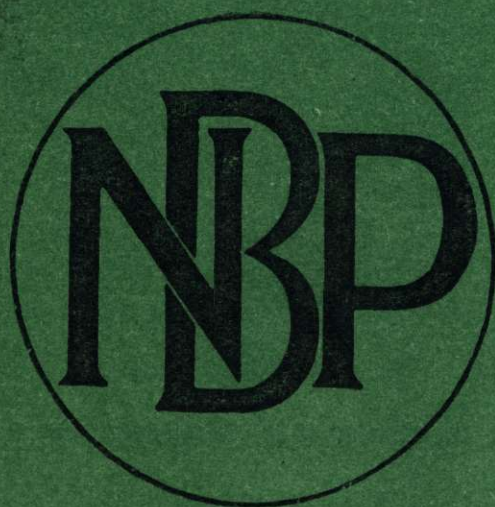


WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

EDWARD MEISNER

Podstawowe zadania Banku Inwestycyjnego na rok 1969 49

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

Intensyfikacja produkcji a kredyt 53

ZYGMUNT SALDAK

Kredytowanie dokumentacji przyszłych inwestycji 56

WŁADYSŁAW JAWORSKI

Reforma finansów radzieckich — nowe tendencje w literaturze i praktyce
radzieckiej 60

STANISŁAW SIKORA

Planowanie osobowego funduszu płac w przedsiębiorstwie 66

MICHAŁ GIBUŁA

Sytuacja prawna samorządu robotniczego w przedsiębiorstwie i jego za-
dania wynikające z Uchwały V Zjazdu PZPR 70

JERZY WESOŁOWSKI

Kursy walut w rozliczeniach za usługi 74

STANISŁAW KOBĄK

Dewaluacja funta szterlinga — i co dalej? 78

INFORMACJE Z ZAGRANICY

Listopad 1968 roku 81

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

ZBIGNIEW BECKER

Realizacja uchwały nr 187/64 Rady Ministrów w sprawie terminów wypłaty
niektórych wynagrodzeń — w województwie bydgoskim 87

ZYGMUNT REKUĆ

Możliwości efektywnego wykorzystania kredytu inwestycyjnego w rolnict-
wie indywidualnym 91

TEODOZJA ROGULSKA

Doświadczenia z pracy wydziału rachunkowości zmechanizowanej 92

ROCZNY SPIS TREŚCI

EDWARD MEISNER

Podstawowe zadania Banku Inwestycyjnego na rok 1969

Podstawowym zadaniem dla wszystkich ogniów gospodarki narodowej na najbliższe lata jest realizacja uchwały V Zjazdu Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. Poważne zadania, zwłaszcza w zakresie działalności inwestycyjnej i budownictwa, spoczywają także na całym aparacie Banku Inwestycyjnego.

W roku 1969 zostaną poważnie zaawansowane prace aparatu gospodarczego nad planem pięcioletnim na lata 1971—1975, a jednocześnie podejmowane będą środki niezbędne dla stworzenia warunków pozwalających na prawidłową realizację przyszłego planu pięcioletniego. Wymaga to szczególnego skoncentrowania działalności banku na ujawnianiu nieprawidłowości występujących aktualnie w procesie inwestycyjnym oraz zjawisk utrudniających jego usprawnienie i przeciwdziałaniu im zarówno w sferze realizacji planu inwestycyjnego na rok 1969, jak i przy opracowywaniu projektu następnego, dwuletniego oraz pięcioletniego planu inwestycyjnego i budownictwa.

Wśród szeregu czynników utrudniających prawidłowe funkcjonowanie procesu inwestycyjnego i rzutujących poważnie na obniżanie efektywności inwestowania głównym jest narastający **zbyt szeroki front inwestycyjny**. Wyraża się on w nadmiernym zaangażowaniu potencjału gospodarczego w inwestycjach kontynuowanych, przekraczającym w niektórych re-sortach dopuszczalny poziom nakładów inwestycyjnych, a na niektórych terenach przekraczający możliwości realizacyjne wykonawstwa. Ogranicza to znacznie możliwości rozpoczęcia inwestycji nowych i elastycznego kształtowania polityki inwestycyjnej (w niektórych zjednoczeniach uniemożliwia rozpoczęcie jakiegokolwiek nowego zadania inwestycyjnego), a także potęguje nacisk na plan inwestycyjny.

Wprowadzenie do planu nowych inwestycji, nawet pilnych i uzasadnionych gospodarczo, powoduje w tej sytuacji ukryte lub świadome działanie zainteresowanych jednostek gospodarczych, zwalniające tempo realizacji inwestycji kontynuowanych przez ograniczanie dla tych inwestycji wymaganego poziomu nakładów lub przydziału robót budowlano-montażowych. Głównie z tych przyczyn wielkość nakładów na

kontynuowane inwestycje centralne została ustalona na poziomie niższym od wymaganego — w 1967 roku o 2 mld zł, zaś w 1968 roku o 3,2 mld zł. Również w pozostałych grupach inwestycji nie zostały zapewnione warunki do prawidłowej realizacji inwestycji kontynuowanych, przede wszystkim z powodu trudności w zabezpieczeniu wykonawstwa robót oraz dostaw maszyn i urządzeń. Analiza projektu planu inwestycyjnego na lata 1969—1970 wykazała również tendencje do znacznego ograniczania — w stosunku do potrzeb — poziomu nakładów na inwestycje kontynuowane. W wyniku zaistniałych już opóźnień oraz planowanych aktualnie terminów zakończenia realizacji zadań inwestycji centralnych przewiduje się, że wartość kosztorysowa zadań inwestycyjnych, nie zakończonych w terminach dyrektywnych, wzrośnie w latach 1969 i 1970 blisko o 6 mld zł i wyniesie na koniec roku 1970 około 33,3 mld zł. Poważne opóźnienia występują również w realizowanych obecnie inwestycjach zjednoczeń, chociaż w tej grupie inwestycji — o ile nie staną na przeszkodzie warunki realizacyjne — możliwe jest uzyskanie znacznej poprawy w terminowości kończenia zadań inwestycyjnych i obniżenia w tym samym czasie do połowy aktualnego poziomu wartości kosztorysowej zadań inwestycyjnych nie oddanych do użytku w terminach dyrektywnych do końca 1968 roku.

W tych warunkach działanie banku, zmierzające w roku 1969 do prawidłowego kształtowania frontu inwestycyjnego, wymaga przede wszystkim pełnej realizacji w praktyce podstawowej zasady obecnego systemu finansowania inwestycji, ustalającej pierwszeństwo finansowania inwestycji kontynuowanych przed inwestycjami nowymi, potwierdzonej raz jeszcze w referacie sprawozdawczym Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej, ogłoszonym na V Zjeździe. Oznacza to konieczność rygorystycznego przestrzegania przez właściwe jednostki organizacyjne banku zasady udzielania kredytów na nowo rozpoczętym inwestycjom w granicach globalnych nakładów określonych dla ministerstw, zjednoczeń i wojewódzkich rad narodowych, po zabezpie-

czeniu nakładów na inwestycje kontynuowane, w rozmiarach wynikających z rachunku zaangażowania, prowadzonego przez bank, przy uwzględnieniu aktualnych warunków realizacyjnych. Rozmiary nakładów na inwestycje kontynuowane w roku 1969, ustalone w okresie opiniowania projektu planu inwestycyjnego na lata 1969—1970, powinny być przy tym zweryfikowane pod kątem zmian, jakie zaszły w planie w drugim półroczu 1968 roku, z uwzględnieniem aktualnej oceny wykonania planu inwestycyjnego na rok 1968. Inwestycje nowo rozpoczynane, objęte spisami zadań, a nie mieszczące się w ustalonej przez bank pozostałości nakładów na inwestycje nowe, będą mogły być przyjmowane do finansowania dopiero po podjęciu przez właściwe organa decyzji określających źródła środków, z jakich inwestycje te mają być sfinansowane, wobec braku warunków do udzielenia kredytu. Odnosi się to zarówno do inwestycji wprowadzonych do planu na początku roku, jak i do tych, które będzie się usiłowało podejmować już w trakcie wykonywania zatwierdzonego planu.

W istniejącej, określonej sytuacji konieczne jest zaostrzenie kontroli spełnienia warunków realizacji i finansowania nowych zadań inwestycyjnych. Oznacza to przyjmowanie do finansowania tylko inwestycji zgodnych z kierunkami inwestowania, preferowanymi przez rząd — w granicach dopuszczalnych rozmiarów nakładów — i posiadających warunki do wykonania w dyrektywnych cyklach budowy.

W grupie inwestycji zjednoczeń oddziały banku będą preferować zadania inwestycyjne:

- związane z produkcją eksportową oraz zaopatrzeniem rynku,
- polegające na modernizacji urządzeń technologicznych zakładów i wydziałów produkcyjnych, zwłaszcza nie wymagające robót budowlanych,
- towarzyszące i współzależne, związane z realizacją inwestycji głównych w grupie inwestycji centralnych,
- realizowane w branżach decydujących o postępie technicznym,
- dotyczące budowy powierzchni magazynowych dla jednostek obrotu, zaopatrzenia i zbytu,
- nie wymagające dużego udziału robót budowlano-montażowych.

Jednocześnie oddziały wiodące banku nie będą przyjmować do finansowania zadań inwestycyjnych, polegających na budowie obiektów administracyjnych, socjalno-kulturalnych i sportowych.

Konieczne jest również wzmocnienie kontroli robót przygotowawczych, przyjmowanych do finansowania, których rozpoczęcie przesądza przeważnie o podjęciu właściwej budowy. Powinna tu obowiązywać zasada, że bank finansuje roboty przygotowawcze tylko wtedy, gdy dotyczą one zadań inwestycyjnych, które mają realne szanse rozpoczęcia w roku następnym, a wcześniejsze podjęcie tych robót rokuje przyspieszenie terminu oddania inwestycji do użytku. W ramach robót przygotowawczych,

finansowanych przez bank, nie powinno się dopuszczać do wykonywania robót podstawowych, wchodzących w zakres właściwej budowy.

Z działaniem zmierzającym do zmniejszenia frontu inwestycyjnego wiąże się ściśle konieczność skutecznego przeciwstawiania się przez aparat banku zleceniu przedsiębiorstwom budowlano-montażowym i przyjmowaniu przez nie do wykonania robót przekraczających ich zadania produkcyjne, co w konsekwencji powoduje niedotrzymywanie planowych cykli budowy i narastanie zaległości w realizacji inwestycji kontynuowanych. Działanie banku w tym zakresie powinno prowadzić do anulowania takich zleceń przez wojewódzkie komisje bilansowania i rozdziału robót lub Komisję Centralną bądź też do odpowiedniego zwiększenia zadań planowych przedsiębiorstw, jeśli zaistnieje ku temu możliwość.

Prawidłowe ustalenie wielkości zaangażowania mocy produkcyjnej przedsiębiorstw z tytułu inwestycji przechodzących do realizacji na rok 1970, nieodzowne z punktu widzenia możliwości ustalenia dopuszczalnych rozmiarów nakładów na inwestycje nowe, wymaga dalszego doskonalenia metody opracowywania rachunku zaangażowania nakładów inwestycyjnych. Wyniki tej pracy oddziałów finansujących, jak i oddziałów wojewódzkich banku, powinny być odpowiednio wykorzystane we współpracy nad sporządzeniem bilansów rozdziału robót, opracowywanych przez wojewódzkie komisje bilansowania i rozdziału robót oraz wpłynąć na ujęcie w rachunku zaangażowania mocy produkcyjnej przedsiębiorstw budowlano-montażowych na rok 1970 takiej wielkości robót, która zapewni prawidłową realizację inwestycji kontynuowanych.

Urealnienie rachunku zaangażowania nakładów inwestycyjnych, zwłaszcza z tytułu inwestycji, które będą angażowały środki rzeczowe i finansowe w następnym pięcioleciu, wymaga też dalszego oddziaływania na inwestorów, w celu dokonania przez nich weryfikacji rzeczowych zakresów realizowanych inwestycji. Chodzi o wyeliminowanie z dokumentacji projektowo-kosztorysowej i planów rzeczowo-finansowych nieaktualnych już zakresów rzeczowych (obiektów, robót, maszyn, urządzeń), a jednocześnie o prawidłowe określenie obowiązującego zakresu rzeczowego, efektu, kosztu i terminu realizacji zadań inwestycyjnych.

Z doświadczeń ostatnich lat wynika, że drugą zasadniczą przyczyną hamującą istotny postęp w działalności inwestycyjnej jest **niedostateczny rozwój potencjału produkcyjnego budownictwa** w stosunku do potrzeb planu inwestycyjnego, zwłaszcza w niektórych regionach gospodarczych i asortymentach produkcji. Wiąże się to ściśle z nienadążaniem rozwoju bazy produkcyjnej budownictwa, w szczególności z trudnościami w zaopatrzeniu w niektóre materiały, w środki transportowe i sprzęt.

Wykonanie zadań postawionych w tym zakresie przez V Zjazd Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej wymaga podjęcia przez

właściwe organizacje gospodarcze badań nad ustaleniem w obecnym i następnym pięcioleciu prawidłowych proporcji rozwoju środków produkcji dla budownictwa oraz nad właściwym ich rozmieszczeniem w poszczególnych rejonach kraju, z uwzględnieniem specjalizacji przedsiębiorstw. Współdziałanie w realizacji postanowienia V Zjazdu Partii o konieczności szybszego — od wzrostu inwestycji — rozwijania mocy produkcyjnej budownictwa wymaga również podjęcia odpowiednich badań przez aparat banku, na miarę jego możliwości.

Wyniki badań mających na celu poznanie potrzeb rozwoju potencjału wykonawczego przedsiębiorstw budowlano-montażowych w poszczególnych województwach, z punktu widzenia zadań planu inwestycyjnego na lata 1971—1975, powinny pozwolić bankowi na postawienie wniosków pod adresem zainteresowanych organów w sprawie powoływania nowych przedsiębiorstw lub odpowiedniego rozwoju już istniejących, z uwzględnieniem wymogów właściwej organizacji pracy i specjalizacji.

Ocena potrzeb w zakresie odpowiedniego wyprzedzania rozwoju produkcji materiałów budowlanych, w stosunku do zadań wynikających z planu inwestycyjnego i odpowiednio wyższego planu budownictwa na lata 1971—1975, powinna bankowi ułatwić ustosunkowanie się do potrzeb w zakresie rozmiarów i kierunków inwestowania w przemyśle materiałów budowlanych.

Podobnie próba oceny potrzeb budownictwa w zakresie wyposażenia w maszyny budowlane i środki transportu powinna się przyczynić do trafniejszego ustosunkowania się banku do inwestycji przewidywanych w przemyśle maszynowym.

Wyniki badań w przedstawionym zakresie będą przez bank wykorzystywane częściowo w toku opiniowania projektów planów inwestycyjnego i budownictwa na lata 1970—1971 i w szerszym zakresie przy opiniowaniu planu pięcioletniego na lata 1971—1975. Ponadto umożliwią one trafniejsze określanie kierunków inwestowania, które oddziały wiodące banku powinny preferować przy przyjmowaniu do finansowania nowych inwestycji zjednoczeń.

Trudności i zahamowania w realizacji planów inwestycyjnych mają swe źródło także w nieracjonalnej organizacji procesów produkcyjnych w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych. Powoduje ona niepełne wykonywanie planu efektów rzeczowych, na skutek wydłużenia dyrektywnych cykli budowy i w rezultacie wpływa na nadmierne zamrożenie robót w toku. Wiąże się to także z nie zawsze właściwą dystrybucją materiałów, zwłaszcza deficytowych.

Działalność analityczno-kontrolna i kredytowa oddziałów banku powinna w większym stopniu, niż to miało miejsce w latach ubiegłych, uwzględniać przy ocenie przedsiębiorstw prawidłowość opracowania i realizacji planów oddawania do użytku obiektów i zadań inwestycyjnych. Nieprawidłowości stwierdzone przy

wykonywaniu zadań rzeczowych powinny być brane pod uwagę w stosowanej polityce kredytowej na równi z innymi elementami niegospodarności przedsiębiorstw, powodującymi niewykonywanie zadań finansowych.

W kredytowaniu działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw budowlano-montażowych (a także biur projektów) powinny być wykorzystane wszystkie instrumenty oddziaływania za pomocą kredytu, od podwyższonego oprocentowania, poprzez żądanie poręczenia spłaty udzielanych kredytów przez zjednoczenie, do ograniczenia wysokości kredytu, a nawet odmowy dalszego kredytowania. Należy przy tym dążyć do dalszego zaktywizowania współpracy oddziałów wojewódzkich ze zjednoczeniami, zwłaszcza w zakresie sanowania gospodarki przedsiębiorstw znacznie zaniedbujących wykonywanie planów rzeczowych i finansowych.

Działanie aparatu banku, zmierzające do poprawy organizacji procesu produkcyjnego budownictwa przez koncentrację potencjału wykonawczego przedsiębiorstw na kontynuowanych zadaniach inwestycyjnych, przy lepszej dystrybucji materiałów deficytowych i większej rytmiczności produkcji, powinno wpłynąć na poprawę ekonomicznych wyników przedsiębiorstw, przy jednoczesnym podniesieniu stopnia wykonywania podstawowego zadania budownictwa, jakim jest plan efektów rzeczowych, tak w zakresie inwestycji podstawowych, jak i towarzyszących, traktowanych niekiedy i niesłusznie jako mniej ważne i mniej pilne.

Istotnym czynnikiem działającym również ujemnie na funkcjonowanie procesu inwestycyjnego jest **niezadowalająca koordynacja branżowa i terenowa inwestycji**. W szczególności obserwuje się poważne niedomagania w koordynacji zadań ze strony zjednoczeń wiodących, w dziedzinie rozwoju niektórych branż i powiązań międzybranżowych. Wiele do życzenia pozostawia również realizacja zadań wykonywanych przez organa koordynacji terenowej, w zakresie wiązania w czasie i przestrzeni produkcyjnych inwestycji z towarzyszącymi: mieszkaniowymi, socjalnymi i usługowymi.

W ramach prac przygotowawczych do zaopiniowania przez bank projektu planu inwestycyjnego na lata 1971—1975 wybranych zjednoczeń i resortów powinny być zatem wzięte pod uwagę zagadnienia ważniejszych powiązań międzybranżowych i regionalnych. Podejmowane na ten temat badania oddziałów wiodących powinny pozwolić na ustosunkowanie się — w miarę możliwości banku — do zasadności kierunków i rozmiarów inwestowania na lata 1971—1975 w wybranych branżach, ze szczególnym uwzględnieniem zagwarantowania niezbędnych powiązań międzybranżowych w zakresie wiodących asortymentów produkcji.

Trafność wniosków wysuwanych w tym zakresie przez aparat bankowy, a tym samym ich skuteczność zależy w dużym stopniu od możliwości i umiejętności wykorzystania przez oddziały wiodące Banku Inwestycyjnego opracowań Narodowego Banku Polskiego, o których

mowa w porozumieniu między Narodowym Bankiem Polskim i Bankiem Inwestycyjnym w sprawie zasad i form współpracy w zakresie finansowania i kredytowania inwestycji, z dnia 2 kwietnia 1966 roku, w części dotyczącej opiniowania projektów planów inwestycyjnych. W szczególności chodzi tu o uwagi (oceny) dotyczące stopnia wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych branży, kierunków niezbędnych zamierzeń pozwalających na zwiększenie wykorzystania zdolności produkcyjnych (np. przez likwidację wąskich przekrojów, zwiększenie zmianowości pracy), jak i celowości rozbudowy mocy produkcyjnych na tle analizy stopnia wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych oraz na tle wyników analizy zapotrzebowania na artykuły rynkowe, zaopatrzeniowe i eksportowe.

Przedmiotem stałej troski oddziałów wojewódzkich Banku Inwestycyjnego powinny być zagadnienia koordynacji w czasie inwestycji komunalnych z rozwojem przemysłu i budownictwa mieszkaniowego oraz prawidłowego etapowania budowy urządzeń komunalnych. Wypracowane przez oddziały stanowisko powinno być wykorzystywane bieżąco przez ich przedstawicieli w pracach komisji do spraw koordynacji terenowej inwestycji i w pracach komisji oceny projektów inwestycyjnych, jak również w toku opracowywania uwag i postulatów banku do projektu planu dwuletniego na lata 1970—1971 oraz do wybranych zagadnień projektu planu pięcioletniego.

Dalszy postęp w banku powinno się osiągnąć w roku 1969 w zakresie analizy planów zagospodarowania przestrzennego, tak regionalnych, jak i miejscowych, dokonywanej w powiązaniu z planami rekonstrukcji branż. Wyniki tych analiz powinny być wykorzystywane do opiniowania przez bank projektów planów gospodarczych, a w szczególności projektów planów inwestycyjnych oraz projektów planów rozwoju regionów i jednostek osadniczych, a także we współpracy oddziałów wojewódzkich z komisjami do spraw koordynacji terenowej.

Przedmiotem badań oddziałów w roku 1969 będą również zagadnienia lokalizacji nowych zakładów przemysłowych i poważnej rozbudowy istniejących zakładów przemysłowych.

Działanie banku, mające na celu przeciwdziałanie podstawowym nieprawidłowościom procesu inwestycyjnego, wymaga także dalszego **umacniania rachunku ekonomicznego i dyscypliny inwestycyjnej** w ścisłym związku z ugruntowywaniem zasad systemu finansowania (kredytowania) inwestycji. Wymaga to kontynuowania prac analityczno-kontrolnych w zakresie oceny celowości i ekonomicznej efektywności inwestycji.

Dalszego pogłębienia wymaga kontrola kosztów inwestycji i to we wszystkich fazach procesu inwestycyjnego. Wyniki kontroli realności kosztów w odniesieniu do inwestycji przechodzących na następne pięcioletnie powinny być wykorzystane przy ocenie rozmiarów zaangażowania inwestycyjnego z tytułu działalności

inwestycyjnej rozpoczętej w bieżącym pięcioleciu.

Znaczne rozszerzenie sfery kredytowania inwestycji w roku 1968 oraz podjęcie od dnia 1 stycznia 1969 roku kredytowania inwestycji priorytetowych powinno być wykorzystane przez terenowy aparat banku do skuteczniejszego egzekwowania od inwestorów terminowego i prawidłowego rozliczania się z inwestycji zakończonych w zakresie efektu, terminu i kosztu. Działanie to powinno się przyczynić do zwiększenia rangi tych rozliczeń jako podstawowego instrumentu oceny gospodarności inwestorów, a pośrednio i innych uczestników procesu inwestycyjnego.

W związku ze wspomnianą już zmianą zasad finansowania inwestycji priorytetowych, konieczne jest zapewnienie sprawnego przejścia na obowiązujący, nowy system. Wymagać to będzie dalszego prowadzenia przez oddziały finansujące, w porozumieniu z oddziałami wojewódzkimi, akcji mającej na celu uporządkowanie przez inwestorów podstaw do udzielenia kredytu. Dotyczyć to powinno w szczególności urealnienia zakresów rzeczowych inwestycji, ich kosztów oraz prawidłowego podziału przedsięwzięć inwestycyjnych na zadania inwestycyjne. Instrumenty założone w systemie kredytowania inwestycji priorytetowych, identyczne jak w odniesieniu do pozostałych inwestycji centralnych, powinny być wykorzystane przez oddziały do poprawy tempa realizacji tych inwestycji i ograniczenia wzrostu ich kosztów w fazie realizacji.

Szczególnej uwagi oddziałów wiodących banku wymaga analiza sytuacji finansowej zjednoczeń w zakresie środków na finansowanie inwestycji zjednoczeń, ze specjalnym uwzględnieniem oceny prawidłowości rozmiarów środków własnych, a w tym zapewnienia środków niezbędnych na spłatę kredytów. Przy przyjmowaniu do finansowania nowych inwestycji oddziały będą prowadzić politykę zmierzającą do zwiększenia sfery oddziaływania kredytem na działalność inwestycyjną zjednoczenia, kierując się generalną zasadą, że udział kredytu w finansowaniu całego programu inwestycyjnego zjednoczenia nie powinien przekraczać 40—50% wymaganych środków.

Praca pionów finansowania i kontroli inwestycji oraz przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego powinna zmierzać do poprawy jakości dokumentacji projektowo-kosztorysowej, a w szczególności do prawidłowego opracowywania części ekonomicznej oraz unowocześniania i ulepszania rozwiązań technologicznych. Oddziały banku powinny przeciwdziałać opracowywaniu dokumentacji zbędnej lub przedwcześnie zlecanej oraz wpływać na stosowanie w możliwie szerokim zakresie rozwiązań typowych lub powtarzalnych.

Przedstawiony program działalności ekonomiczno-kontrolnej oraz polityki kredytowej Banku Inwestycyjnego na rok 1969 oznacza wykonywanie przez cały aparat banku zadań

wynikających z instrukcji i wytycznych, wprowadzonych zarządzeniami naczelnego dyrektora, przy jednoczesnej koncentracji na przeciwdziałaniu tym niepożądanym zjawiskom gospodarczym, które mają decydujący wpływ na zakłócenia w procesie inwestycyjnym. Działanie banku powinno się przyczynić do poprawy wykonywania podstawowej treści planu inwestycyjnego, jaką jest terminowe oddawanie efektów inwestycyjnych, z zachowaniem podsta-

wowych, dyrektywnych wskaźników techniczno-ekonomicznych.

Wykonanie zadań postawionych przed całym aparatem banku wymaga dalszego doskonalenia metod i organizacji pracy, zwiększenia znajomości ekonomiki inwestycji, budownictwa i innych branż, jak też i regionów gospodarczych. Konieczne jest także dalsze zacieśnienie współpracy z Narodowym Bankiem Polskim w ramach zawartego porozumienia.

TADEUSZ WYSZOMIRSKI

Intensyfikacja produkcji a kredyt

W związku z uchwałą V Zjazdu PZPR chciałbym zwrócić uwagę na niektóre problemy systemu bankowo-kredytowego i polityki w zakresie kredytowania gospodarki nieuspołecznionej na wsi.

Proces intensyfikacji produkcji rolniczej charakteryzuje się między innymi systematycznym wzrostem zaopatrzenia wsi w środki produkcji pochodzenia przemysłowego i wzrostem usług produkcyjnych, świadczonych przez jednostki uspołecznione. Analiza wykazała, iż zapotrzebowanie na środki pieniężne na zakup środków produkcji i usług wyprzedza w czasie przychody pieniężne z produkcji rolniczej, a tym samym zwiększa popyt na kredyty. Od szeregu lat występują dwie tendencje:

— dynamika nakładów pieniężnych na produkcję bieżącą i na inwestycje produkcyjne jest wyższa od dynamiki przychodów pieniężnych,

— dynamika kredytów udzielanych wyprzedza z kolei dynamikę nakładów na produkcję bieżącą i na inwestycje produkcyjne¹⁾.

Jest przy tym znamienne, że z kolei dochody realne ludności chłopskiej z produkcji rolniczej, przeznaczone na spożycie i na inwestycje nieprodukcyjne, wykazują umiarkowane tempo wzrostu²⁾. Wynika stąd pośrednio wniosek o produkcyjnym nastawieniu ludności chłopskiej, jeśli chodzi o kierunki wydatkowania zasobów pieniężnych oraz wniosek następny — który nas głównie interesuje — że od szeregu lat proces intensyfikacji produkcji w gospodarce chłopskiej jest finansowany przede wszystkim za pomocą kredytów.

1) W latach 1960—1965 kredyty udzielone ludności chłopskiej wzrosły z 9,2 mld zł do 18,2 mld zł, tj. o 97,8%, a między rokiem 1965 i 1967 z 18,2 mld zł do 21,5 mld zł, tj. o 18,1%. W tych samych okresach nakłady pieniężne ludności chłopskiej na produkcję bieżącą wzrosły z 15,9 mld zł do 27,6 mld zł, tj. o 73,6%, a między rokiem 1965 i 1967 z 27,6 mld zł do 32,5 mld zł, tj. o 17,7% oraz nakłady pieniężne na inwestycje produkcyjne z 3,5 mld zł w 1960 r. do 5,9 mld zł w 1965 r., tj. o 68,6%, a między rokiem 1965 i 1967 z 5,9 mld zł do 7,3 mld zł, tj. o 23,7%. Bezpośrednie pieniężne przychody z produkcji rolniczej (skup i wolny rynek) wzrosły w analogicznych latach z 66,4 mld zł w 1960 r. do 88,8 mld zł w 1965 r., tj. o 33,7%, a między rokiem 1965 i 1967 z 88,8 mld zł do 96,3 mld zł, tj. o 8,4%.

2) Przy przyjęciu roku 1960 za 100, dochody realne, przeznaczone na spożycie, przyrost zasobów pieniężnych i inwestycje nieprodukcyjne wzrosły w roku 1965 o 13%, a między rokiem 1965 i 1966 o 5%, utrzymując się na tym samym poziomie w roku 1967.

Wzrost wypłat kredytów powoduje odpowiedni wzrost obciążeń ludności chłopskiej z tytułu spłat kredytów. Spłaty kredytów wzrastają jednak w tempie powolniejszym niż wypłaty, ze względu na to, że terminy spłat, zwłaszcza w zakresie kredytów inwestycyjnych, są ustalane na kilku- kilkunasto- i nawet kilkudziesięcioletnie okresy. Konsekwencją wyższej dynamiki wypłat od spłat kredytów jest wzrost zadłużenia. Roczny wzrost zadłużenia (różnica między wypłaconymi i spłaconymi kredytami) wykazuje tendencje zwykłe z 2,2 mld zł w roku 1960 do 5,3 mld zł w roku 1967, podobnie jak samo zadłużenie, które z 10,1 mld zł w roku 1960 wzrosło do 23,5 mld zł w roku 1965, to jest o 131,4%, a w roku 1967 do 32,5 mld zł, to jest w porównaniu do roku 1965 o 38,4%.

Problem zadłużenia nie ma zasadniczego wpływu na bieżącą sytuację ekonomiczną ludności chłopskiej, mają natomiast na nią wpływ obciążenia z tytułu spłat kredytów. Mimo że spłaty kredytów wykazują niższą dynamikę wzrostu od dynamiki kredytów udzielanych, to jednak dynamika spłat kredytów jest dość znaczna. W porównaniu z uzyskiwanymi przychodami pieniężnymi z produkcji rolniczej (skup plus sprzedaż wolnorynkowa) spłaty kredytów wykazują wyższą dynamikę. O ile w roku 1960 ludność chłopska przeznaczyła na spłatę kredytów 10,7% swoich przychodów pieniężnych z produkcji rolniczej, to analogiczny wskaźnik dla roku 1967 wynosi już 17,1%.

Obciążenie to jest wysokie, a mimo to spłacalność kredytów można uznać za zadowalającą, ale tylko w skali krajowej. Szczegółowe analizy banku wykazują, że w niektórych rejonach kraju w niektórych grupach gospodarstw zaczynają się pojawiać trudności w spłacie kredytu. Fakty te występują, mimo że ostatnie trzy lata są latami korzystnymi dla rolnictwa.

Zatrzymałem się nad przedstawieniem roli kredytu w finansowaniu procesu intensyfikacji produkcji rolniczej oraz wpływu kredytu na sytuację ekonomiczną ludności chłopskiej z dwóch przyczyn. Przyczyna pierwsza, to problem źródeł sfinansowania przyszłego procesu intensyfikacji produkcji w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Może problem ten poruszam

przedwcześnie, brak jest bowiem jeszcze szczególniejszych założeń w zakresie programu intensyfikacji produkcji rolniczej w gospodarce nie uspołecznionej na wsi i szacunku sytuacji ekonomicznej gospodarstw chłopskich w przybliżeniu pięcioleciu.

Sygnalizuję to zjawisko, gdyż wydaje się, że należałoby poddać głębokiej analizie problem opłacalności intensyfikacji produkcji rolniczej w świetle założeń przyszłego planu pięcioletniego, ale nie tylko w skali krajowej, a przede wszystkim w przekrojach regionalnych i grup obszarowych gospodarstw. Należałoby odpowiedzieć przy tym na pytanie, czy nadal podstawowym elementem finansowania procesu intensyfikacji produkcji rolniczej w indywidualnych gospodarstwach rolnych może być kredyt, czy nie zajdzie potrzeba sięgnięcia do innych elementów polityki finansowej (podatek, obowiązkowe dostawy), czy polityki cen. Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa i jest to druga przyczyna, dla której poruszam ten problem.

Stan faktyczny w zakresie źródeł analiz sytuacji ekonomicznej, przychodów, wydatków i dochodów ludności chłopskiej jest taki, że GUS sporządza szacunki takich bilansów, ale tylko w zakresie produkcji rolniczej i w skali ogólnokrajowej. GUS podjął próbę sporządzania takich bilansów w przekroju wojewódzkim, ale tylko za lata 1960, 1963 do 1965, i to ze znacznym opóźnieniem i jak sami autorzy stwierdzają z wieloma wątpliwościami i zastrzeżeniami, a dane te opublikował tylko „do użytku służbowego”. Nie znane są mi żadne prace GUS na omawiany temat w przekrojach grup obszarowych gospodarstw. Łukę w tym zakresie tylko częściowo (fragmentarycznie) uzupełniają prace różnych zakładów Instytutu Ekonomiki Rolnej. Tematykę tę podjął również ostatnio Zakład Badań Rejonów Uprzemysłowionych PAN.

Wszystkie te prace są jednak jeszcze mało przydatne w praktyce, a zwłaszcza dla bieżącej oceny sytuacji. Chodzi konkretnie o zobowiązanie GUS do systematycznego sporządzania bilansów przychodów, wydatków i dochodów ludności chłopskiej w przekrojach wojewódzkich, skoordynowanie badań empirycznych, prowadzonych przez placówki naukowe, skoordynowanie i ujednolicenie metod badawczych, sprecyzowanie ogólnie obowiązujących definicji, nawet zasadniczych pojęć, na przykład „dochody”, „przychody”, stosowanie jednolitych przedziałów grup obszarowych w sprawozdawczości GUS, w badaniach bezpośrednich, podjęcie badań w zakresie przychodów ludności chłopskiej z pracy poza gospodarstwem i w zakresie wielu innych zagadnień, chociażby na odcinku środków trwałych i inwestycji netto w indywidualnych gospodarstwach rolnych.

Wyduje mi się, że poruszone przeze mnie zagadnienia wymagają szybkiej realizacji nie tylko ze względu na potrzebę stosowania bardziej efektywnej polityki kredytowej w przekrojach regionalnych czy też w stosunku do określonych grup gospodarstw, ale również dla prowadzenia bardziej racjonalnej realizacji polityki rolnej,

uruchamiania rezerw produkcyjnych, kształtowania równowagi na rynkach lokalnych, rynkach branżowych — zwłaszcza środków produkcji.

Uchwała V Zjazdu Partii, jeśli chodzi o kredyt, wskazuje na potrzebę bardziej efektywnej gospodarki kredytowej państwa i rozszerzenia rozliczeń bezgotówkowych. Realizacja pierwszego ze wskazań, a mianowicie bardziej efektywnej gospodarki kredytowej państwa, jest w znacznej mierze uzależniona od zrealizowania wymienionych poprzednio wniosków. Jednym z naczelnych zadań kredytu jest bowiem współdziałanie w realizacji polityki rolnej, wspieranie tych kierunków produkcji i inwestycji na tych terenach, w tych gospodarstwach, na rozwoju których aktualnie państwu zależy. Jednocześnie kredyt powinien spełniać funkcję stimulatora przychodów i dochodów ludności chłopskiej, jej siły nabywczej. W miarę wzrostu roli kredytu metody sterowania kredytem powinny być coraz bardziej precyzyjne i dlatego wskazane jest, aby aparat kredytowy mógł dysponować odpowiednimi analizami i miernikami.

Realizacja drugiego ze wskazań, a mianowicie rozszerzenia rozliczeń bezgotówkowych, jest poważnie zaawansowana. Można stwierdzić, że już od dawna zostały stworzone warunki, aby „spływowi” środków pieniężnych od jednostek uspołecznionych, skupujących produkty rolne od rolnika, nadać formy zorganizowane i kontrolowane. Dzisiaj w zasadzie już wszystkie jednostki uspołecznione przekazują należności rolnikom za skupione płody rolne za pośrednictwem spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych (SOP).

Taka organizacja daje wiele korzyści, zwalnia ona jednostki skupujące produkty rolne od pracochłonnych czynności kasowych, SOP stworzyła możliwość znacznego złagodzenia wymogów formalnych przy zabezpieczeniu spłat kredytów, zapewniając dopływ środków finansowych, co umożliwia potrącenie zapadających płatności kredytowych, stworzyła warunki do pełniejszej oceny potrzeb kredytowych i zdolności płatniczej poszczególnych kredytobiorców. Ponadto skierowanie tak znacznego strumienia środków pieniężnych za pośrednictwem SOP stworzyło poważne możliwości akumulacji nawet chwilowo wolnych środków finansowych wsi na rachunkach bankowych.

Taka organizacja spływu środków pieniężnych do rolników jest również korzystna dla nich. Dostawca produktów nie musi bowiem czekać w kolejce po należność, nie musi ewentualnie drugi raz zgłaszać się do instytucji skupujących produkty rolne po odbiór należności. Odbiera on ją w SOP wtedy, gdy pieniądze są mu potrzebne. Organizacja ta ma poważne znaczenie na przyszłość i będzie stanowiła jeszcze większe udogodnienie, gdy odbiór masy towarowej będzie następował „loco” gospodarstwo producenta.

Mniej korzystnie przedstawia się zagadnienie organizacji rozliczeń między rolnikami i jednostkami uspołecznionymi, zaopatrującymi wieś

w środki produkcji, a w tym również realizacji kredytów. W tej dziedzinie występuje kilka problemów wymagających uregulowania. Jeśli chodzi na przykład o kredyty, to przy założeniu, że kredyt ma, między innymi, spełniać funkcję jednego z regulatorów popytu na środki produkcji, oprocentowanie kredytu, przeznaczonego na zakup tych środków, których popyt chcemy zwiększyć (np. nawozów sztucznych), powinno być niższe od przeciętnej stopy procentowej. W naszych warunkach i chyba słusznie — z punktu widzenia oddziaływania na popyt na kredyty i na kierunki przeznaczenia kredytów, jak również na kierunki wydatkowania własnych zasobów gotówkowych ludności — za miernik przeciętnej stopy procentowej można przyjąć stopę procentową stosowaną przy wkładach oszczędnościowych, a kształtującą się średnio w granicach 3,5 do 4%.

Stopy procentowe przy kredytach dla ludności chłopskiej wynoszą od 1% do 3% i 4%, a nawet do 6%. Niektóre kredyty są bezprocentowe (zaliczki na kontraktację buraka cukrowego i kredyty towarowe na zakup nawozów mineralnych przy kontraktacji zbóż³⁾).

W zakresie kredytów udzielanych na zakupy ratalne, w tym również maszyn i narzędzi rolniczych, stosuje się natomiast jednorazową prowizję w wysokości 5% od kwoty udzielonego kredytu.

W ramach podanych wyżej stóp procentowych, rozpatrywanych z punktu widzenia przeznaczenia kredytów, stosuje się jeszcze zróżnicowanie podmiotowe, na przykład niższe stopy w zakresie długoterminowych kredytów inwestycyjnych stosuje się dla gospodarstw ekonomicznie zaniedbanych, dla gospodarstw zakładanych na gruntach nabywanych od państwa, jak i w przekroju terytorialnym, niższe stopy procentowe stosuje się także dla gospodarstw na ziemiach zachodnich i północnych, w rejonach Bieszczadów itp.

Niższe od przeciętnej stopy procentowej jest również oprocentowanie kredytów udzielonych na zakup artykułów przemysłowych do produkcji bieżącej w jednostkach społecznych.

Stosowanie niższej stopy procentowej od przeciętnej rzutuje w określony sposób na formy organizacji kredytu. Przy niższej stopie procentowej powinna być bowiem stosowana taka forma kredytu, która umożliwia kontrolę jego wykorzystania zgodnie z celem, na który został udzielony. Między innymi z tego względu system bankowo-kredytowy w zakresie kredytowania ludności chłopskiej oparty jest na kredycie celowym, udzielanym na poszczególne cele, a nie na ogół potrzeb kredytowych danego gospodarstwa. Kładziony jest przy tym duży nacisk na bezgotówkową formę realizacji kredytu, zapewniającą w sposób najmniej uciążliwy, a przy tym najbardziej pewny — celowe wykorzystanie kredytu.

Możliwość bezgotówkowej realizacji kredytu wynika z silnego związku między organizacją systemu bankowo-kredytowego a organizacją rynku wiejskiego w zakresie obiegu środków pieniężnych. O ile odcinek splywu środków pieniężnych za sprzedane produkty rolne jest w zasadzie zorganizowany, to stale poszukuje się usprawnień w zakresie rozliczeń bezgotówkowych za zakupione środki produkcji.

Obecnie rolnik zaopatruje się w środki produkcji w zasadzie w magazynach GS. Przy tych magazynach są czynne SOP macierzyste lub filie SOP, albo ich punkty kasowe. Jak wiadomo, SOP współpracuje z GS na zasadach tak zwanej jedności kasowej, co oznacza że rolnik należność za pobrane z GS środki produkcji uiszcza w SOP, która prowadzi rachunek bieżący — zastępczy danej GS i pobraną należność zapisuje na ten rachunek. W tej sytuacji jest obojętne dla rolnika, z punktu widzenia straty czasu, czy należność tę ureguluje gotówką, czy na przykład SOP na pokrycie tej należności dokona odpisu z jego rachunku oszczędnościowego, czy też obciąży jego rachunek kredytowy. W tym ostatnim przypadku pod warunkiem, że formalności związane z otrzymaniem kredytu ma już wcześniej załatwione.

Tak więc istota zagadnienia w zakresie usprawnienia obsługi kredytowej tkwi w tym, czy SOP uda się i w jakim zakresie upowszechnić zasadę jednorazowego zgłaszania kredytowego i jednego generalnego zabezpieczenia. Nawet przy osiągnięciu tego zamierzenia pozostanie jeszcze problem dalszych usprawnień. Chodzi mianowicie o to, żeby rolnik przy zakupie środków produkcji w jednostkach społecznych, a zwłaszcza w GS nie musiał kontaktować się z SOP, jej filią lub punktem kasowym. Sprawę tę można rozwiązać na przykład za pomocą limitowanej książeczki czekowej, zastrzeżonej do opłacania zakupu środków do produkcji bieżącej i ograniczonej początkowo do rozliczeń z tą GS, z którą SOP współpracuje na zasadzie jedności kasowej. SOP wystawiałaby taką książeczkę do pełnej wysokości lub części przyznanego kredytu, a odbiorca czeku obowiązany byłby do odnotowania wysokości należności uregulowanej za pomocą czeku z tej książeczki. W tym przypadku odbiorcą czeku mógłby być na przykład magazynier czy inna odpowiedzialna materialnie osoba z magazynu GS. Szukanie rozwiązań tego typu ma przy tym również znaczenie przyszłościowe i ścisły związek z kultura handlu. Z chwila, gdy rolnik nie będzie musiał jeździć do magazynu GS po środki produkcji, a środki te zostaną mu dostarczone wprost do gospodarstwa, zastosowanie takiej lub podobnej formy realizacji kredytu stanie się nieodzowne. Taka czy podobna forma rozwiązania może mieć zastosowanie nie tylko przy realizacji kredytu, ale również może mieć szersze zastosowanie w przypadku, gdy rolnik posiada własne środki finansowe na rachunku bankowym w SOP.

Na zakończenie chciałbym jeszcze zwrócić uwagę na jeden istotny problem, wiążący się

³⁾ W. Machowski: Stopa procentowa od kredytów w rolnictwie. „Wiadomości NBP” nr 11/68.

z organizacją systemu bankowo-kredytowego.

W związku ze stałym zwiększaniem pomocy kredytowej i stałym wzrostem obciążeń rolników z tytułu spłat kredytów, powinien nastąpić proces koncentracji obsługi kredytowej wsi w jak najmniejszej liczbie (w zasadzie jednej) instytucji upoważnionych do udzielania kredytów, co usprawniłoby możliwość przeprowadzenia oceny potrzeb kredytowych i zdolności płatniczej poszczególnych kredytobiorców i zmniejszyło niebezpieczeństwo przekredytowania poszczególnych warsztatów produkcyjnych. Tymczasem obserwujemy proces zwiększania liczby instytucji i organizacji upoważnionych do udzielania kredytów. Jeśli chodzi o kredyty towarowe, wprowadzone przy kontraktacji zbóż, to decyzja ta znajduje uzasadnienie i potwierdza wypróbowaną już przydatność kredytu jako uatrakcyjniającą formę kontraktacji.

Jednak w świetle tego, co zostało powiedziane na temat rozliczeń, a zwłaszcza oparcia

współpracy między SOP i GS na zasadach jednolitości kasowej, wydaje się, że można by uzyskać te same efekty przy powierzaniu SOP obsługi kredytowej w zakresie zakupu nawozów mineralnych przy kontraktacji zbóż, tym bardziej że na podstawie tych samych umów SOP udzielają pożyczek kontraktacyjnych w wysokościach do 700 złotych na jeden hektar zakontraktowanych zbóż, na zakup ziarna siewnego i środków ochrony roślin.

O ile sprawa przekazania do SOP obsługi kredytowej w zakresie finansowania zakupu nawozów mineralnych przy kontraktacji zbóż jest może jeszcze przedwczesna, a w każdym razie dyskusyjna, to trudno znaleźć uzasadnienie do utrzymywania nadal formy zaliczek kontraktacyjnych, udzielanych przez przemysł cukrowy. Z formy tej wycofały się już kilka lat temu wszystkie pozostałe przemysły, powierzając w pełni obsługę finansową swoich plantatorów spółdzielniom oszczędnościowo-pożyczkowym.

ZYGMUNT SAŁDAK

Kredytowanie dokumentacji przyszłych inwestycji

Reforma systemu finansowego, dokonana z dniem 1 stycznia 1966 roku, otworzyła szeroko drogę kredytowi bankowemu na inwestycje. Kredytowa forma finansowania objęła również znakomitą część kosztów opracowania dokumentacji inwestycji¹⁾. Trzyletni okres doświadczeń pozwala już na podjęcie próby omówienia działania instytucji kredytu w tej fazie procesu inwestycyjnego.

*

* *

Koszty opracowania dokumentacji inwestycji w ostatnich kilku latach nie przekraczają 4% całkowitych kosztów inwestycji w gospodarce społecznej, a 5% — w resortach przemysłowych i budownictwa. Natomiast łącznie z pracami geologicznymi i wierceniami, niezbędnymi do sporządzenia dokumentacji, koszty te wynoszą odpowiednio: ponad 5% i prawie 8% (trzy czwarte tych prac występuje w resorcie górnictwa i energetyki).

Z punktu widzenia zasad planowania i finansowania dokumentacji, należy dokonać podziału na:

— dokumentację przyszłych inwestycji, opracowywaną i opłacaną przez zamawiającego przed włączeniem inwestycji (której dotyczy) do planu,

— dokumentację realizowanych inwestycji,

opłacaną przez zamawiającego po włączeniu inwestycji do planu.

Podstawowa część kosztów dokumentacji finansowana jest w ramach dokumentacji przyszłościowej (pełne koszty projektów wstępnych oraz część kosztów projektów technicznych przy dokumentacji dwustadiowej, jak również znaczne rozmiary kosztów opracowania projektów technicznych przy dokumentacji jednostadiowej, a tym samym w zasadzie całość kosztów badań geologicznych i wiertniczych, potrzebnych do sporządzenia dokumentacji inwestycji).

Mówiąc o kredytowaniu dokumentacji będziemy mieli na myśli wyłącznie dokumentację przyszłych inwestycji, zwaną też dokumentacją przyszłościową, co nie oznacza, że dla inwestycji realizowanych dokumentacja bieżąca nie może być opłacana ze środków kredytowych; będą to już jednak kredyty bankowe na inwestycje przyjęte do finansowania (włączone do planu), gdzie nakłady na dokumentację stanowią część globalnych nakładów inwestycyjnych, ponoszonych w trakcie realizacji danego zadania inwestycyjnego.

Aktualnie dokumentacja dla przyszłych inwestycji jednostek państwowych finansowana jest z następujących środków:

a) dla inwestycji centralnych, zjednoczeń oraz realizowanych na podstawie decyzji prezydów rad narodowych przez przedsiębiorstwa objęte planowaniem terenowym — z kredytu bankowego na finansowanie dokumentacji przyszłych inwestycji;

b) dla inwestycji własnych przedsiębiorstw — ze środków przeznaczonych na finansowanie

¹⁾ W praktyce spotyka się często równoznaczne określenie „dokumentacja projektowo-kosztorysowa”, będące pozostałością terminologii obowiązującej do czasu wejścia w życie przepisów zarządzenia przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych z dnia 30 lipca 1965 roku w sprawie projektowania inwestycji (M.P. nr 45, poz. 253).

tych inwestycji (to jest z rachunku „B” funduszu rozwoju lub z rachunku funduszu inwestycyjno-remontowego), a w przypadku braku środków na tych rachunkach — ze środków obrotowych;

c) dla inwestycji jednostek i zakładów budżetowych oraz gospodarstw pomocniczych (dotyczy również inwestycji centralnych, realizowanych przez jednostki budżetowe) — ze środków budżetowych, określonych na ten cel w budżecie w ramach wydatków bieżących lub ze środków pozabudżetowych pozostających w dyspozycji tych jednostek;

d) dla budownictwa mieszkaniowego, realizowanego ze środków miejskich i powiatowych funduszy mieszkaniowych, jak też dla zakładowego budownictwa mieszkaniowego, realizowanego z zakładowych funduszy mieszkaniowych — bezpośrednio z właściwych funduszy mieszkaniowych.

Kredytowa forma finansowania dokumentacji (pkt „a”) obejmuje około dwóch trzecich inwestycji jednostek państwowych.

W publikacjach towarzyszących wprowadzaniu obowiązujących obecnie zasad finansowania inwestycji nie znajdujemy oddzielnego omówienia przesłanek przejścia na kredytowanie dokumentacji przyszłych inwestycji. Można sądzić, przez analogię do głównych rozwiązań w całym systemie finansowym inwestycji, że kredyt bankowy ma umożliwić obniżenie globalnych kosztów dokumentacji inwestycji, głównie przez wyeliminowanie (lub co najmniej ograniczenie) dokumentacji zbędnej oraz przyczynić się do lepszego skoordynowania terminów przygotowywania dokumentacji z terminami realizacji inwestycji.

* * *

Kredyt na dokumentację przyszłych inwestycji przyznawany jest zjednoczeniom (jednostkom równorzędnym), a w planie terenowym również przedsiębiorstwom nie zrzeszonym w zjednoczeniu. Kredyty przyznają oddziały wojewódzkie banku, właściwe dla zjednoczenia (jednostki uprawnionej). Warunkiem przyznania przez bank kredytu jest:

1) objęcie wnioskiem jedynie kosztów prac projektowych, przypadających do opłacenia przez zamawiającego w roku, na który przyznawany jest kredyt, a dotyczących przyszłych (nie włączonych jeszcze do planu) inwestycji²⁾;

2) stwierdzenie, że opracowywana dokumentacja dotyczy inwestycji przewidzianych do realizacji we właściwym czasie i zgodnie z programami rozwoju branż oraz planem pięcioletnim (lub z innym odpowiednim dokumentem, jak na przykład z uchwałą rządu, zarządzeniem prezesa Rady Ministrów itp.);

2) Ta czynność kontrolna banku wymaga m.in. przedstawienia przez kredytobiorcę wszystkich umów o wykonanie dokumentacji, będącej przedmiotem wniosku kredytowego. Umowy o wykonawstwo inwestycyjne (w tym także o prace projektowe) zawierają z reguły inwestorzy (chyba że w wyniku inwestycji powstanie dopiero nowe przedsiębiorstwo). Skompletowanie i dostarczenie bankowi tych umów jest dla wielu kredytobiorców zabiegiem dość czasochłonnym, zwłaszcza dla zjednoczeń zrzeszających po kilkadziesiąt jednostek inwestujących.

3) posiadanie przez zjednoczenie (inwestora) zatwierdzonego projektu wstępnego, jeżeli przedmiotem kredytu mają być koszty opracowania projektu technicznego przy dokumentacji dwustadiowej³⁾;

4) stwierdzenie, że opracowywana dokumentacja nie koliduje z ustaleniami odpowiednich komisji koordynacyjnych (mowa o koordynacji branżowej i terenowej inwestycji⁴⁾).

W roku 1967 objęto kredytem na finansowanie dokumentacji przyszłych inwestycji także:

— koszty badań, ekspertyz, studiów i prac geologicznych, związanych bezpośrednio z opracowaniem dokumentacji przyszłościowej;

— koszty postępowania wywłaszczeniowego oraz odszkodowań za wywłaszczenie (w przypadku konieczności wywłaszczenia przed włączeniem inwestycji do planu i pod warunkiem zatwierdzenia lokalizacji szczegółowej dla tej inwestycji) oraz

— inne koszty związane z dokumentacją (licencje, patenty itp.).

Omawiany kredyt przyznawany jest w łącznej kwocie na potrzeby objęte wnioskiem kredytowym zjednoczenia, przewidziane do sfinansowania w ciągu roku kalendarzowego, a dotyczące dokumentacji przyszłych inwestycji określonej kategorii (centralne, zjednoczeń) i objęte tym samym terminem spłaty (o czym dalej). Kredyt nie wykorzystany do dnia 31 grudnia danego roku przepada, z tym że do dnia 31 stycznia roku następnego kredytobiorca może jeszcze w niego pokryć zobowiązania finansowe, dotyczące pozycji zafakturowanych w roku poprzednim i objętych kwotą kredytu. Jest to zatem rodzaj kredytu płatniczego przyznawanego i uruchamianego na planowane — na dany rok — rozliczenia zamawiającego dokumentację z jej wykonawcą (jednostką projektową). Cała nakreślona wyżej analiza i ocena potrzeb kredytowych przez bank ma miejsce nie tylko po zleceniu wykonania dokumentacji, ale w zasadzie już po jej wykonaniu i często — po jej zafakturowaniu przez jednostkę projektową. Oczywiście przesądza to możliwości oddziały-

3) W praktyce wielu oddziałów wojewódzkich BI (wiodących), przy rozpatrywaniu wniosków o skredytowanie kosztów opracowania projektu wstępnego lub dokumentacji jednostadiowej, sprawdza się także fakt zatwierdzenia danych wyjściowych do projektowania (w tym przypadku dane wyjściowe uważa się za swego rodzaju wcześniejsze stadium dokumentacji inwestycji).

4) Działalność wspomnianych komisji koordynacyjnych pozostawia dużo do życzenia, zwłaszcza w zakresie koordynacji branżowej inwestycji. Są to instytucje nieoperatywne i stąd należałoby dla potrzeb analizy wniosków o kredyt na dokumentację przyszłościową, całkowicie zadowolić się zgodnością projektowanych inwestycji z programem rozwoju branży. Również wykorzystywanie wyników koordynacji terenowej, w tej fazie procesu inwestycyjnego, powinno ograniczać się do przypadków przekazywanych do wiadomości banku przez organy terenowe. Praktyka niektórych oddziałów wiodących BI, uzależniająca przyznanie kredytu na dokumentację od rozpatrzenia inwestycji w trybie uchwały nr 67 Rady Ministrów z dnia 29.1.1963 roku jest — wydaje się — zbyt daleko idąca; koordynowanie poziomu inwestycji może mieć bowiem miejsce również na podstawie projektu wstępnego. Na marginesie poruszonego tematu odnotowania wymaga jeszcze dość powszechne zjawisko (z wyjątkami jak na przykład Oddział Wojewódzki w Łodzi czy Oddział Wojewódzki we Wrocławiu) mało aktywnej roli oddziałów wojewódzkich, jeśli chodzi o terminowe i z własnej inicjatywy informowanie oddziałów wiodących o wynikach prac zespołów koordynacji terenowej inwestycji.

wania omawianym kredytem na proces inwestycyjny i pozornie sugeruje ewentualne kierunki zmian w podstawach działania tego urządzenia systemu finansowego.

Rozpatrując przyczyny odmowy przyznania kredytu widzimy, że mogą one występować albo jedynie przez pewien okres, co — po ich usunięciu — pozwala na przyznanie kredytu, albo mogą mieć charakter czynników stałych, determinujących ostateczne odrzucenie wniosku kredytowego.

W pierwszej grupie znajdujemy dość liczne przypadki nieudokumentowania posiadania zatwierdzonego poprzedniego stadium dokumentacji (lub danych wyjściowych) oraz nieprzedstawiania do wglądu umów zawartych z biurami projektowymi o wykonanie dokumentacji objętej wnioskiem kredytowym (nie jest to równoznaczne z brakiem umów w ogóle, a występują tu raczej — wspomniane już w artykule — trudności w skompletowaniu tych dokumentów, pozostających z reguły w posiadaniu inwestorów bezpośrednich). Również nie zawsze kredytobiorcy są w stanie wykazać się dowodem uzgodnienia z zespołem koordynacji terenowej (już w fazie programowania) określonej inwestycji, której dotyczy opracowywana dokumentacja. Powyższe, przejściowe przyczyny odmów udzielenia kredytu wskazują na porządkujące i dyscyplinujące inwestorów (zjednoczenie) działania tego urządzenia systemu finansowego (działanie aparatu bankowego).

Druga grupa, w sumie niewielka, przyczyn nieprzyznania kredytu na dokumentację przyszłych inwestycji wskazuje na próby sfinansowania ze środków inwestycyjnych kosztu opracowania danych wyjściowych do projektowania inwestycji, a także kosztów badań geologicznych w kategorii C₂, studiów, ekspertyz itp. opracowań, mających miejsce jeszcze w fazie programowania inwestycji. Zdarzają się także (w tej grupie przyczyn odmów) nieliczne przypadki obejmowania wnioskami kredytowymi dokumentacji zdecydowanie przedwczesnej, niezgodnej z obowiązującymi jednostką kierunkami rozwoju i inwestowania (co jest trudne do określenia wobec często ogólnikowych sformułowań w programach rozwoju branż czy w planach pięcioletnich) lub opłaconej już z innych, nieinwestycyjnych źródeł. Nie są kredytowane również (ale stanowiące niekiedy przedmiot wniosków zjednoczeń) koszty opracowania dokumentacji dla inwestycji już przyjętych do finansowania (powinny być opłacane ze środków uruchomionych na finansowanie właściwego zadania inwestycyjnego).

Globalne rozmiary kredytu na dokumentację przyszłych inwestycji (planowane wypłaty, spłaty oraz stany na koniec roku) obejmowane są planem kredytowym banku. Oddziały Banku Inwestycyjnego nie są w ogóle ograniczane rozmiarami tego kredytu, co należy uznać za rozwiązanie słuszne. Jedynie do roku 1967 włącznie, to jest do czasu gdy roczne nakłady na dokumentację przyszłościową obejmowane były limitami (inwestycje centralne) lub sz-

cunkami nakładów (inwestycje zjednoczeń), nakłady finansowane omawianym kredytem musiały mieścić się odpowiednio: w limitach ustalonych w spisach zadań inwestycyjnych lub w liczbie kontrolnej, obowiązującej dane zjednoczenie (jednostkę równorzędną).

Kredyt na dokumentację przeszłych inwestycji, po podpisaniu umowy kredytowej, uruchamiany jest w oddziale banku właściwym dla kredytobiorcy (to jest zjednoczenia lub jednostki równorzędnej). Finansowania dokonuje się w granicach globalnej kwoty kredytu, stosownie do dyspozycji posiadacza rachunku. Zważywszy, że zlecaniem dokumentacji oraz rozliczeniami z biurami projektowymi, w przypadkach inwestycji prowadzonych w czynnych przedsiębiorstwach, zajmują się z reguły inwestorzy bezpośredni, znaczna część zjednoczeń upoważnia tych ostatnich do dysponowania kredytem. Nierzadko ma tu zastosowanie forma akredytywy. W okresie od przyznania pierwszego kredytu w danym roku (w zasadzie zjednoczenia starają się uzyskać wtedy środki na wszystkie znane płatności w danym roku) do zakończenia roku powstają dodatkowe potrzeby kredytowe lub też nie wszystkie planowane na początku roku pozycje wniosku zostaną wykonane czy zafakturowane. Nie pozwala to na wykorzystanie w pełni przyznanego kredytu. Kredyty dodatkowe w ciągu roku przyznawane są na zasadach ogólnych i kumulowane z kredytami już uruchomionymi, z tym że w przypadku gdy przewiduje się niepełne wykorzystanie kredytu poprzedniego, niektóre oddziały wiodące Banku Inwestycyjnego (jak np. Oddział Główny w Warszawie) dokonują zamiany przedmiotu kredytowania, nie podwyższając globalnej kwoty kredytu (lub zwiększając ją jedynie o różnicę między dodatkowo zgłoszonymi potrzebami a wielkością przewidywanego niewykorzystania kredytu już uruchomionego). Pozwala to często uniknąć sporządzania nowej umowy kredytowej.

Całość wykorzystanego kredytu jest przedmiotem odpowiedniego sprawozdania składanego przez kredytobiorcę na początku roku następnego. Dokument ten powinien być dla banku podstawą oceny prawidłowości wykorzystania kredytu, a głównie zgodności skredytowanej dokumentacji z odpowiednimi pozycjami wniosku kredytowego i ewentualnie dalszych decyzji kredytowych, podjętych w ciągu roku. Kontrola bieżącej wypłat z rachunku kredytowego (jak i z innych rachunków na finansowanie inwestycji), jak wiadomo, oddziały banku nie wykonują. Sprawozdanie z wykorzystania kredytu służy także jako jedna z informacji do opracowania planu udziału banku w opiniowaniu dokumentacji inwestycji (w pracach KOPI i ZEOPI). Należy zwracać uwagę na terminowe składanie w banku omawianych sprawozdań, uzależniając nawet — w stosunku do jednostek opornych — przyznanie nowego kredytu od złożenia zaległego sprawozdania.

Źródłem spłaty kredytu na dokumentację przyszłych inwestycji są środki uruchomione we właściwym terytorialnie oddziale banku,

przeznaczone na sfinansowanie zadania inwestycyjnego, którego dotyczyła kredytowana dokumentacja. Przykładowo, w zakresie inwestycji centralnych, źródłem spłaty kredytu na dokumentację będzie kredyt bankowy, uruchomiony na te inwestycje, w zakresie inwestycji zjednoczeń — środki funduszu inwestycyjnego, przekazane na odpowiedni rachunek finansowania lub też przyznany i uruchomiony kredyt bankowy na te inwestycje. Zapewnienie środków na spłatę kredytu na dokumentację leży w gestii kredytobiorcy, pod warunkiem włączenia odpowiedniej inwestycji do planu (przyjęcia do finansowania przez bank). Począwszy od dnia 1 stycznia 1968 roku, równocześnie ze spłatą kredytu na dokumentację przyszłych inwestycji wydatkowane kwoty pieniężne na dokumentację zaliczane są do nakładów inwestycyjnych.

Kredyt na dokumentację przyszłościową powinien być spłacony w okresie dwóch lat od daty zakończenia prac nad dokumentacją dla danego zadania, to jest od daty wykorzystania kredytu (ustęp 147 Instrukcji tymczasowej BI w sprawie zasad finansowania i kredytowania inwestycji i kapitalnych remontów jednostek państwowych). Praktycznie w umowie kredytowej, stosownie do wewnętrznych przepisów Banku Inwestycyjnego (ustęp 11 Instrukcji tymczasowej w sprawie kontroli inwestycji jednostek państwowych) — termin spłaty kredytu ustala się na koniec drugiego roku, licząc od daty opłacenia faktury za zakończone stadium dokumentacji⁵⁾. W zależności od daty opłacenia faktury za dokumentację oraz od włączenia odpowiedniego zadania inwestycyjnego do planu, z uwzględnieniem jednolitego terminu spłaty (dla wszystkich kredytów na dokumentację, przypadających już do spłaty w dniu 31 grudnia danego roku) — a mianowicie 2 luty roku następnego — podstawowe terminy spłaty omawianego kredytu znajdują się w przedziale od dwóch do pełnych trzech lat. Termin ten może być przez bank jeszcze przedłużony, z tym że oddziały wojewódzkie banku mają kompetencje przedłużyć go tylko do jednego roku. Natomiast spłata kredytu udzielonego na opłacenie badań, ekspertyz, studiów i prac geologicznych dla przyszłych inwestycji może nastąpić w ciągu pięciu lat od daty jego wykorzystania.

Kredyty na dokumentację przyszłych inwestycji, nie spłacone w ustalonym terminie (z uwzględnieniem ewentualnej prolongaty), stają się kredytami przeterminowanymi i, najpóźniej po upływie dodatkowego okresu półrocznego, podlegają z urzędu spłacie z rachunku rezerwowego funduszu kredytobiorcy. W wyjątkowych przypadkach zjednoczenie, za zgodą centrali

banku, może spłacić kredyt z funduszu inwestycyjnego. W odniesieniu do kredytobiorców objętych planowaniem terenowym źródłem spłaty kredytu, z braku funduszu rezerwowego, mogą być również środki przeznaczone na działalność bieżącą. Prezydium rady narodowej może przyznać zjednoczeniu lub przedsiębiorstwu dotację z amortyzacji scentralizowanej na wyrównanie straty z tego tytułu.

*
* *

Dotychczasowe funkcjonowanie obecnego systemu finansowego nie pozwala jednak jeszcze na ocenę bodźcowego działania źródeł spłaty (przede wszystkim z funduszu rezerwowego) kredytu na dokumentację przyszłościową, nie wykorzystaną w ustalonym (prolongowanym) terminie. Pierwsze sygnały o sposobie postępowania kredytobiorców w przypadku zaistnienia kredytu przeterminowanego wskazują na podejmowanie starań zmierzających do spłacenia kredytu ze środków funduszu inwestycyjnego, który — mimo swoich teoretycznych założeń — nie stał się funduszem „własnym” zjednoczenia i nie pobudza do oszczędzania. Jednakże należy się spodziewać, że główną przyczyną ucieczki od obciążania funduszu rezerwowego kosztami nie wykorzystanej dokumentacji będą ograniczone rozmiary i wielorakie przeznaczenie tego funduszu (paragraf 9 uchwały nr 276 Rady Ministrów z dnia 28.10.1965 r. w sprawie gospodarki finansowej zjednoczeń przemysłowych i zgrupowanych w nich państwowych przedsiębiorstw objętych planowaniem centralnym), a także w licznych przypadkach — przyczyny niemożności wykorzystania opracowanej dokumentacji, niezależne od kredytobiorcy i inwestorów bezpośrednich⁶⁾. Funduszu rezerwowego (tworzonego co prawda z zysku) nie można również traktować jako czynnika bodźcowego, bowiem w żadnym stopniu nie jest on powiązany z funduszami zainteresowania materialnego pracowników centrali zjednoczenia (kredytobiorcy).

Obserwowane ostatnio zbyt operatywne kształtowanie poziomu nakładów inwestycyjnych, a zwłaszcza niesygnalizowanie zjednoczeniom — z odpowiednim wyprzedzeniem — zmian dynamiki nakładów w latach przyszłych, przy normalnym tempie i zakresie przygotowywania dokumentacji przyszłościowej, może doprowadzić do usiłowania rozpoczynania inwestycji nie najpilniejszych i nie najefektywniejszych, a jedynie o przeterminowanym kredycie na dokumentację. Skłonności do nadmiernego inwestowania mogą wystąpić w przypadku ograniczonych środków funduszu rezerwowego i zastrzonych kryteriów spłacania kredytów na

⁵⁾ Przepisy zarządzenia przewodniczącego KBUA z dnia 7.9.1960 r. w sprawie zasad zawierania umów i dokonywania rozliczeń za prace projektowe, wykonywane przez państwowe jednostki projektowania na rzecz jednostek uspołecznionych (M.P. nr 74, poz. 343 i Dz. Budow. nr 7/63, poz. 24) dopuszczają odbiór i rozliczanie projektu fragmentami, stanowiącymi część stadium dokumentacji, co w praktyce ma zastosowanie. Sugeruje to interpretację liczenia terminu spłaty kredytu od daty opłacenia faktury za ostatni fragment danego stadium dokumentacji, dotyczącej określonego zadania inwestycyjnego.

⁶⁾ Na przykład w Zjednoczeniu Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego już dziś wiadomo, że na 28,9 mln zł kredytu, wykorzystanego w latach 1966—1967, dokumentacja o koszcie ponad 7,4 mln zł stała się nieprzydatna w działalności inwestycyjnej prawie wyłącznie wskutek decyzji podjętych przez władze zwierzchnie zjednoczenia (zmiana w specjalizacji branżowej zakładu, wprowadzenie produkcji nowych wyrobów itp.). Zjednoczenie stara się o spłatę tej części kredytu ze środków funduszu inwestycyjnego.

dokumentację przyszłych inwestycji ze środków funduszu inwestycyjnego zjednoczeń. Tendencje te wymagać będą szczególnego zainteresowania ze strony oddziałów wiodących banku.

Kredyt na finansowanie całości kosztów dokumentacji przyszłych inwestycji jest aktualnie oprocentowany w wysokości 1% rocznie⁷⁾, a nie spłacony w terminie — 5%. Odsetki powiększają kwotę wykorzystanego kredytu i bez względu na to, czy dotyczą kredytu w okresie jego płatności, czy też przeterminowanego — powiększają sumę zadłużenia, spłacaną łącznie z kwotą kredytu z odpowiednich źródeł, przeznaczonych na jego spłatę. W konsekwencji odsetki nie są samoistnym instrumentem bodźcowym (jak to ma miejsce na przykład przy kredytowaniu inwestycji centralnych lub inwestycji zjednoczeń), lecz albo wpływają na powiększenie kosztów inwestycji (gdy kredyt spłacany jest ze środków na finansowanie danego zadania inwestycyjnego), albo powiększają kwotę zadłużenia kredytowego, spłacanego ze środków funduszu rezerwowego lub funduszu inwestycyjnego (gdy w określonym terminie skredytowana dokumentacja nie może być wykorzystana do realizacji inwestycji).

*
* *

Powyższe rozważania upoważniają do wypowiedzenia się za utrzymaniem kredytowej formy finansowania dokumentacji przyszłych inwestycji wraz z zachowaniem dotychczasowego

7) Wyjątek stanowi kredyt na opracowanie kosztów dokumentacji dla inwestycji wspólnych, realizowanych w trybie uchwały nr 100 Rady Ministrów z dnia 27.4.1965 r. Jak wszystkie inne kredyty, udzielane inwestorom zastępczym na podstawie tej uchwały — nie jest on w ogóle oprocentowany, ale też i niezwykle rzadko jest stosowany.

8) Według obliczeń dokonanych przez Oddział Główny BI, liczba umów kredytowych wzrosła około 6,5-krotnie, co — przy pewnej korekcie w dół — może być uznane za swego rodzaju wskaźnik wzrostu pracochłonności.

WŁADYSŁAW JAWORSKI

Reforma finansów radzieckich — nowe tendencje w literaturze i praktyce radzieckiej*)

Rok 1968 stanowił w Związku Radzieckim z jednej strony okres podsumowania wyników i doświadczeń na odcinku realizacji reformy gospodarczej tych przedsiębiorstw, które zaczęły pracować według nowych zasad w roku 1966, a z drugiej strony był to rok dalszych dyskusji i propozycji w zakresie wprowadzenia nowych elementów i udoskonaleń do założeń reformy.

Ocena dotychczasowej działalności przedsiębiorstw pracujących według nowych zasad jest pozytywna, choć wszyscy autorzy zastrzegają się, że przedsiębiorstwa, które objęto nowym

charakteru tego kredytu (płatniczy, na łączne potrzeby w roku) oraz warunków jego przyznawania. W szczególności przedwczesne wydaje się rozważanie przejścia na kredytowanie „pod projekt” (lub „pod umowę” z biurem projektowym), ponieważ dotychczasowe doświadczenia dowodzą, że w momencie zlecenia dokumentacji bank, podobnie jak i zjednoczenie, nie posiada wystarczających przesłanek do oceny możliwości i terminowości wykorzystania jej po opracowaniu. Dokumentacja bowiem okazuje się nieprzydatna lub przedwczesna najczęściej dopiero po sporządzeniu i zatwierdzeniu, gdy staje się oczywiste, że aktualne rozwiązania technologiczne na świecie lub ograniczone możliwości realizacji inwestycji w kraju (np. niewystarczający poziom nakładów dla resortu, zjednoczenia, rady narodowej czy przedsiębiorstwa) nie pozwalają na jej zastosowanie lub wykorzystanie. Natomiast jest niewątpliwie, że kredytowanie oddzielnie poszczególnych projektów spowoduje duży wzrost pracochłonności (wielokrotność wniosków i umów kredytowych, rachunków finansowania, sprawozdań i planów spłaty kredytów) komórek dyspozycyjnych⁸⁾ i operacyjno-rachunkowych oddziałów wojewódzkich (wiodących), odciągając równocześnie deficytową kadrę ekonomistów tych oddziałów od właściwych prac ekonomiczno-kontrolnych, dotyczących między innymi oceny celowości i ekonomicznej efektywności nowych inwestycji, analizy przebiegu ich realizacji, wyników inwestycji zakończonych itp.

Dla pełnej oceny instytucji kredytu na finansowanie przyszłych inwestycji uzasadnione jest zwrócenie obecnie i w najbliższej przyszłości większej uwagi na „zachowanie się” w praktyce takich cech kredytu, jak zwrotność i oprocentowanie a tym samym na jego ewentualnie bodźcowy charakter.

systemem gospodarowania w latach 1966—1967 należały do przedsiębiorstw lepszych. Tym niemniej ciekawe są dane o pracy 58% przedsiębiorstw, które zaczęły pracować według nowych zasad w roku 1966 (zob. tabela obok¹⁾).

Równocześnie, jak już wspomniano, należy przypuszczać, że przedsiębiorstwa, które przechodziły na nowy system gospodarowania w roku 1968 nie będą miały takich możliwości poprawy swojej działalności²⁾.

Podstawowe założenia reformy gospodarczej nie są krytykowane. Tym niemniej zgłaszane

*) Opracowanie nie omawia zagadnień reformy gospodarczej w ZSRR, przedstawionych już poprzednio w pracach autora, wydanych przez Instytut Finansów (Zasady reformy finansów i System kredytowy ZSRR).

1) Źródło: „Planowe Choziajstwo” 1968, nr 9, str. 8.

2) Porównaj K. Kazankowa: Choziajstwiennaja reforma i niekatoryje woprosy formirowanija fondow. „Finansy SSSR”, 1968, nr 2, str. 5.

Tabela 1

Wskaźnik	Lata				
	1963	1964	1965	1966	1967
1. Realizacja na jeden rubel środków produkcyjnych w rublach	1,43	1,42	1,43	1,57	1,63
2. Realizacja na jeden rubel środków trwałych w rublach	1,83	1,83	1,86	1,91	2,02
3. Zysk na jeden rubel środków trwałych w rublach	0,22	0,24	0,25	0,32	0,36
4. Realizacja produkcji na jeden rubel scentralizowanych inwestycji w rublach	17,70	18,85	20,78	22,78	25,41
5. Udział płacy roboczej w wartości zrealizowanej produkcji w procentach	14,5	14,3	14,2	13,3	12,9
6. Udział wzrostu wydajności pracy w przyroście produkcji globalnej w procentach		59	67	72,5	74,1

są uwagi do wszystkich elementów rozwiązań szczegółowych. Równocześnie omawiane są zagadnienia dotychczas nie poruszane szerzej w dyskusji; do nich należy w szczególności problematyka związana z rolą zjednoczeń w gospodarce radzieckiej.

Problematyka zjednoczeń rozpatrywana jest w dwóch aspektach, a mianowicie z jednej strony z punktu widzenia sposobów koniecznej koncentracji produkcji, a z drugiej strony z punktu widzenia wprowadzenia zasad rozrachunku gospodarczego do działalności zjednoczeń i zainteresowania ich wynikami pracy podległych im przedsiębiorstw. Obecnie istnieje już w ZSRR szereg organizacyjnych powiązań między przedsiębiorstwami na bazie przedsiębiorstwa wiodącego. Są to kombinaty (hutnictwo), trusty (przemysł spożywczy), firmy (przemysł lekki). Te formy powiązań nie będą likwidowane, zdają one bowiem egzamin. Równocześnie jednak będą powstawać zjednoczenia branżowe (związkowe lub republikańskie), działające na zasadach rozrachunku gospodarczego. Uprawnienia ich jednak nie mogą ograniczać samodzielności przedsiębiorstw — zjednoczenia powinny natomiast przejąć niektóre funkcje ministerstw. Dyskutowane jest także wprowadzenie pewnych elementów rozrachunku gospodarczego (samofinansowanie) na szczeblu ministerstw³⁾.

W roku 1968 tylko zjednoczenia powstałe na bazie zarządów branżowych Ministerstwa Oprząrzędowania, Środków Automatyzacji i Systemów Kierowania, zostały w drodze eksperymentu wyposażone w fundusze bodźcowe.

3) Porównaj A. Baczurin: Ekonomiczeskaja reforma w diejstwie. „Planowoje Chozajstwo” 1968, nr 9, str. 14—16.

Powstają one przez centralizację części środków potrącanych według odpowiedniej normy od funduszy materialnego zainteresowania (do 5%) oraz od funduszu rozwoju (do 50%). Środki scentralizowanego funduszu materialnego zainteresowania są przeznaczane w szczególności na: premiowanie zespołów pracowniczych czy nawet całych przedsiębiorstw za wykonanie wyjątkowo ważnych zadań, utworzenie funduszy materialnego zainteresowania w tych przedsiębiorstwach, w których nie powstał on bez winy przedsiębiorstwa oraz na premie dla pracowników zjednoczenia w granicach 10% ich płacy roboczej, w zależności od wykonania zadań postawionych przed zjednoczeniem⁴⁾.

Propozycje materialnego zainteresowania pracowników zjednoczeń (a także innych jednostek nadrzędnych) w wykonaniu przez podległe im przedsiębiorstwa podstawowych wskaźników zgłaszają także D. Ałlachwerdian i E. Słastienko⁵⁾. Uważają oni, że trzeba wprowadzić specjalny regulamin premiowania dla każdego wydziału zjednoczenia.

Przedmiotem dyskusji, oceny i propozycji są prawie wszystkie, jak było wspomniane, elementy reformy gospodarczej. W zakresie problematyki finansowej dyskusja skoncentrowała się na zagadnieniach związanych z działaniem funduszy materialnego zainteresowania, funduszu rozwoju, procentu i opłaty za środki produkcyjne, a także organizacji rozliczeń bezgotówkowych, organizacji kredytu i planowania kredytowego.

*
* *

Fundusz materialnego zainteresowania nie spełniał dotychczas w pełni swoich zadań⁶⁾. W związku z dużymi różnicami w bazie wyjściowej i w rezerwach produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw oraz niedostatecznym stosowaniem wpłat do budżetu (renty) możliwości wprowadzenia grupowych norm tworzenia funduszu materialnego zainteresowania były bardzo ograniczone. Równocześnie zwraca na siebie uwagę fakt, że duży wzrost zysku był spowodowany głównie nie zwiększeniem się wydajności pracy, a oszczędnością w nakładach materiałowych. W rezultacie w wielu przedsiębiorstwach wzrost zarobków był szybszy niż wzrost wydajności pracy⁷⁾.

Sprzyjać poprawie sytuacji na tym odcinku powinno między innymi, zdaniem B. Suchariewskiego⁸⁾, doprowadzenie do stabilności (ustalenie na szereg lat) norm odpisów na fundusze materialnego zainteresowania; obniżanie w większym stopniu odpisów od ponadplanowego

4) Porównaj K. Kazankowa: cytowany artykuł, str. 10.

5) D. Ałlachwerdian, E. Słastienko: Chozajstwiennaja reforma i niekotoryje problemy uprawlenija promyszlennost'ju. „Woprosy Ekonomiki” 1968, nr 3.

6) B. Suchariewskij: Materialnoje pooszczrenije w usłowijach chozajstwiennoj reformy. „Ekonomiczeskaja Gazeta” 1968, nr 29, str. 9.

7) D. Ałlachwerdian: cytowany artykuł, str. 34.

8) B. Suchariewskij: cytowany artykuł, str. 7.

zysku, wprowadzenie progresji w tej obniżce (im większe przekroczenie planu, tym mniejszy wzrost odpisu), obliczanie przyrostu nie od pierwszego roku pracy na nowych zasadach, a do średniego przyrostu w okresie kilku lat; tworzenie funduszu materialnego zainteresowania bezpośrednio z masy zysku. Ta ostatnia propozycja nasuwa jednak szereg wątpliwości, powstaje bowiem pytanie, w jakim stosunku powinien się znajdować wzrost funduszu materialnego zainteresowania do wzrostu masy zysku i funduszu płac.

W każdym razie istnieje konieczność usunięcia sprzeczności polegającej na tym, że przedsiębiorstwa z jednej strony powinny dążyć do zmniejszenia funduszu płac, a z drugiej strony nie są one zainteresowane w zmniejszeniu funduszu płac, ponieważ prowadzi to równocześnie do zmniejszenia funduszy materialnego zainteresowania⁹⁾. Powyższa sytuacja skłoniła do wprowadzenia w bieżącym roku w szeregu przedsiębiorstw — na prawach eksperymentu — zasady tworzenia funduszy materialnego zainteresowania nie w procencie do funduszu płac, a w drodze bezpośrednich odpisów od masy osiągniętego zysku.

Zwraca się uwagę, że przedsiębiorstwa są w niedostatecznym stopniu materialnie zainteresowane w postępie technicznym. Przeprowadzenie poważniejszej rekonstrukcji powoduje na ogół zmniejszenie funduszy materialnego zainteresowania. Konieczna jest w związku z tym większa elastyczność w stosunkach przedsiębiorstwo — budżet. Trzeba wspomnianym przedsiębiorstwom zwiększać wielkość zysku pozostawioną na fundusz materialnego zainteresowania¹⁰⁾.

* *

Zasada samofinansowania się przedsiębiorstw nie jest krytykowana. Natomiast jej realizacja wywołuje pewne kontrowersje. Tak więc A. Baczurin¹¹⁾ występuje przeciwko tym głosom, które sugerują, że samofinansowanie może zamknąć się w ramach jednego przedsiębiorstwa. Jest to niesłuszne, gdyż uzależniałoby to rozwój danego przedsiębiorstwa od rozmiarów nagromadzenia własnych środków na te cele. Konieczne jest w związku z tym gromadzenie części środków z podziału zysku i amortyzacji na szczeblu jednostki nadrzędnej.

Działanie funduszu rozwoju jest omawiane krytycznie przez szereg ekonomistów. Uwagi najdalej idące można znaleźć w artykule M. Solopienki¹²⁾. Proponuje on, powołując się na przykład rozwiązań polskich, finansowanie funduszu rozwoju nie tylko inwestycji, ale także wzrostu środków obrotowych. Fundusz rozwoju i ewentualnie kredyt bankowy byłyby jedynymi

mi źródłami finansowania przyrostu środków obrotowych (w granicach normatywu).

Natomiast D. Ałachwerdian¹³⁾ zwraca uwagę, że nowa technika nie może być wprowadzana w związku z brakiem środków na ten cel w wyniku dużych rozpiętości w wielkości funduszu rozwoju nawet w ramach jednej branży. Na przykład w przemyśle spożywczym i lekkim stosunek wielkości funduszu rozwoju do wielkości środków trwałych waha się w poszczególnych przedsiębiorstwach od 6% do 27%, a wielkość funduszu rozwoju w stosunku do inwestycji — od 12,2% do 92%. W rezultacie powstaje sytuacja, kiedy w jednych przedsiębiorstwach fundusz rozwoju jest za niski w stosunku do potrzeb, a w innych za wysoki. Wynika to stąd, że fundusz rozwoju jest tworzony nie na podstawie przewidywanych potrzeb przedsiębiorstwa, a w zależności od rezultatów jego działalności (wzrost realizacji i stopa zysku).

* *

Problematyka oprocentowania środków produkcji i procentu od kredytu bankowego wiąże się o tyle, że jest na ogół rozpatrywana z tego samego punktu widzenia: zwiększenia roli oprocentowania i odsetek od kredytu jako bodźców oddziałujących na prawidłową gospodarkę środkami produkcyjnymi przez przedsiębiorstwo.

Słaba efektywność oddziaływania oprocentowania na przedsiębiorstwa jest wiązana¹⁴⁾ z niejednakową odczuwalnością tego oprocentowania w różnych gałęziach gospodarki narodowej. W przedsiębiorstwach o niskiej rentowności jest ono mocno odczuwalne, inaczej jest natomiast w przedsiębiorstwach o wysokiej rentowności. W tej drugiej grupie przedsiębiorstw zwiększone oprocentowanie, na przykład z tytułu powstania nieprawidłowych zapasów, nie ma wpływu na bodźce materialnego zainteresowania załogi, a jedynie zmniejsza wpłacaną do budżetu pozostałość. W związku z tym, biorąc pod uwagę aktualne kształtowanie się cen, P. Wierba proponuje wprowadzić zróżnicowane oprocentowanie środków produkcyjnych, tak żeby oprocentowanie to pochłaniało nawet cały zysk nie wykorzystywany przez przedsiębiorstwo. To dopiero może doprowadzić do bodźcowego oddziaływania oprocentowania na zapasy¹⁵⁾. Zwraca się uwagę także na celowość stosowania odmiennego oprocentowania środków trwałych i odmiennego środków obrotowych, ze względu na ich odmienną cyrkulację¹⁶⁾.

Małą efektywność oprocentowania środków produkcyjnych niektórzy ekonomiści¹⁷⁾ wiążą ze zbyt niską (6%) wysokością oprocentowania.

13) D. Ałachwerdian: *Socialistischeske prieditajije i funkcije finansow.* „Finansy SSSR” 1968, nr 9, str. 32.

14) P. Wierba: *Diejstwiennost' platy za fondy.* „Ekonomičeskaja Gazieta” 1968, nr 32, str. 9.

15) Podobne stanowisko zajmuje D. Ałachwerdian, cytowany artykuł, str. 34.

16) W. Worobiew: *Usilenije roli kriedita w stimulirowanii obščestwiennogo proizwodstva w nowych usłowijach chozajstwowanija.* „Dlengi i Kriedit” 1968, nr 7, str. 14.

9) K. Kazankowa: cytowany artykuł, str. 9.

10) M. Smirnow: *Kriedit i tiechničeskij progres.* „Planoowoje Chozajstwo” 1968, nr 4, str. 12.

11) A. Baczurin: cytowany artykuł, str. 4.

12) M. Solopienko: *Uprawlenije oborotnymi sriedstwami.* „Ekonomičeskije Nauki” 1968, nr 9, str. 35.

W szczególności wysuwane są propozycje znacznego podwyższenia oprocentowania tych środków, które nie mają planowego charakteru.

Z wysokością oprocentowania środków produkcyjnych szereg propozycji wiąże wysokość odsetek od kredytu. Na przykład P. Jakowlew¹⁸⁾ uważa, że oprocentowanie powinno stanowić jedyną bazę, od której należy różnicować wysokość odsetek. Niesłuszne jest, żeby odsetki od kredytu inwestycyjnego (0,5 — 1,5%) były niższe niż oprocentowanie środków trwałych (6%), gdyż inaczej przedsiębiorstwa nie będą zainteresowane w spłacie kredytu (oprocentowanie środków trwałych jest stosowane dopiero po spłacie kredytu).

Powszechne są wypowiedzi, postulujące większe zróżnicowanie i podwyższenie odsetek bankowych. Tak więc I. Lewczuk i A. Czebłokow¹⁹⁾ uważają, że należy przyjąć podstawową stawkę procentu w wysokości oprocentowania środków i różnicować odsetki od kredytu poczynając od tej wysokości w zależności od charakteru ekonomicznego pożyczki, okresu jej wykorzystywania i rezultatów działalności danego przedsiębiorstwa. Odsetki od kredytu przeterminowanego powinny zostać także zdecydowanie podwyższone (do 18%).

M. Walencewa i J. Mamonowa²⁰⁾ w artykule specjalnie poświęconym tej problematyce podkreślają między innymi konieczność:

a) podwyższenia odsetek od kredytów przeterminowanych do 12% (obecnie 8%), z możliwością dalszego podwyższenia do 15%, o ile zadłużenie przeterminowane będzie się utrzymywać dłużej niż 30 dni;

b) dokładniejszego określenia kryteriów zaliczania zapasów do sezonowych i bardziej prawidłowego (wyżej) ustalenia normatywów w przemyśle spożywczym i lekkim, w celu prawidłowszego określenia wysokości kredytu niżżej oprocentowanego (2%). W przypadku udzielania z jednego rachunku kilku kredytów, powinno się ustalać odsetki na poziomie zróżnicowanym (np. 3%—5%);

c) podwyższenie odsetek od kredytów płatniczych tak, żeby były one wyższe od odsetek kredytów planowych (powyżej 6%). Powinno to być powiązane z podwyższeniem kar za zobowiązania przeterminowane.

Przeciwko ulgowemu oprocentowaniu kredytów sezonowych występuje S. Szejnszlejger²¹⁾, który uważa, że nie ma żadnej ekonomicznej różnicy między tymi kredytami a pozostałymi kredytami planowymi. Ulgowe oprocentowanie prowadzi tylko do ustalania niskich normaty-

wów i wypacza rzeczywistą rentowność przedsiębiorstw. Występuje on także przeciwko różnicowaniu oprocentowania środków trwałych i obrotowych, uważając, że każdy rubel przekazany przedsiębiorstwu (obojętnie na jaki cel) powinien przynieść mu jednakowy dochód.

Natomiast G. Szwarec²²⁾ podkreśla w swym artykule, że nie należy przeceniać efektywności oddziaływania za pomocą odsetek, bo wpływ ich na fundusze materialnego zainteresowania jest minimalny. Podwyższyć ich efektywność można by było tylko w przypadku, gdyby odsetki (w szczególności karne) były potrącane bezpośrednio z funduszy materialnego zainteresowania i to z tej części, która jest przeznaczana dla kadry kierowniczej.

* * *

W zakresie problematyki rozliczeń bezgotówkowych przeważa w dalszym ciągu tendencja stworzenia warunków dla maksymalnego przyspieszenia rozliczeń między przedsiębiorstwami. Dane o dynamice obrotu płatniczego i globalnego produktu społecznego, przytoczone przez E. Mitelmana²³⁾, świadczą, że możliwości przyspieszenia rozliczeń są jeszcze duże. Otóż w roku 1965 w stosunku do roku 1940 obrót płatniczy wzrósł w ZSRR o więcej niż 1000%²⁴⁾, natomiast wzrost produktu globalnego wynosił 569%. Ten niewspółmierny wzrost należy przypisać w dużym stopniu dublowaniu rozliczeń, a także wciąż wzrastającej dynamice rozliczeń niefinansowych (redystrybucji akumulacji). E. Mitelman uważa, że badaniami nad kierunkami poprawy powinny być objęte wszystkie rozliczenia bezgotówkowe, a nie tylko rozliczenia między przedsiębiorstwami (towarowe).

Zdaniem E. Mitelmana przyspieszeniu rozliczeń bezgotówkowych powinno służyć między innymi dalsze zwiększenie roli kredytu w opłacaniu zobowiązań (w 1966 roku już 75% zobowiązań zostało pokrytych z rachunków pożyczkowych — specjalnych i zdecentralizowanych kompensat) oraz szersze stosowanie pozainkaso- wych form rozliczeń (czeki i przelewy) przy rozliczeniach miejscowych. Ta forma rozliczeń miejscowych pozwala z jednej strony zwiększyć możliwości oddziaływania na odbiorcę ze strony dostawcy (może np. wstrzymać dostawę bez otrzymania czeku), a z drugiej strony nie zmniejsza praw odbiorcy (odbiera on towar przeważnie sam u dostawcy). Proponowany jest także akcept następny, którego wprowadzenie przyspieszyłoby rozliczenia inkasowe o dwa-trzy dni.

Podobną problematykę poruszają również inni autorzy. Wielu z nich (S. Kamenicer, B. Milner, A. Kórowkin) uważa, że dla maksymalnego przyspieszenia rozliczeń należy zezwolić na

17) Porównaj W. Gribow: Ważne niezłomne powyszenia efektywności ispolzowania oborotnych sriedstw. „Diengi i Kriedit” 1968, nr 6, str. 22.

18) P. Jakowlew: Niekotoryje woprosy organizacii krieditowanija gosudarstwiennych kapitalnych włożenij. „Finansy SSSR” 1968, nr 8, str. 33.

19) I. Lewczuk, A. Czebłokow: Kriedit i ekonomiceskaja rieforma. „Diengi i Kriedit” 1968, nr 2, str. 15.

20) N. Walencewa, J. Mamonowa: O niekotorych woprosach opriedielenija procentnych stawok. „Diengi i Kriedit” 1968, nr 5, str. 16.

21) S. Szejnszlejger: Niekotoryje woprosy ekonomicesko- gosudiestwija Gosbanka SSSR na choziajstwo. „Diengi i Kriedit” 1968, nr 8, str. 23.

22) G. Szwarec: Ekonomiceskaja rieforma i niekotoryje woprosy krieditnych otnoszenij. „Diengi i Kriedit” 1968, nr 9, str. 10.

23) E. Mitelman: Bieznačlicznije raseczoty i ich razwitiije. „Diengi i Kriedit” 1968, nr 1, str. 15.

24) Według niepełnych danych Gosbanku. Faktyczny wzrost wyniósł szacunkowo około 1600%.

opłacenie przez bank dostawy już w momencie złożenia w banku żądania zapłaty. Głównym argumentem zwolenników takiego rozwiązania jest niedopuszczenie do sytuacji, w której dostawca musiałby ponosić ryzyko nieterminowej opłaty dostawy przez odbiorcę (dostawca nie wykonuje wtenczas swego podstawowego wskaźnika działalności, którym jest produkcja zrealizowana).

Niektórzy zwolennicy radykalnego rozwiązania sprawy wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami proponują udzielanie kredytu płatniczego na wykup zobowiązań bez ograniczenia jakimkolwiek terminem.

Obie propozycje zostały uznane za zbyt skrajne²⁵⁾. Są one bowiem po pierwsze sprzeczne z umownym charakterem stosunków między przedsiębiorstwami (kontrola zamówienia, kontrola jakości itd.), po drugie następowałoby wyprzedzenie przez płatność faktycznej realizacji produkcji, po trzecie udzielany bez ograniczeń terminowych kredyt płatniczy powodowałby pokrywanie także w sposób automatyczny stałych trudności finansowych w poszczególnych przedsiębiorstwach, co byłoby sprzeczne z zasadami rozrachunku gospodarczego.

W niektórych wypowiedziach ekonomistów wspomina się także o możliwościach legalizacji kredytu towarowego (handlowego). Na przykład W. Batyriew²⁶⁾ proponuje, żeby przedsiębiorstwa handlowe nie płaciły od razu, a dopiero po sprzedaniu towarów. Temat ten ostatnio podjął także G. Szwarc²⁷⁾, który nie widzi przeszkód w realizacji propozycji W. Batyriewa. Uważa on bowiem, że wspomniane rozliczenia między przedsiębiorstwami będą opierać się o kredyt bankowy (kredyt na należności na termin dłuższy dla dostawców).

*
* *

Podstawowe zasady i metody kredytowania gospodarki narodowej nie ulegają obecnie istotniejszym zmianom. Tym niemniej szereg rozwiązań stanowi przedmiot dyskusji.

W zakresie kredytu inwestycyjnego rozważania ekonomistów koncentrują się wokół problemu terminu zwrotu tego kredytu. Istnieje dwa punkty widzenia: pierwszy wiąże termin zwrotu kredytu z dodatkowymi korzyściami uzyskanymi przez przedsiębiorstwo w związku z realizacją danej inwestycji, drugi — z ratami amortyzacyjnymi.

Stan obecny, który jest przedmiotem krytyki²⁸⁾, w przedsiębiorstwach pracujących na nowych zasadach gospodarowania jest inny niż poprzednio. Do reformy spłata każdej pożyczki była związana z terminem powstawania dodat-

kowej akumulacji. Obecnie przedsiębiorstwa składają wprawdzie w banku rachunek efektywności inwestycji, ale spłata kredytu następuje w miarę gromadzenia się środków na rachunku funduszu rozwoju. Powstaje możliwość znacznego wydłużenia terminu spłaty kredytu (do 6 lat) w stosunku do okresu powstawania dodatkowej akumulacji (przykładowo 2—3 lata). W związku z tym zgłaszane są propozycje²⁹⁾, żeby ustalać terminy zwrotu kredytu jedynie w zależności od efektywności danej inwestycji (powstania dodatkowej akumulacji). Stwarzałoby to możliwość ściślejszego powiązania ekonomicznej efektywności nakładów z sytuacją finansową przedsiębiorstwa. Wymaga to jednak odpowiednich metodycznych instrukcji, które w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej określałyby metodę wyliczenia wspomnianej efektywności.

Inne stanowisko reprezentuje I. Lewczuk³⁰⁾ w artykule pod tytułem „Fundusz pożyczkowy i kredyt w socjalizmie”. Uważa on, że naturalną bazą spłaty kredytów inwestycyjnych (na środki trwałe) są odpisy amortyzacyjne.

Dyskusja na temat kredytu obrotowego koncentruje się w szczególności na przedmiocie tego kredytu, metodach jego udzielania oraz na formach oddziaływania banku.

Wśród części ekonomistów przeważa opinia, że im większy udział kredytów w finansowaniu środków obrotowych, tym większa możliwość oddziaływania przez bank i tym lepiej będą wykorzystywane środki obrotowe. Teza ta doprowadziła do propozycji pełnego zastąpienia własnych funduszy obrotowych przez kredyt bankowy. Przeciwno tej propozycji występuje I. Lewczuk i A. Czebiokow³¹⁾. Uważają oni, że takie rozwiązanie byłoby sprzeczne z zasadą samodzielności przedsiębiorstw i odpowiedzialnością ich za wykorzystanie posiadanych rezerw. Równocześnie należy wstępnie ustalać udział kredytu w finansowaniu środków na dany rok, a brakujące własne fundusze obrotowe uzupełniać kredytem na przejściowe potrzeby, wyżej oprocentowanym.

Podobne stanowisko zajmuje W. Worobiew³²⁾, który uważa, że pełne zastąpienie własnych funduszy kredytem bankowym przekształciłoby kredyt w instrument finansowania (budżetowego) gospodarki.

W dalszym ciągu przedmiotem eksperymentu jest kredytowanie całości potrzeb przedsiębiorstw. Jest to zgodne z tezą sprecyzowaną w cytowanym artykule przez W. Worobiewa³³⁾. „Moment kontrolny to realizacja produkcji, wtedy kredyt powinien być spłacony. Tak więc Gosbank odstępuje od dzielenia kredytu „według szufladek”, a troszczy się tylko o to, żeby potrzeby kredytowe przedsiębiorstwa były eko-

25) Porównaj I. Lewczuk, A. Czebiokow, cytowany artykuł, str. 14 oraz W. Worobiew, cytowany artykuł, str. 11—12.

26) W. Batyriew: Choziajstwiennaja rieforma i wzrastajuszczaja rol kriedita. „Kommunist” 1966, nr 2, str. 46—47.

27) G. Szwarc: cytowany artykuł, str. 14.

28) W. Morsin, I. Lewczuk, A. Czebiokow: Kriedity w osnovnyje fondy i ich razwitiye. „Diengi i Kriedit” 1968 r., nr 3, str. 20.

29) W. Blizniec: Procent za kriedit. „Ekonomiceskaja Gazieta” 1968, nr 38, str. 9.

30) I. Lewczuk: Ssudnyj fond i kriedit pri socializmie. „Diengi i Kriedit” 1968, nr 9, str. 7.

31) I. Lewczuk, A. Czebiokow: cytowany artykuł, str. 16.

32) W. Worobiew: cytowany artykuł, str. 8.

33) W. Worobiew: cytowany artykuł, str. 9.

onomicznie uzasadnione i żeby nie zostały naruszone podstawowe zasady kredytu socjalistycznego".

Ocena eksperymentu dokonana na łamach „Diengi i Kredyt”³⁴⁾ wskazuje, że już obecnie można wyciągnąć wnioski odnoszące się do poszczególnych wariantów eksperymentu. Autorzy oceny uważają, że tylko pierwszy wariant zdał egzamin. Polega on na udzielaniu kredytu na całość potrzeb ze specjalnego rachunku pożyczkowego w ramach liczby kontrolnej, ustalonej przez bank wraz z przedsiębiorstwem.

Natomiast wariant drugi (kredyt z normalnego rachunku pożyczkowego w ramach limitu kredytowego) oraz wariant trzeci (kredyt z normalnego rachunku pożyczkowego w ramach liczby kontrolnej) nie odpowiadają potrzebom praktyki. Przy wariantach II i III miały bowiem miejsce częste przypadki przekredytowania. Pożyczek udzielano także w przypadku posiadania przez przedsiębiorstwo środków na rachunku rozliczeniowym, a więc w momencie, kiedy pożyczki tej nie potrzebowało. Równocześnie przy tych dwóch wariantach występują trudności ścisłego powiązania kredytu z rotacją środków.

W zakresie problematyki oddziaływania banku na przedsiębiorstwo można zanotować dwa głosy dalej idące. M. Solopienko³⁵⁾ proponuje, żeby Gosbank miał monopolistyczne prawo zarządzania środkami obrotowymi przedsiębiorstw. „Oznacza to, że wszystkie problemy związane z planowaniem środków obrotowych w przedsiębiorstwach, instytucjach i ministerstwach, z określaniem źródeł ich finansowania, określaniem zmniejszenia i zwiększenia normatywu środków obrotowych, a także zagadnienia związane z redystrybucją tych środków i ich efektywnym wykorzystaniem powinny być decydowane przez Gosbank na miejscu wspólnie z przedsiębiorstwami. Organy ministerstwa finansów mogą być zwalniane od rozwiązywania tych zagadnień”.

Natomiast S. Szejnshlejger³⁶⁾ sądzi, że dla bardziej prawidłowej oceny pracy oddziałów Gosbanku należałoby przy ocenie tych oddziałów uwzględnić nie tylko czysto bankowe kryteria, ale także i efektywność pracy kredytowanych przez te oddziały przedsiębiorstw.

*

* *

Problematyka planowania kredytowego znajduje ostatnio swe oświetlenie w szczególności w dwóch artykułach: A. Mielkowa³⁷⁾ i N. Barkowskiego³⁸⁾. Obaj autorzy podkreślają konieczność umocnienia planowania kredytowego w związku z założeniami reformy gospodarczej. Równocześnie jednak reprezentują różne stanowiska w niektórych zagadnieniach mających określić dalszy rozwój planowania kredy-

towego w ZSRR. Propozycje A. Mielkowa są następujące:

a) sporządzić plan kredytowy nie według stanów, a według obrotów, co ściśle powinno go powiązać z planami obiegu gotówkowego i innymi planami finansowymi i rzeczowymi. Pozwoli to także między innymi powiązać plany finansowe przedsiębiorstw z planami kredytowymi. Obecnie plany finansowe przedsiębiorstw obejmują tylko ruch własny funduszy, a nie określają ruchu środków pożyczonych,

b) sporządzać plan kredytowy na okresy pięcioletnie i roczne z podziałem na kwartały, a więc na podobne okresy jak pozostałe plany finansowe i rzeczowe,

c) sporządzać w oddziałach wojewódzkich, na podstawie materiałów z oddziałów operacyjnych, pełne plany kredytowe, które następnie opracowane zbiorczo byłyby konfrontowane z planami sporządzonymi przez centralę na podstawie danych związkowych. Pozwoliłoby to przygotować optymalną wersję planu kredytowego.

N. Barkowski polemizuje w szczególności z ostatnią z powyżej przedstawionych propozycji A. Mielkowa. Uważa on, że rozdział zasobów bankowych między oddziały banku jest praktycznie niemożliwy, gdyż zasoby banku można planować jedynie centralnie. Także szereg kredytów można bardziej prawidłowo określać na szczeblu centralnym. Dotyczy to w szczególności kredytów na zapasy sezonowe pochodzenia rolniczego, zapasy towarów w handlu itp. Równocześnie nasuwa duże wątpliwości w ogóle możliwość zestawiania dwóch planów kredytowych (z dołu i z góry), gdyż różnice między nimi będą polegały głównie na tym, że „na miejscu” nie zostały uwzględnione pewne zadania o charakterze dyrektywnym, na przykład w zakresie importu i eksportu.

Dlatego też N. Barkowski proponuje, żeby ograniczyć planowanie kredytowe w oddziałach do planowania tych kredytów, których wielkość można ustalić najlepiej bezpośrednio między bankiem i przedsiębiorstwem. Służyć temu mogłoby rozszerzenie planów finansowych przedsiębiorstw o stosunki między bankiem i przedsiębiorstwem oraz wprowadzenie długoterminowych umów kredytowych. A więc chodzi przede wszystkim o ściślejsze powiązanie planowania kredytowego (oddziałowego) z planowaniem finansowym w przedsiębiorstwie.

* *

Reasumując te różne głosy należy jeszcze raz podkreślić, że z jednej strony brak jest elementów, które mogłyby świadczyć o tym, że reforma spełnia pokładane nadzieje (zbyt krótki czas był na to), a z drugiej strony, że wszystkie głosy krytyczne mają na celu ewentualne usprawnienie niektórych odcinków nowego systemu. Natomiast te same głosy w pełni popierają podstawowe zasady nowego systemu zarządzania i planowania finansowego w ZSRR.

34) N. Walencewa, I. Mamonowa, L. Urickaja: Kredyt na sowokupnuju potrebnost' w sriedstwach. „Diengi i Kredyt” 1968, nr 7, str. 16.

35) M. Solopienko: cytowany artykuł, str. 35.

36) S. Szejnshlejger: cytowany artykuł, str. 23.

37) A. Mielkow: Sowierszenstwowat' kredittnoje planirovanije. „Diengi i Kredyt” 1968, nr 4, str. 26.

38) N. Barkowski: Kredittnyj plan i kredittnaja disciplina. „Diengi i Kredyt” 1968, nr 8, str. 9.

STANISŁAW SIKORA

Planowanie osobowego funduszu płac w przedsiębiorstwie

Bankowa kontrola funduszu płac zakłada, że wskaźnik dyrektywny funduszu płac, przyznany przedsiębiorstwu przez jego jednostkę nadrzędną, jest wystarczający do wykonania zadań. W trakcie realizacji planów gospodarczych założenie to okazuje się często nieścisłe. Fakt sporządzenia planu gospodarczego przez przedsiębiorstwo nie oznacza jeszcze, że ustalone w nim środki będą kształtować się w toku realizacji tego planu w takim samym stopniu jak wykonywane zadania. Trudności zgodnego ustalenia zadań i środków do ich wykonania pojawiają się już przy ustalaniu centralnego planu gospodarczego, który jest — jak wiadomo — głównym instrumentem kierowania gospodarką narodową. Przez centralny plan gospodarki narodowej rozumie się wszelkie formy wyrazu transmisji do właściwych adresatów założeń tego planu, dyrektyw oraz zaleceń w nim zawartych. Z reguły przez właściwych adresatów, do których kieruje się zadania planu, rozumie się bezpośrednich ich wykonawców — przedsiębiorstwa. W pracy wstępnej przy sporządzaniu lub przygotowaniu centralnego planu gospodarczego mogą być stosowane trzy rodzaje kierunków.

Pierwszy kierunek może opierać się na założeniu, że narodowy plan gospodarczy powstaje na szczeblu centralnym, a zadania wynikające z niego oraz środki ich realizacji są rozdzielane na poszczególne podmioty gospodarki narodowej, bez zasięgania opinii co do możliwości ich wykonania. Tę formę planowania można określić jako scentralizowany sposób planowania i zarządzania gospodarką narodową, gdzie całe działanie jednostek gospodarczych jest podporządkowane centralnemu planowi gospodarki narodowej.

Drugi kierunek może opierać się na odwrotnym działaniu. Konsekwencją tego kierunku byłby centralny plan gospodarczy, który stanowiłby sumę zadań opracowanych przez podmioty gospodarki oraz potrzebnych im środków do jego realizacji. Rola centralnego ośrodka planowania ograniczałaby się do zestawień zadań i potrzeb, co nie zabezpiecza kierunków i celów polityki gospodarczej. Ten sposób planowania musi być wsparty innym mechanizmem, który miałby za zadanie regulować równowagę popytu i podaży, w celu zabezpieczenia przed skutkami zaprzepaszczenia roli planu.

Pośrednią formę powstawania centralnego planu gospodarczego stanowi kierunek, który obecnie najczęściej jest stosowany w gospodarce socjalistycznej. Kierunek ten polega na stworzeniu warunków powstawania centralnego planu gospodarczego pod wpływem możliwie obiektywnych postulatów, analiz, koncepcji i rozwiązań proponowanych i kształtowanych w podmiotach gospodarki narodowej, a więc u bezpośrednich wykonawców tego planu. Istota tego kierunku wyraża się w ustaleniu momentu i sposobu styku centralnego planu z planem opracowanym przez podmioty gospodarcze.

Ten sposób narzuca niezbędną kolejność potrzebnych informacji „z góry na dół” i odwrotnie, aby

zadania tego planu były wynikiem dojrzałej rozważ, uzgodnienia jego celów z celami założonymi w planach jednostek gospodarczych, aby przez wzajemną konfrontację wypracowano optymalną koncepcję planu, korzystną z technicznego i ekonomicznego punktu widzenia. Konfrontacja planu centralnego z planami oddolnymi powinna wyrażać nie tylko same cele i kierunki, lecz także powiązanie i wzajemne związki z bilansami gospodarki narodowej, stopień powiązań gospodarki socjalistycznej jednego kraju z innymi krajami, a także układ stosunków na rynkach światowych.

Jednym z bardzo trudnych i złożonych problemów w planowaniu gospodarczym jest planowanie funduszu płac. Fundusz płac z jednej strony jest środkiem do zabezpieczenia realizacji planowych zadań gospodarczych, z drugiej strony jest czynnikiem regulującym równowagę rynkową, kształtuje popyt na dobra konsumpcyjne i zaspokaja potrzeby społeczeństwa.

Ustalenie wielkości potrzebnego przedsiębiorstwu funduszu płac jest bardzo istotne, bowiem jego wysokość może albo sprzyjać dalszemu wzrostowi wydajności pracy, albo ten wzrost hamować. Powstaje więc problem wyznaczania przedsiębiorstwu optymalnej wysokości funduszu płac dla wykonania przez nie zadań gospodarczych. Zadania i ich struktura powinny wyznaczać wielkość funduszu płac, ponieważ fundusz ten stanowi jeden z głównych środków osiągnięcia nakreślonego przedsiębiorstwu celu — zrealizowania zadań gospodarczych. Stąd też kryteria doboru mierników, które mają wyznaczać wielkość funduszu płac, jest zagadnieniem bardzo ważnym. Uleganie naciskom przedsiębiorstw i utrzymywanie tendencji do maksymalizacji funduszu płac powoduje stały wzrost globalnego funduszu płac, którego wielkość ma bezpośredni wpływ na stan równowagi rynkowej.

Głównym powodem utrzymującej się tendencji do maksymalizacji funduszu płac jest dążność kierownictwa ogniw wykonawczych narodowego planu gospodarczego do zagwarantowania sobie wielkiej ilości środków, bowiem pozwalają one potem stosunkowo łatwo zrealizować zadania. Ponadto występuje naturalne dążenie pracowników do uzyskiwania możliwie jak najwyższych zarobków.

W kierownictwie jednostek gospodarczych tendencja do maksymalizacji funduszu płac ma swoje źródło nie tyle w chęci osiągnięcia dla siebie wyższych zarobków, ile w działaniu takich czynników jak:

— nacisk pracowników na osiągnięcie wyższych zarobków,

— chęć zaangażowania wysoko kwalifikowanych pracowników przez oferowanie pracownikom z innych zakładów wyższych zarobków niż posiadają,

— stworzenie korzystniejszych warunków płacowych dla pracowników w przypadkach możliwości przejścia ich do innych zakładów z pobudek czysto materialnych, uzyskania tam większych zarobków,

— dążenie do maksymalizacji zatrudnienia w tych przypadkach, gdy nakłady inwestycyjne i postęp techniczny nie gwarantują realizacji wzrastających zadań albo gdy nie ma możliwości wprowadzenia postępu organizacyjno-ekonomicznego, z przyczyn od przedsiębiorstwa niezależnych (wadliwa kooperacja, nierytmiczne dostawy i skutek tego nierytmiczne wykonywanie planów, brak odpowiedniego zaplecza itp.).

Jednostka gospodarcza, posiadająca wysoki fundusz płac ma możliwość albo maksymalizować zatrudnienie i tą drogą pokrywać przyrosty zadań, albo angażować wysoko wyspecjalizowaną kadrę, zatrudnioną w innych jednostkach. Te dwa czynniki z reguły występują w praktyce i są bardzo poważnym problemem dla gospodarki narodowej. W pierwszym przypadku przedsiębiorstwo dąży do usankcjonowania eksten-sywnych metod realizacji procesów produkcyjnych. W drugim natomiast — przedsiębiorstwo, starając się pozyskać pracowników z innych zakładów, powoduje w nich określone trudności kadrowe. Ponadto wytwarza to niewłaściwą atmosferę wśród pracowników, ugruntowując w nich przekonanie, że przez zmianę miejsca pracy można osiągnąć wyższe zarobki, co pozbawia płacy jej podstawowej funkcji — bodźca do podnoszenia kwalifikacji i wydajności pracy. I w pierwszym i w drugim przypadku motywów oraz decyzje są ujemnymi zjawiskami gospodarczymi.

Przeciwdziałanie tendencjom do maksymalizacji funduszu płac w jednostkach gospodarczych może zmierzać w kilku kierunkach. O trafności ich doboru decydują konkretne warunki przedsiębiorstw. W jednym przedsiębiorstwie przyczyną maksymalizacji funduszu płac jest niepełne wykorzystanie czasu pracy, na przykład wskutek złej organizacji kooperacji. W innym natomiast przyczyną może być wzrost praco-chłonności na skutek zmian w produkcji asortymentów. Mogą więc występować zarówno przyczyny obiektywne, jak i subiektywne.

Środkiem do ograniczenia tych tendencji są — przy stosowaniu scentralizowanego sposobu określania wielkości globalnego funduszu płac — wskaźniki dyrektywne, obowiązujące zarówno przedsiębiorstwa, jak i ich jednostki nadrzędne. System ten pociąga za sobą konieczność przekazywania limitu funduszu płac na poszczególne szczeble planowania. Zawarta więc w narodowym planie gospodarczym dyrektywa funduszu płac jest dzielona na resortowe plany gospodarcze, które następnie są odpowiednio przekazywane na zjednoczenia, a te z kolei dokonują dalszego podziału na jednostki im podległe. Przy czym dyrektywą lub limitem może być zarówno ogólna wielkość funduszu płac, jak również i średnia płaca, podział pracowników na kategorie (pracowników umysłowych i fizycznych lub robotników, pracowników inżynierjno-technicznych itd.). Sposób określania wielkości funduszu płac może polegać na względnym lub bezwzględnym limitowaniu.

Względne limitowanie wielkości funduszu płac polega na odpowiedniej jego relacji do zadań produkcyjnych. Wskaźnik taki ma charakter dyrektywny, co oznacza, że wielkość funduszu płac wyznacza przedsiębiorstwu jednostka nadrzędna i może on ulegać zmianie w granicach wynikających z odpowiedniego stopnia realizacji zadań gospodarczych, obliczonych za pomocą odpowiednich mierników (z reguły przy obliczaniu wielkości planu funduszu płac stosuje się

mierniki brutto lub netto). Ponieważ fundusz płac jest wielkością uzależnioną od wielkości zadań (produkcji) oraz jest składnikiem kosztu produkcji, musi być zachowana współzależność między stopniem zrealizowanych zadań gospodarczych a stopniem wykorzystania tego funduszu. Taki sposób limitowania funduszu płac jest dla przedsiębiorstwa tylko wówczas wygodny, gdy planuje ono zadania gospodarcze na wyższym poziomie niż wynosi dyrektywa, a stosunek wzrostu funduszu płac do wzrostu zadań gospodarczych jest wysoki.

Przy tym sposobie limitowania podwyższony przez przedsiębiorstwo plan produkcji może je upoważnić do równoczesnego podwyższenia w swoim planie funduszu płac i umożliwić w ten sposób uzyskanie odpowiedniej rezerwy tego funduszu. W praktyce rachunek taki jest rzadkością i ma bardziej teoretyczne niż praktyczne znaczenie. Powodem braku takiej gry jest niepewność przedsiębiorstwa, czy wszystkie zamierzenia dla osiągnięcia tego celu będą mogły być zrealizowane i czy osiągnie ono tą drogą wyższy limit funduszu płac.

Bezwzględne limitowanie wielkości funduszu płac polega na zakazie przekraczania jego górnej granicy, przy zachowaniu dyrektywy zadań produkcyjnych. Jeżeli przedsiębiorstwo zamierzałoby założyć w planie wyższy fundusz płac niż określa to wskaźnik dyrektywny (limit), wówczas od swej jednostki nadrzędnej musi otrzymać dodatkową kwotę funduszu płac, nawet gdyby w swoim planie techniczno-ekonomicznym założyło wykonanie wyższych zadań produkcyjnych.

W planowaniu funduszu płac mogą być stosowane dwie metody określania wielkości funduszu płac dla przedsiębiorstw. Pierwsza z nich polega na przyznawaniu przedsiębiorstwu wysokości funduszu płac w odpowiednim stosunku do przyrostu zadań gospodarczych (przyjmując za podstawę stosunek wzrostu funduszu płac do wzrostu zadań gospodarczych) — jest to więc metoda wskaźnikowa. Metodą tą można również określić przyrost średniej płacy w stosunku do wzrostu wydajności pracy. Przy tej metodzie nie bierze się jednak pod uwagę stopnia przyrostu praco-chłonności i zmiany struktury zatrudnienia. Za podstawę przyjmuje się przyrost procentowy produkcji lub wydajności pracy i ustala się odpowiedni procent przyrostu funduszu płac lub średniej płacy. Powiązanie wzrostu funduszu płac z przyrostem produkcji, najczęściej globalnej lub towarowej, automatycznie stwarza możliwość osiągania przyrostu funduszu płac nie w drodze wzrostu zużycia pracy żywej, lecz w drodze zużycia pracy uprzedmiotowionej. I to jest główną wadą tej metody. Metoda ta była powszechnie stosowana w okresie planu sześcioletniego.

Po okresie planu sześcioletniego rozpoczęto poszukiwania mające na celu zmiany w metodzie przyznawania przedsiębiorstwom funduszu płac. Od IV Zjazdu PZPR poszukuje się takiej metody, dzięki której pokrywane byłyby faktyczne potrzeby przedsiębiorstw w zakresie funduszu płac i która stwarzałaby bodźce do jego oszczędzania. Dlatego też rozpoczęto stosowanie — w coraz to szerszym zakresie — drugiej metody, polegającej na ustalaniu funduszu płac w oparciu o:

1. Mienniki, które najlepiej odzwierciedlają nakłady pracy i wielkość niezbędnego funduszu płac. Metoda ta może mieć zastosowanie do tej części fun-

duszu płac, jaka przypada dla wykonujących pracę, która może być określona za pomocą mierników.

2. Propozycje przedsiębiorstw, bazujące na niezbędnej ilości etatów dla zabezpieczenia produkcji i funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Stosowanie tego sposobu wyliczania funduszu płac jest najczęściej połączone z próbami zbliżenia propozycji przedsiębiorstw do wielkości tego funduszu, jaką otrzymały one od jednostki nadrzędnej. Praktycznie wyraża się to w opracowaniu przez przedsiębiorstwo projektu planu, co zapewnia jego udział we wstępnym etapie sporządzania rocznych planów gospodarczych. Przez wczesne stosunkowo (w zasadzie jest to drugi kwartał poprzedzającego roku) włączenie przedsiębiorstw do wstępnego etapu planowania zmusza się je do podjęcia odpowiednich prac planistycznych i środków do zabezpieczenia realizacji przyszłego planu. Nie oznacza to, że jest to ostateczny etap prac planistycznych w przedsiębiorstwie. Obecnie prace planistyczne przebiegają w dwóch etapach.

Pierwszy etap tych prac jest wykonywany w okresie drugiego kwartału, drugi natomiast w końcowych miesiącach roku poprzedzającego rok następny, którego plan dotyczy. Na obu tych etapach przedsiębiorstwo angażuje organizacje społeczno-polityczne, które mają ocenić propozycje planu, opartego o dyrektywy zjednoczeń. Włączenie do planowania tych organizacji ma na celu nie tylko poinformowanie ich o dyrektywach, lecz przede wszystkim pobudzenie inicjatywy społecznej do ujawniania istniejących rezerw. Zakłada się bowiem, że taki tryb postępowania przynosi korzyści nie tylko polityczne (daje możliwość udziału w bezpośrednim zarządzaniu przedsiębiorstwem), lecz także korzyści gospodarcze, gdyż zmusza administrację do zagospodarowania zakładowych rezerw oraz do racjonalnego rozdziału zadań i środków między poszczególne komórki w przedsiębiorstwach.

Prace nad projektem planu rozpoczynają się w każdym roku na podstawie decyzji Rady Ministrów, która ustala szczegółowy tryb opracowywania narodowego planu gospodarczego. Materiałem wyjściowym do opracowania planu na dany rok jest plan pięcioletni oraz wytyczne ustalone w roku poprzednim. Po decyzjach Rady Ministrów resorty przekazują propozycje do zjednoczeń, a te do przedsiębiorstw. Metoda ta doprowadza do konfrontacji w przedsiębiorstwie zadań zawartych w danym planie pięcioletnim z zadaniami i środkami na rok przyszły i następny.

Przedsiębiorstwa, opierając się o wytyczne swoich jednostek nadrzędnych, opracowują — wspólnie z samorządem robotniczym — propozycje i wnioski, które przesyłają potem do zjednoczeń. Dyrektywne zadania gospodarcze oraz środki do ich realizacji są dla przedsiębiorstwa wiążące. Dopuszcza się jednak i inne propozycje opracowane przez przedsiębiorstwa, a więc inną alternatywę planu, pod warunkiem, że będzie ona lepiej odpowiadała potrzebom odbiorców i możliwościom wykonawcy, z tym jednak, że ogólny wynik ekonomiczny będzie lepszy od ustalonego w dyrektywach. Właśnie jednym z głównych zadań samorządu robotniczego na etapie opracowywania projektu planu jest wypracowanie najlepszych metod i sposobów osiągnięcia zawartych w planie celów, a więc jak najlepszych rezultatów produkcji, przy możliwie najniższych nakładach środków.

Opracowane w tym trybie propozycje zakładów co do wielkości poszczególnych składników planu techniczno-ekonomicznego przekazuje się do jednostki nadrzędnej. Jednostka nadrzędna ma obowiązek propozycje te sprawdzić, ustalić czy i na ile odbiegają one od wskaźników danych przedsiębiorstwu oraz skonfrontować je z otrzymanymi z ministerstwa zadaniami i środkami. W przypadku rozbieżności próbuje je wyjaśnić i następnie ewentualnie uwzględnić w swym planie wszystko to, co jest niezbędne do rytmicznego wykonywania przyszłego planu gospodarczego. Jednostka nadrzędna może opracować także odmienne propozycje planu, jeśli będą one korzystniejsze ekonomicznie od tych zadań i środków, które otrzymała z ministerstwa.

Ten wstępny etap sporządzania planu stwarza warunki do rozpoczęcia w przedsiębiorstwie takich prac planistycznych, które powinny zachęcić adresatów przyszłego planu do opracowania nowej, lepszej jego wersji, która powinna zawierać obraz poprawy wyników ekonomicznych przyszłej działalności przedsiębiorstwa. Powstaje jednak wątpliwość, jakie granice swobody posiada przedsiębiorstwo przy wyborze innego wariantu planu. Im więcej wskaźników dyrektywnych otrzymuje przedsiębiorstwo, tym swoboda jego jest mniejsza. I odwrotnie, im mniej otrzymuje dyrektyw od swojej jednostki nadrzędnej, tym więcej posiada możliwości opracowania nowego wariantu planu. Przez lepszy wynik ekonomiczny rozumie się większy wzrost wydajności pracy¹⁾, a więc poprawę proporcji wzrostu średnich płac i wydajności pracy. Poprawą wyniku ekonomicznego będzie również i wzrost zysku, poprawa wskaźnika rentowności, jeśli to nie narusza innych dyrektyw planu. Wybór przez przedsiębiorstwo jednego z tych celów z reguły determinuje wewnętrzny układ planu techniczno-ekonomicznego, bowiem wyznacza to z góry drogi, jakie może ono stosować w działaniu. Na przykład podwyższenie wskaźnika rentowności może wynikać z obniżki kosztów własnych przez zastosowanie w procesie produkcji tańszych surowców, ale bardziej praktycznych.

Przyjęcie takiego kierunku pociąga za sobą potrzebę wyższego osobowego funduszu płac, który jest limitowany i dyrektywny. Mało prawdopodobne jest także przyjęcie takiej propozycji przedsiębiorstwa, która założy wprowadzić wyższą niż jednostka nadrzędna wydajność pracy przez zwiększenie nakładów inwestycyjnych, bowiem i ten element planu jest dyrektywny. Praktycznie biorąc przedsiębiorstwo może opracować lepszy wariant wówczas, gdy posiada rezerwy produkcyjne (lepsze wykorzystanie maszyn produkcyjnych bez wzrostu zatrudnienia, poprawę organizacji produkcji itp.).

Opracowanie i zatwierdzanie planów techniczno-ekonomicznych w przedsiębiorstwach (drugi etap) w ostatnich latach nie uległo zasadniczym zmianom, mimo przyspieszenia nad nimi prac wskutek wprowadzenia pierwszego etapu²⁾.

1) Tylko ten element jest wyraźnie podkreślony w wytycznych do planu. Inne elementy, które mogą również mieścić się w pojęciu lepszego wyniku ekonomicznego, nie są sprecyzowane.

2) Plan techniczno-ekonomiczny przedsiębiorstwa składa się z kilku części. Zawiera on plan zadań rzeczowych, plan zaopatrzenia technicznego i materiałowego, plan zatrudnienia z podziałem na kategorie pracowników, plan funduszu płac (osobowego i bezosobowego), plan postępu technicznego, plan zadań inwestycyjnych oraz plan finansowy wraz z założonymi efektami finansowymi w wyniku realizacji tego planu.

Po otrzymaniu przez przedsiębiorstwa wskaźników dyrektywnych, prace nad ostatecznym projektem planu opierają się na tych wskaźnikach. Opracowany plan techniczno-ekonomiczny jest jeszcze raz omawiany z organizacjami społeczno-politycznymi przedsiębiorstwa, które tworzą konferencje samorządu robotniczego (KSR). Na posiedzeniach KSR kierownictwo przedsiębiorstwa przedstawia plan techniczno-ekonomiczny, dotychczasowe efekty gospodarcze zakładu oraz program zabezpieczenia realizacji tego planu. Komisje samorządu robotniczego plan ten koreferują. Przedmiotem pracy KSR są trzy główne grupy zagadnień:

a) prawidłowy rozdział zadań i środków wewnątrz przedsiębiorstwa,

b) program zapewniający realizację zadań wynikających z planu oraz

c) ocena rezerw i możliwości uzyskania maksymalnych efektów produkcyjnych ze środków oddanych przedsiębiorstwu do dyspozycji³⁾.

W początkowej fazie uzgadniania dyrektyw zjednoczeń z odmiennymi propozycjami przedsiębiorstw wytwarza się klimat do dyskusji nad tym, które zadania są za wysokie, a które za niskie. Praktyka planistyczna wykazuje jednak, że dyskusja ta w wielu przypadkach przebiega nieprawidłowo. Gros przedsiębiorstw reprezentuje pogląd, że zadania wynikające ze wskaźników dyrektywnych są za wysokie, a przydzielony fundusz płac za niski. Zjednoczenia, zamiast w sposób rzeczowy, przy użyciu rachunku ekonomicznego, zająć zdecydowane stanowisko co do słuszności argumentów przedsiębiorstwa, składają w wielu przypadkach oświadczenia o możliwości korekty zadań i środków w ciągu roku. Z tego powodu zmienia się potem często plany techniczno-ekonomiczne, obniżając ich wartość jako jednego z instrumentów kierowania i zarządzania przedsiębiorstwami.

Mechanizm tego działania sprowadza się zwykle do zabierania nadwyżek tym przedsiębiorstwom, które zadania przekroczyły i przekazania nadwyżek do tych zakładów, które mają duże napięcia w swoich planach. Zdarzają się również przypadki zmiany planów z przyczyn rzeczywiście obiektywnych, jak potrzeby rynku wewnętrznego, potrzeby eksportu itp. Ustalenie ilości zmian z jednego i drugiego powodu jest bardzo trudne, bowiem pierwszy powód jest zwykle odpowiednio podbudowany (zmiana asortymentów i wzrost pracochłonności). Dlatego też suma planów techniczno-ekonomicznych, uchwalanych w grudniu na sesjach KSR, nie musi pokrywać się z sumą planów techniczno-ekonomicznych faktycznie obowiązujących, na przykład we wrześniu w roku następnym. Niezgodność może wynikać także na skutek uruchamiania rezerw funduszu płac przez ministerstwo na dodatkową produkcję oraz produkcję eksportową. Nie ma to jednak charakteru łamania zasady limitowania funduszu płac, bowiem dodatkowy fundusz płac znajduje pokrycie w posiadanych na ten cel rezerwach w resortowym planie gospodarczym.

3) Program mający zapewnić realizację omawianego planu obejmuje szczególnie takie zagadnienia jak:

- a) plan postępu technicznego, usprawnień technologicznych i organizacyjnych oraz podjęcie nowych uruchomień,
- b) program poprawy jakości i unowocześniania produkcji oraz produkowanie na potrzeby rynku,
- c) plan produkcji eksportowej i poprawa jego struktury,
- d) plan nakładów inwestycyjnych i zagospodarowanie nowych mocy uzyskanych tą drogą,
- e) plan podziału funduszu płac i program poprawy struktury zatrudnienia oraz polityka kadrowa,
- f) plan poprawy warunków i bezpieczeństwa pracy.

Mimo limitowania funduszu płac, sposób jego ustalania nie powinien hamować tych czynników, które sprzyjają postępowi w metodach wytwarzania lub poprawie wyników ekonomicznych w przedsiębiorstwie i jego jednostkach nadrzędnych. Przyjmując za konieczne limitowanie ogólnie funduszu płac w systemie centralnego planowania, jako formy zarządzania gospodarką narodową, pozostaje jednak do rozwiązania sposób, który ma określać jego wysokość. Chodzi tutaj o wybór takich mierników, za pomocą których limitowanie będzie zapewniało — w czasie wykonywania planów gospodarczych przez przedsiębiorstwa — prawidłowe kształtowanie się funduszu płac⁴⁾.

Dotychczas nie ma jednolitego miernika, określającego wysokość funduszu płac zarówno na szczeblu przedsiębiorstwa, jak i na szczeblu jego jednostek nadrzędnych. Dotychczasowe próby odejścia od dość powszechnie stosowanych mierników brutto (tj. produkcji globalnej w cenach niezmiennych lub produkcji towarowej w cenach zbytu) na rzecz mierników netto (tj. normatywów pracochłonności, cen przerobu itp.) mają skromny zakres, bowiem żaden z tych mierników nie zapewnia w dostateczny sposób dyscypliny przestrzegania limitu funduszu płac ustalonego w narodowych planach gospodarczych. Problem ten wymaga jednak rozpatrzenia pod kątem planowania i dyrektywności funduszu płac.

Fakt wzajemnego powiązania funduszu płac z zadaniami gospodarczymi w planie przedsiębiorstwa jeszcze nie rozwiązuje sprawy dyscypliny funduszu płac w trakcie jego realizacji. Przedsiębiorstwo może naruszać założone w planie proporcje między produkcją i funduszem płac przez wytwarzanie asortymentów mniej pracochłonnych. Wobec tego mierniki brutto dla celów zagwarantowania proporcji między wzrostem produkcji i funduszem płac nie są w pełni przydatne. Natomiast przy stosowaniu mierników netto powstają trudności ogólnego ustalania zadań gospodarczych i funduszu płac. Poza tym mierniki brutto i netto odnosić się mogą tylko do tej części funduszu płac, która jest związana w przedsiębiorstwie bezpośrednio z produkcją. Pozostała część funduszu płac musi być ustalana w oparciu o schemat organizacyjny komórek przedsiębiorstwa i normy obsługi produkcji.

Przy stosowaniu scentralizowanej metody ustalania w gospodarce narodowej funduszu płac spotykamy się ze stałą konfrontacją tej wielkości, jaka jest zawarta w dyrektywie narodowego planu gospodarczego, z sumą potrzeb przedsiębiorstw. Narodowy plan gospodarczy może zakładać — obok innych celów — także konieczność zahamowania wzrostu płac i zmuszać do ograniczenia liczby pracowników oraz wzrostu zatrudnienia. Ograniczenia takie rodzą w przedsiębiorstwie określone napięcia, które mogą być likwidowane nie zawsze przez prawidłowe decyzje⁵⁾. Dlatego w zależności od stopnia prawidłowości ustalonego limitu funduszu płac zaczynają kształtować się warunki działalności gospodarczej poszczególnych przedsiębiorstw.

4) S. Sikora: Mierniki produkcji przemysłowej przy ocenie wielkości osobowego funduszu płac. „Wiadomości NBP” Nr 4/66, strony 132—136.

5) Typowym przykładem są decyzje przedsiębiorstw o rozwijaniu ponadplanowej kooperacji i uzyskiwanie w ten sposób dodatkowego funduszu płac.

Fundusz płac w przedsiębiorstwie zależy od:

- 1) ilości niezbędnego czasu pracy do wykonania zadań,
- 2) struktury zatrudnienia,
- 3) stawek i zasad wynagradzania.

Konsekwencją takiego ujęcia wzajemnych zależności tych składników jest sposób obliczania funduszu płac. Zmiana któregośkolwiek z wymienionych czynników kształtujących fundusz płac wpływa automatycznie na wysokość tego funduszu. Ponieważ w przedsiębiorstwie czynniki kształtujące fundusz płac ulegają ciągłej zmianie, przedsiębiorstwu trudno jest utrzymać się w wielkościach planowanych; występują więc odchylenia od planowanego funduszu płac. Jeśli w praktyce wystąpi takie odchylenie czynników kształtujących fundusz płac, które wpłynie na jego zmniejszenie, w przedsiębiorstwie wystąpią oszczędności funduszu płac. Natomiast odchylenia działające w odwrotnym kierunku — spowodują przekroczenie funduszu płac.

Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorstwo nie posiada wpływu na kształtowanie się czynników określających fundusz płac. Ma ono wpływ zarówno na stan zatrudnienia i jego strukturę, jak również na ustalanie stawek wynagrodzenia. Trudności powstają wówczas, gdy przyznany przez jednostkę nadrzędną limit funduszu płac nie pokrywa potrzeb przedsiębiorstwa. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo staje wobec konieczności podjęcia decyzji, która doprowadziłaby do zgodności potrzebnego funduszu płac z

jego limitem. Aby tę zgodność osiągnąć, przedsiębiorstwo może zmniejszyć stan zatrudnienia, obniżyć wynagrodzenia pracownikom albo zmniejszyć pracochłonność przez wzrost ponadplanowej kooperacji (zmniejszyć czas pracy), co może wpłynąć niekorzystnie na wyniki finansowe. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo będzie musiało dokonać wyboru alternatywy, która w działaniu doprowadzi do zmniejszenia funduszu płac lub pogorszenia założonego wyniku finansowego. Wybór jednej z tych alternatyw będzie zależał od tego, jak silny bodziec przemawia za wynikiem finansowym. Jeśli za poprawę wyniku finansowego kierownictwo przedsiębiorstwa premiowane będzie wyżej niż wynosi sankcja za przekroczenie funduszu płac, zapewne zdecyduje się ono na przekroczenie funduszu płac i naruszenie jego limitu.

Kontrola bankowa ma zagwarantować, że fundusz płac w przedsiębiorstwie nie będzie wyższy niż przewiduje limit na ten cel. Podstawą skutecznego działania tej kontroli jest prawidłowo opracowany plan funduszu płac i prawidłowo dobrane mierniki. Warunki te zachodzą jednak w praktyce stosunkowo rzadko. Problem mierników określających rzeczywiste potrzeby funduszu płac przedsiębiorstw jest, jak wiadomo, dotychczas nie rozwiązany, co ma także wpływ i na prawidłowe planowanie tego funduszu. Dlatego też trudno jest jednoznacznie stwierdzić, że bankowa kontrola zabezpiecza w czasie realizacji przez przedsiębiorstwa planów gospodarczych limity funduszu płac, gdyż warunki potrzebne do prawidłowego funkcjonowania tej kontroli nie są zapewnione.

MICHAŁ GIBUŁA
Gryfice

Sytuacja prawna samorządu robotniczego w przedsiębiorstwie i jego zadania wynikające z Uchwały V Zjazdu PZPR

Dotychczas na łamach „Wiadomości NBP” niewiele miejsca poświęcono sytuacji samorządu robotniczego w świetle obowiązujących przepisów prawa. Uważam, że dla bardziej prawidłowych i efektywnych form współpracy banków z organami samorządu robotniczego wskazane jest przypomnienie znaczenia i miejsca samorządu robotniczego w administracji gospodarczej w świetle przepisów prawa pozytywnego. Zdarzają się bowiem na łamach „Wiadomości NBP” takie wypowiedzi o działalności samorządu robotniczego w powiązaniu z działalnością inspekcyjną NBP, które nie odpowiadają w pełni postanowieniom prawa w odniesieniu do pozycji, jaką zajmuje samorząd robotniczy w przedsiębiorstwie. Mam na myśli wypowiedź J. Mieścickiego w artykule: „Uwagi o sposobie przeprowadzania inspekcji”, zamieszczonym w „Wiadomościach NBP” nr 7/68. Autor tego artykułu postuluje bowiem objęcie badaniami inspekcyjnymi takich problemów z działalności samorządu robotniczego jak:

- działalność samorządu robotniczego, legalność jego uchwał,
- planowość pracy, podejmowanie uchwał, ich kontrola i skuteczność,
- funkcjonowanie samorządu robotniczego.

Przeprowadzanie takich badań przez oddział NBP nie znajduje uzasadnienia w świetle obowiązujących aktualnie norm prawnych dotyczących działalności NBP i samorządu robotniczego. Samorząd robotniczy jest bowiem organem społecznym i w związku z tym NBP, z racji swoich ustawowych czynności, nie ma prawa kontroli organów tego rodzaju. Do kontroli ich działalności upoważniona jest załoga przedsiębiorstwa, która je wybrała. Bank natomiast, biorąc pod uwagę skuteczność oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw powinien, jako jedną z form tego oddziaływania, włączyć się do współpracy z organami samorządu robotniczego. Efektywność tej współpracy zarówno w rozumieniu samorządu robotniczego, jak i banku w dużej mierze zależy od jej formy. Dla ułożenia się współpracy, odpowiadającej jednej i drugiej stronie, korzystne będzie zapoznanie się z zasadami prawnymi działania samorządu robotniczego. Z konieczności dostosowania rozmiarów artykułu do łamów „Wiadomości NBP” ograniczę się jedynie do zasadniczych spraw, które mogą zainteresować pracowników banku. Całość zagadnień związanych z działalnością samorządu robotniczego w przedsiębiorstwie podzielić można na trzy podstawowe grupy:

S P I S T R E Ś C I

Miesięcznika „WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO”

ROK 1968

ROCZNIK XXIV

I. ZAGADNIENIA TEORII PIENIĄDZA I KREDYTU

	Nr	str.
P. SULMICKI	8	314
A. WERNIK	9	370
J. WESOŁOWSKI	5	206

II. OGÓLNE ZAGADNIENIA GOSPODARCZE I FINANSOWE

J. ANUSZEWSKI	-- Aktualne problemy inwestycyjne	12	489
T. CHOLIŃSKI	-- Zagospodarowywanie zapasów nieprawidłowych — problem nadal istotny	4	151
J. CZYŻ	-- Próba oceny możliwości reprodukcji prostej ciągników w kółkach rolniczych	7	299
M. KOELTZ	-- Eksperymenty gospodarcze w przemyśle chemicznym	6	229
J. KATYŃSKI	-- Analiza porównawcza wydatków pieniężnych ludności w województwie wrocławskim i poznańskim	10	429
M. KOCIŃSKA	-- Zadania PGR w świetle Uchwał IX Plenum KC PZPR i udział Banku Rolnego w ich realizacji	2	45
Z. KOŁODZIŃSKI	-- Koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych	2	64
A. KWASIBORSKI	-- Kierunki i metody analizy oraz optymalizacji programów rozwoju branż	5	187
J. LASOCKI	-- U progu 1968 roku	1	1
S. MAJEWSKI	-- Bielska Fabryka Obuwia Domowego „Befado” eksperymentuje	1	37
A. MENDREK	-- O niektórych zagadnieniach pracy nakładczej w drobnej wytwórczości	10	438
A. MENDREK	-- Aktualne problemy pracy Banku Inwestycyjnego	1	5
H. MINDAK	-- Podstawowe kierunki inwestowania w kolejnictwie polskim do roku 1980	1	9
M. OLCZYK	-- Sprzedaż państwowych nieruchomości rolnych z perspektywy dziesięciu lat	11	463
J. WEŁDYCZ	-- Zapasy materiałowe w przemyśle krajowym na tle porównań z zagranicą	10	420
E. OLSZEWSKI	-- O przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa	12	507
M. OSIECKI	-- Rozwój indywidualnego budownictwa mieszkaniowego typu miejskiego	12	511
J. RYBAŁKO	-- Sytuacja pieniężno-rynkowa u progu roku 1968	4	133
J. SIKORSKA	-- O nowe metody analizy bilansu	5	201
S. SZCZEPANIAK	-- Długofalowe analizy postępu ekonomicznego	7	290
W. SZCZEREK	-- Problemy kredytowania indywidualnych gospodarstw rolnych w świetle badań Instytutu Ekonomiki Rolnej	5	191
Z. WITKOWSKI			
T. WYSZOMIRSKI			

III. SYSTEM FINANSOWY I KREDYTOWY

S. BARTOSZEWSKI	-- Neutralizacja nadwyżek finansowych i środków inwestycyjnych w 1968 roku	11	474
S. BARTOSZEWSKI	-- Niektóre problemy funkcjonowania funduszu rozwoju	6	235
H. BŁASZAK	-- Oprocentowanie kredytu jako środek oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw	4	142
Z. GROCHULSKI	-- Bank w nowym modelu gospodarki węgierskiej	2	71
K. GRUNWALD	-- Badanie funkcjonowania nowych mierników produkcji przemysłowej	8	335
W. JAWORSKI	-- Nowe elementy w systemie rozliczeń bezgotówkowych i kredytowaniu przedsiębiorstw w Związku Radzieckim	2	53

1) powoływanie samorządu robotniczego i struktura jego organów,

2) zakres działania samorządu robotniczego,

3) wzajemne stosunki w zakresie zarządzania między dyrektorem a organami samorządu robotniczego.

Ad 1. Obok dyrektora, jako jednoosobowego organu zarządzania przedsiębiorstwem, działają w przedsiębiorstwie organy samorządu robotniczego. Podstawę prawną ich organizacji i działania stanowi ustawa z dnia 20 grudnia 1958 roku o samorządzie robotniczym oraz akty wykonawcze do niej¹⁾.

Organy samorządu robotniczego powołuje się w przedsiębiorstwach: przemysłowych, budowlanych i rolnych. Na podstawie upoważnienia Rada Ministrów rozciągnęła przepisy ustawy na następujące kategorie przedsiębiorstw: PLL „LOT”, przedsiębiorstwa transportu resortu budownictwa, niektóre przedsiębiorstwa handlowe, PKS, niektóre przedsiębiorstwa portów morskich, komunalne przedsiębiorstwa wodociągów i kanalizacji oraz przedsiębiorstwa komunikacyjne, przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa, jednostki budowlano-montażowe, działające w ramach przedsiębiorstw PKP.

Strukturę organów samorządu określa w pierwszym rzędzie ustawa o samorządzie robotniczym, a następnie wydane na jej podstawie wytyczne KW CRZZ z dnia 9 stycznia 1959 roku w sprawie regulaminu organów samorządu robotniczego; może ona być dostosowana w pewnej mierze do warunków branżowych i specyfiki poszczególnych przedsiębiorstw, jednakże ogólne zasady struktury organów samorządowych są dla wszystkich przedsiębiorstw jednakowe.

Organami samorządu robotniczego w przedsiębiorstwach państwowych są: konferencja samorządu robotniczego, jako organ naczelny, rada robotnicza przedsiębiorstwa, jej prezydium i oddziałowe (wydziałowe) rady robotnicze. Ponadto w ramach tej organizacji mogą działać organy pomocnicze: komisje problemowe oraz sekretarz ekonomiczny konferencji samorządu robotniczego²⁾. Samorząd robotniczy istnieje na jednym szczeblu organizacji gospodarczej w przedsiębiorstwie państwowym. Nie powołuje się go w organach nadrzędnych. Natomiast w ramach przedsiębiorstwa może on być dwustopniowy — zarówno w układzie pionowym, jak i poziomym. Dwustopniowość w układzie pionowym wyraża się tym, że można powołać radę na szczeblu oddziału i w przedsiębiorstwie, w układzie poziomym natomiast — w prawie powoływania rady robotniczej przedsiębiorstwa (i jej prezydium) oraz konferencji samorządu robotniczego.

Organy samorządu robotniczego nie są więc równorzędne, trudno jednak mówić o wzajemnym pełnym ich podporządkowaniu organizacyjnym. Mimo wielkości organów samorząd robotniczy stanowi jednolitą całość organizacyjną. Na zewnątrz występuje jedna instytucja samorządu robotniczego o określonych kompetencjach, realizowanych przez poszczególne jej organy. Ustawa nie dokonuje z góry podziału na organy uchwalające, wykonawcze czy kontrolujące. W zasadzie żaden z tych organów nie ma charakteru

czysto wykonawczego; każdy z nich jest w określonym zakresie stanowiący i kontrolujący w stosunku do przedsiębiorstwa.

Wszystkie organy samorządu robotniczego działają na zasadzie kolegalności. Kolegalność jest uzasadniona tym, że chodzi tu o jak najbardziej demokratyczną formę organów samorządu, zapewniającą liczny udział robotników w bezpośrednim zarządzaniu; reprezentowanie pracowników różnych odcinków pracy; jak najszerzą wymianę zdań i poglądów oraz uzgadnianie ewentualnych interesów sprzecznych. Kolegalność wyraża się także w tym, że kompetencje samorządu robotniczego mogą być realizowane tylko na wspólnych obradach organów, a uchwały mogą, aby były prawomocne, zapadać tylko większością głosów, przy udziale co najmniej połowy członków, jeśli chodzi o konferencję i radę robotniczą i co najmniej dwóch trzecich członków prezydium rady. Poszczególni członkowie organów samorządu robotniczego nie mogą działać w imieniu samorządu, bez upoważnienia ze strony tych organów.

Konferencja samorządu robotniczego ma swoistą budowę; jest organem trójczłonowym. Tworzą ją (z mocy ustawy) członkowie trzech organów, reprezentujących odrębne organizacje: członkowie rady robotniczej przedsiębiorstwa, rady zakładowej i komitetu zakładowego (egzekutywa) PZPR. Konferencja może nadto powołać do swego grona — na wniosek jednej organizacji wchodzącej w skład konferencji samorządu robotniczego — przedstawicieli organizacji młodzieżowej i stowarzyszeń naukowo-technicznych. Rady robotnicze są organami wybieralnymi, jednakże system powoływania rad robotniczych przedsiębiorstwa zależeć będzie od tego, czy w przedsiębiorstwie działają oddziałowe (wydziałowe) rady. Na mocy ustawy w skład rady przedsiębiorstwa wchodzi ponadto: przewodniczący lub inny przedstawiciel rady zakładowej oraz sekretarz lub inny przedstawiciel komitetu zakładowego PZPR. Kadencja rad robotniczych trwa trzy lata. Podobny też jest skład oddziałowych (wydziałowych) rad robotniczych.

Zasady powoływania i skład prezydium rady robotniczej przedsiębiorstwa uzależnione są od tego, czy w przedsiębiorstwie działa tylko rada robotnicza przedsiębiorstwa, czy również oddziałowe rady robotnicze. W tym przypadku prezydium tworzy: przewodniczący i sekretarz rady robotniczej przedsiębiorstwa, przewodniczący oddziałowych rad robotniczych, przewodniczący lub inny przedstawiciel rady zakładowej oraz sekretarz lub inny przedstawiciel zakładowego komitetu PZPR. W pozostałych przedsiębiorstwach w skład prezydium wchodzi: przewodniczący i sekretarz rady robotniczej, członkowie wybrani przez radę, przewodniczący lub inny przedstawiciel rady zakładowej i sekretarz lub przedstawiciel zakładowego komitetu PZPR. Istnieje obowiązek zatwierdzania składu prezydium przez konferencję samorządu robotniczego.

Ad 2. Organy samorządu robotniczego realizują przysługujące założone prawo współudziału w zarządzaniu przedsiębiorstwem państwowym. Współudział ten ustawa formułuje jako „prawo kontroli i nadzoru nad całokształtem działalności przedsiębiorstwa oraz prawo stanowienia w zasadniczych sprawach, dotyczących działalności i rozwoju przedsiębiorstwa”. Należy stwierdzić, że w praktyce nie wszystkie organy samorządu robotniczego należycie wykorzystują swoje

1) Dz.U. z 1958 r. nr 77. Przepisy wykonawcze podzielić można na dwie grupy: rozporządzenia Rady Ministrów oraz przepisy CRZZ.

2) Podstawę prawną organów pomocniczych stanowią cytowane wytyczne CRZZ i wewnętrzne regulaminy organów samorządu robotniczego. W odniesieniu do sekretarzy ekonomicznych obowiązują wytyczne KW CRZZ z kwietnia 1963 roku.

uprawnienia; wydaje się, że przyczyny tego są dwójakie: jedne tkwią w małej aktywności samych załóg, inne w nieznanomości bądź złej interpretacji podstaw prawnych działania i granic uprawnień samorządu robotniczego.

W zakresie zarządzania przedsiębiorstwem szczególnie istotne znaczenie ma **prawo stanowienia**, które rozumieć należy jako prawo do ustanawiania wiążących aktów prawnych. W myśl przepisów ustawy o samorządzie robotniczym do grupy tej można zaliczyć następujące kompetencje samorządu robotniczego:

a) w zakresie planowania — uchwalanie wieloletnich, rocznych, kwartalnych, miesięcznych planów działalności przedsiębiorstwa. W praktyce często mówi się o zatwierdzaniu planów przez organy samorządu robotniczego. Z prawnego punktu widzenia między **zatwierdzaniem** a **uchwalaniem** zachodzą istotne różnice. Zatwierdzanie, jeżeli przepisy nie stanowią inaczej, obejmuje tylko przyjęcie albo odrzucenie przedłożonej uchwały, bez prawa wprowadzania zmian. Tymczasem w kompetencji uchwalania mieści się stanowienie o wszelkich sprawach wchodzących w zakres tej kompetencji.

b) w odniesieniu do **usprawnienia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa** — „ustalenie zasadniczych kierunków ulepszenia procesów technologicznych, usprawnianie organizacji i podnoszenia wydajności pracy, polityki zatrudnienia, polepszania jakości produkcji, oszczędności materiałów, narzędzi pracy i paliwa, warunków bezpieczeństwa i higieny pracy”. Kompetencje te należy rozumieć jako prawo do dawanania administracji przedsiębiorstwa pewnych określonych wskazań, które ustalając zasadnicze kierunki (a nie konkretne posunięcia) będą miały dla dyrekcji wiążący charakter. Będą zobowiązywały do podjęcia odpowiednich działań, a ich realizacja będzie podlegała nadzorowi samorządu robotniczego,

c) w zakresie **rozwoju przedsiębiorstwa** — podejmowanie decyzji w sprawach większych inwestycji z funduszy przedsiębiorstwa,

d) **odnośnie do warunków pracy, płacy i premiovania** — uchwalanie zakładowych regulaminów pracy w ramach wytycznych Rady Ministrów i CRZZ, uchwalanie wytycznych dotyczących stosowania układu zbiorowego, norm pracy, taryfikatorów płacowych i systemu płac, podejmowanie uchwały w sprawie podziału funduszu zakładowego i ustalanie regulaminu w sprawie przyznawania nagród ze środków funduszu zakładowego,

e) w zakresie **spraw bytowych załogi** — decydowanie w sprawach zakładowego budownictwa mieszkaniowego oraz urządzeń socjalnych i kulturalnych,

f) **podejmowanie decyzji o zbywaniu zbędnych maszyn i urządzeń**.

Obok prawa stanowienia ustawa o samorządzie robotniczym przyznaje załodze **prawo kontroli i nadzoru** nad całokształtem działalności przedsiębiorstwa. W sposób szczególnie wyraźny funkcja ta podkreślona została w Uchwale V Zjazdu PZPR. Uprawnienia te wysuwane są jako pierwszoplanowe i kładziony jest duży nacisk na ich wykorzystywanie przez organy samorządu robotniczego. Funkcja ta bowiem w szczególności ma realizować cel powołania samorządu robotniczego w ogóle — chodzi bowiem przede wszystkim o to, aby załoga zapoznawała się bieżąco z całokształtem działalności przedsiębiorstwa. Do-

świadczanie bowiem uczy, że kontrola jest podstawową szkołą zarządzania, że póki załoga nie przyswoi sobie tej funkcji, nie będzie również umiała skutecznie wykorzystywać uprawnień do bezpośredniego zarządzania. Kontrola działalności przedsiębiorstwa w myśl ustawy obejmuje:

a) rozpatrywanie kwartalnych, półrocznych i rocznych sprawozdań z działalności przedsiębiorstwa,

b) rozpatrywanie planów produkcyjnych oddziałów,

c) rozpatrywanie bilansów rocznych przedsiębiorstwa wraz z rachunkiem wyników,

d) kontrolę nad działalnością gospodarczą i finansową przedsiębiorstwa,

e) zatwierdzanie planów produkcji ubocznej,

f) zatwierdzanie struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa,

g) kontrolę umów o dostawach, robotach, usługach zawieranych z rzemieślnikami, chałupnikami, prywatnymi przedsiębiorstwami, rzemieślniczymi spółdzielniami zaopatrzenia i zbytu,

h) kontrolę sprzedaży i zakupów dokonywanych na rynku prywatnym,

i) kontrolę umów o prace zlecone,

j) kontrolę funduszu płac, list płac oraz wypłacanych w przedsiębiorstwie nagród i premii.

Wśród całej gamy problemów podlegających kontroli Uchwała V Zjazdu stwierdza, że „kontrola społeczna powinna koncentrować się przede wszystkim na najważniejszych problemach decydujących o wynikach pracy przedsiębiorstwa”. Do problemów tych Uchwała V Zjazdu zalicza: „realizację zadań w zakresie produkcji na eksport i rynek wewnętrzny, kształtowanie się kosztów własnych, strat nadzwyczajnych i kar umownych”. Uchwała zwraca także uwagę na konieczność kontroli przez przebywających robotników umów zawieranych przez przedsiębiorstwa z jednostkami gospodarki nie uspołecznionej. Potrzeba tego rodzaju kontroli jest szczególnie aktualna obecnie, obserwuje się bowiem dość wysoką dynamikę wypłat na rzecz tych jednostek.

Analizując wyżej wymienione kompetencje samorządu robotniczego stwierdzić należy, że organy samorządu sprawują przeważnie kontrolę nad działalnością przedsiębiorstwa, w nielicznych tylko przypadkach wykonują nad nią nadzór. Kompetencje samorządu robotniczego polegają bowiem na badaniu i ocenie złożonych materiałów i działalności, bez prawa jednak stosowania jakichś bezpośrednich środków prawnych, wywołujących określone skutki prawne. Wyjątek stanowią uprawnienia do zatwierdzania pewnych aktów prawnych (struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa i planów produkcji ubocznej). Tu kontrola połączona jest z określoną sankcją: zatwierdzeniem lub niezatwierdzeniem, z którymi to czynnościami wiąże się określone skutki prawne. W tych przypadkach można mówić o nadzorze nad przedsiębiorstwem. Brak sankcji w innych przypadkach nie oznacza, że kontrola jest bezskuteczna. Jej skuteczność zapewnia, poza środkami prawnymi, oddziaływanie pozaprawne. W szczególności istotnym momentem jest sama struktura organów samorządu robotniczego (powiązanie instancji partyjnych i związkowych) oraz odpowiedni skład personalny organów.

Szczególną kategorię uprawnień samorządu robotniczego stanowią kompetencje, które można by określić mianem opiniodawczych. Zaliczyć do nich należy:

opiniowanie projektów wskaźników rocznych planów i projektów wieloletnich planów przedsiębiorstwa oraz opiniowanie w sprawie mianowania i odwoływania dyrektora. Wyraźne potwierdzenie znalazło to także w Uchwale V Zjazdu PZPR, która nadto zaleca w pełni respektowanie tej opinii przez kierownictwo zjednoczeń. Uprawnienie to poszerzone zostało przez Uchwałę do przedstawiania konferencji samorządu robotniczego przez nowo powołanego dyrektora oceny sytuacji przedsiębiorstwa i programu dalszego działania. Nadawanie przez Partię tak szerokich i odpowiedzialnych uprawnień samorządowi robotniczemu oznacza, że dotychczasowa działalność tych organów oceniona została pozytywnie jako przynosząca korzyści gospodarce narodowej. Nie mniej ważną dziedziną uprawnień samorządu robotniczego jest inicjowanie działalności przedsiębiorstwa. Należy przyjąć, że inicjatywa samorządu nie będzie niczym ograniczona, jeżeli zmierzać będzie do realizacji podstawowych zadań samorządu robotniczego, tj. do: polepszenia wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa, do usprawnienia organizacji pracy, zapewnienia sprawnego funkcjonowania oraz rozwoju przedsiębiorstwa w interesie ogólnospołecznym i w interesie własnym załogi. Inicjowanie należy przy tym rozumieć jako występowanie do dyrekcji lub organów nadrzędnych przedsiębiorstwa w sprawach dotyczących działalności danego przedsiębiorstwa.

Do zakresu zadań samorządu robotniczego zaliczyć należy także jego obowiązki w stosunku do załogi przedsiębiorstwa. Chodzi tutaj w szczególności o rozwijanie wśród załogi działalności zmierzającej do pełnej realizacji planów gospodarczych, podniesienia gospodarności i poczucia odpowiedzialności, umacnianie dyscypliny pracy itp. W tym zakresie samorząd wykonuje ważne funkcje wychowawczo-polityczne i społeczne. Bardzo istotne w tym zakresie jest uprawnienie samorządu robotniczego, co znajduje także wyraz w Uchwale V Zjazdu, do organizowania narad wytwórczych. Narady te mają znaczenie nie tylko jako jedna z form oddziaływania organów samorządu na załogę. Służą one przede wszystkim jako forma bezpośredniego udziału w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Wszystkie te kompetencje składają się na prawo do współudziału w zarządzaniu przedsiębiorstwem państwowym; stanowią zatem dostateczną podstawę do określenia organów samorządowych jako **współzarządzających**. Charakterystyczne dla tych kompetencji jest to, że nie upoważniają w zasadzie do bezpośredniego wykonywania, do zarządzania (w sensie operatywnym) przedsiębiorstwem a do **stanowienia i kontroli**. Uzupełnieniem tego jest nieograniczona w zasadzie możliwość inicjatywy.

Ad 3. Powołanie w przedsiębiorstwie państwowym instytucji samorządu robotniczego stworzyło szczególny układ organizacyjny w ramach przedsiębiorstwa. W ramach tego samego podmiotu administracji gospodarczej istnieją dwie różne kategorie organów.

Mamy tu do czynienia z dwoma zasadniczo różnymi typami organów: z jednej strony z organami społecznymi (wybieralnymi i odpowiedzialnymi przed załogą), z drugiej — z organem zawodowym (powołanym przez państwową jednostkę nadrzędną). Struktura ta zapewnia z jednej strony — przez kolegiałność organów samorządu robotniczego wpływ załogi na działalność przedsiębiorstwa, z drugiej — przez zasadę jednoos-

bowego kierownictwa — jednolite i sprężyste kierownictwo oraz koncentrację odpowiedzialności, tak istotną przy zwiększonym zakresie samodzielności przedsiębiorstwa.

Wewnątrz przedsiębiorstwa powstała zatem swoista dwutorowość zarządzania, wymagająca szczególnych form współdziałania i regulowania wzajemnych stosunków. Powoduje to, że dyrektor w systemie samorządu robotniczego znalazł się w układzie podwójnego podporządkowania: powiązany z jednej strony z aparatem gospodarczym państwa (w pionie), z drugiej — z organami samorządu robotniczego (w poziomie). Specyficzność tej sytuacji polega na tym, że w ramach przedsiębiorstwa nie można w zasadzie mówić o prymacie czy podległości poszczególnych organów. Zasada współzarządzania stawia dyrektora i samorząd robotniczy na jednej płaszczyźnie, wykluczając w zasadzie prawny problem podporządkowania czy nadrzędności. W tej sytuacji istnieje tylko zagadnienie granic udziału w zarządzie przedsiębiorstwem państwowym i wzajemnych zależności.

Jeśli chodzi o stosunki zewnętrzne przedsiębiorstwa, to tutaj nie można w zasadzie mówić o dwutorowości. Charakterystyczne dla wewnętrznych stosunków dyrektor — samorząd robotniczy jest to, że dyrektor wykonuje uchwały samorządu robotniczego. Znajduje to pełne odzwierciedlenie w ustawie, która stwierdza, że dyrektor jest wykonawcą uchwał samorządu robotniczego. Wykonaniu przez dyrektora podlegają te uchwały, które są podejmowane w zakresie prawa stanowienia, a więc w tych sprawach, w których samorząd ma prawo podejmowania obowiązujących i wiążących postanowień.

Skoro na dyrektora ciąży obowiązek wykonywania uchwał, organy samorządu mają prawo żądania wykonania uchwały. W związku z tym ustawa upoważnia organy samorządu robotniczego do wykonywania nadzoru nad realizacją uchwał samorządu przez dyrektora przedsiębiorstwa. Organy samorządu nie dysponują jednak żadnymi sankcjami w przypadku niewykonania lub wadliwego wykonywania uchwały. Ostateczną sankcją w stosunku do dyrektora mogłoby być postawienie wniosku o odwołanie go z zajmowanego stanowiska; jednak w samej ustawie nie ma podstaw do wystąpienia z takim wnioskiem. Treść przyznanych kompetencji nie odpowiada zatem pojęciu nadzoru. Mamy tu do czynienia tylko z kontrolą rozumianą jako sprawdzanie prawidłowości, bez prawnych form ingerencji organów samorządu w działalność dyrektora.

W stosunkach między dyrektorem a samorządem robotniczym następuje dość swoiste krzyżowanie uprawnień: obok nadzoru sprawowanego przez samorząd robotniczy nad dyrektorem, również dyrektor sprawuje nadzór nad działalnością organów samorządu robotniczego. Prawo nadzoru samorządu nad dyrektorem jest konsekwencją tego, że dyrektor jest wykonawcą uchwał samorządowych. U podstaw nadzoru dyrektora leży inna przesłanka. Państwo powierzyło samorządowi robotniczemu współudział w zarządzaniu przedsiębiorstwem państwowym na zasadzie pewnej niezależności. Udzielając jednak tych uprawnień zastrzega sobie prawo nadzoru z tego punktu widzenia, czy są one realizowane zgodnie z przepisami. Wykonywanie tego nadzoru zlecone zostało dyrektorowi.

Kontrola nad uchwałami samorządu połączona jest wyraźnie z określoną sankcją, jaką dyrektor dysponuje. W myśl ustawy dyrektor jest obowiązany wstrzymać wykonanie uchwały konferencji samorządu robotniczego, jeżeli jest sprzeczna z przepisami prawa lub obowiązującym planem, zawiadamiając o tym radę robotniczą. W takim przypadku rada robotnicza ma prawo odwołać się do konferencji samorządu robotniczego. Z kolei konferencja albo rada robotnicza, albo jej prezydium mogą przedstawić sprawę nadrzędnej jednostce gospodarczej, tj. zjednoczeniu. Zjednoczenie podejmuje decyzję wspólnie z upoważnionymi przedstawicielami zarządu głównego właściwego związku zawodowego w terminie uzgodnionym z tym związkiem³⁾.

Ustawodawca, stojąc na stanowisku wyraźnego rozdziału kompetencji dyrektora i samorządu robotniczego, zakłada jednocześnie daleko idącą współpracę między tymi organami. Współpraca ta w praktyce realizowana jest w różnych formach. Jeśli natomiast chodzi o współpracę banków z organami samorządu robotniczego, to wprawdzie nie znajduje ona odzwier-

cieżenia we wspomnianej wyżej ustawie, ale potrzebę jej dalszego umacniania i rozwijania dyktuje praktyka, która wykazała, że ułożenie tej współpracy na właściwej płaszczyźnie przynosi korzyści dla obu stron.

Przystępując do realizacji Uchwał V Zjazdu Partii, banki powinny jeszcze bardziej współpracę tę zacieśniać i rozwijać, wzbogacać ją o nowe formy, co przyczyni się do bardziej efektywnego oddziaływania na działalność przedsiębiorstw bez potrzeby stosowania innych dość często niezbyt przyjemnych środków oddziaływania kredytowego.

Gwarancją efektywnego oddziaływania przez należycie układającą się współpracę z organami samorządu robotniczego jest stale wzrastająca rola i znaczenie tych organów w życiu gospodarczym i politycznym. Ostatnio zostało to szczególnie podkreślone w Uchwale V Zjazdu, która stwierdza, między innymi: „...Organa rządowe i związki zawodowe powinny dbać o to, aby w ramach dalszego doskonalenia systemu zarządzania i planowania w gospodarce narodowej uwzględnić odpowiednio uprawnienia samorządu robotniczego. Partia będzie stale wspierać działalność samorządu robotniczego i umacniać jego pozycję społeczną”.

³⁾ Tryb rozstrzygania sporów reguluje rozporządzenie Rady Ministrów z 25.II.1960 r. (Dz. U. nr 12, poz. 73).

JERZY WESOŁOWSKI

Instytut Finansów

Kursy walut w rozliczeniach za usługi

W artykule w Nr 12/68 „Wiadomości NBP”, w którym omawialiśmy przyczyny powodujące konieczność zastosowania dopłat kierunkowych, wskazaliśmy przede wszystkim na rozbieżności między kursami parytetowymi określonych walut i ich realną siłą nabywczą, która jest funkcją poziomu cen stosowanych w wymianie rozliczanej w tych walutach. Rozbieżności te mogą mieć charakter powszechny, mogą też mieć zakres ograniczony do pewnej sfery obrotów.

Teoretycznie rzecz biorąc, o ile w zakresie obrotów towarowych waluta x może być nadwartościowa, co powodować będzie konieczność stosowania dopłaty kierunkowej w tych obrotach dla waluty y , o tyle w zakresie usług siła nabywczą waluty x będzie zgodna z parytetem, podobnie jak i waluty y , czyli nie zaistnieje potrzeba stosowania dopłat.

Równocześnie wspomnieliśmy marginesowo, że przy poszukiwaniu właściwej wysokości kursu bankowego należy przyjąć za punkt wyjścia ustalenie siły nabywczej waluty w oparciu o poziom cen towarów i usług, będących przedmiotem bezpośredniego handlu zagranicznego bądź też towarów i usług, będących przedmiotem konsumpcji ludności czy też tylko turystów zagranicznych. W jednym przypadku podstawą będą ceny zbytu (hurtowe), w drugim — ceny detaliczne.

Tym samym poruszyliśmy pośrednio dwa zasadnicze zagadnienia, a mianowicie — stosunku poziomu cen towarów w walutach obcych do cen usług w bezpośredniej wymianie z zagranicą oraz stosunku poziomu złotowego cen towarów w handlu zagranicznym do cen detalicznych rynku wewnętrznego i ich związki z dopłatą kierunkową czy kursem kierunkowym.

O ile w istniejącej sytuacji nie podlega dyskusji konieczność przejściowego stosowania dopłaty kierunkowej do kursu walut wymienialnych w obrotach towarowych, o tyle konieczne jest rozstrzygnięcie, czy dopłata ta powinna obowiązywać w stosunku do:

1. Usług świadczonych w oparciu o taryfy i stawki ustalane w walutach obcych na bazie cen światowych na rzecz:

— towarów w obrotach zagranicznych, rozliczanych zarówno między krajowym i obcym przedsiębiorstwem, jak i między dwoma krajowymi przedsiębiorstwami (świadczącym usługi i korzystającym z nich),

— osób w stosunkach z zagranicą, rozliczanych między:

a) krajowym przedsiębiorstwem i cudzoziemcem,
b) krajowcem (zarówno osobą fizyczną, jak i prawną) i zagranicznym przedsiębiorstwem,

c) krajowym przedsiębiorstwem i krajowcem (zarówno osobą fizyczną, jak i prawną);

2. Towarów sprzedawanych i usług świadczonych w oparciu o ceny detaliczne rynku wewnętrznego, a rozliczanych między:

— cudzoziemcem i krajowymi osobami fizycznymi lub prawnymi,

— krajowymi osobami fizycznymi lub prawnymi i cudzoziemcami.

W teorii w rozliczeniach tych usług może być zastosowany w odniesieniu do walut wymienialnych:

— kurs bankowy z dopłatą kierunkową, podobnie jak to ma miejsce w obrotach towarowych,

— kurs bankowy, jaki stosuje się do wszelkich innych rozliczeń,

— kurs bankowy oraz kurs bankowy z dopłatą kierunkową, w zależności od charakteru rozliczeń.

Należy przy tym wyraźnie stwierdzić, że takie czy inne rozwiązanie tych zagadnień da w rezultacie określony system kursowy, który będzie musiał obowiązywać do czasu, gdy możliwe się stanie ustalenie jednolitego kursu złotego, a więc mającego powszechne zastosowanie oraz pozwalającego na zastosowanie relacji parytetowych przy wyznaczaniu kursów walut obcych w złotych.

Wyda się, że poszukując właściwych rozwiązań należy wyłączyć z rozważań możliwość stworzenia odrębnych kursów dla poszczególnych rodzajów usług, różnych od kursu bankowego czy kursu kierunkowego. Prowadziłoby to bowiem do systemu kursów zróżnicowanych, które mogłyby oddziaływać dezyntegrująco na gospodarkę narodową. Naturalnie, w istniejącym układzie tak kurs bankowy, jak i kurs kierunkowy może nie być odpowiedni dla wszystkich rodzajów usług, wypaczając wyniki rachunku ekonomicznego. Dlatego też nie powinno się wykluczać możliwości przejściowego stosowania instrumentów korekcyjnych, takich jak dopłaty i obciążenia.

Mówiąc o usługach świadczonych w oparciu o taryfy i stawki ustalane w walutach obcych na bazie cen światowych, należy przede wszystkim zwrócić uwagę, że mogą tu nie występować różnice w poziomie cen realizowanych w walutach umownych (w rozrachunku dwu- czy wielostronnym) oraz w walutach wymiennalnych, przy czym ceny podawane w walutach wymiennalnych przeliczane mogą być na waluty umowne, zgodnie z ogłoszonymi parytetami. Natomiast, jak poprzednio stwierdziliśmy, poziom cen towarów rozliczanych w walutach umownych jest wyższy od poziomu cen światowych w walutach wymiennalnych. W związku z tym zachodzi może pewna nieekwiwalentność wymiany towarowej i usługowej w walutach umownych. Jeśli bowiem występuje saldo ujemne rozliczeń towarowych, to pokryte musi być ono (abstrahując od obrotów kapitałowych) saldem dodatnim usług, co oznacza konieczność relatywnie większego świadczenia tych usług niż towarów o wyższych cenach dla wartościowego zbilansowania wymiany.

W interesie więc gospodarstwa narodowego może leżeć ustabilizowanie na pewnym poziomie świadczenia usług w walutach umownych, a więc nieforsowanie ich rozwoju, przy dążeniu do zwiększenia wpływów z usług rozliczanych w walutach wymiennalnych. Z tego też względu uzasadnione może być zastosowanie również do tych usług kursu bankowego z dopłatą kierunkową.

Jeśliśmy natomiast porównali poziom cen realizowanych w walutach wymiennalnych w zakresie naszego eksportu towarów i usług, to można stwierdzić, że ceny usług są — jak się wydaje — relatywnie wyższe. Z jednej bowiem strony usługi świadczone są na bazie cen światowych, niejednokrotnie uzgodnionych w międzynarodowych porozumieniach, a więc nie różniących się od cen pobieranych przez przedsiębiorstwa zagraniczne, przy utrzymaniu również standardu usług na poziomie światowym. Z drugiej zaś strony ceny uzyskiwane w eksporcie towarów mogą — jak już wspomnieliśmy — uwzględniając poziom ich wykonania, odbiegać in minus od poziomu cen światowych. W tej sytuacji, jeśli dopłaty kierunkowe stosowane są do obrotów towarowych, to tym

bardziej powinny odnosić się do usług, w zwiększeniu i zbycie których gospodarka dewizowa jest jak najbardziej zainteresowana.

Problem ten rozważyć jednak należy także od strony przedsiębiorstw usługowych. Przedsiębiorstwa te, w szczególności przedsiębiorstwa żeglugi morskiej i powietrznej, pracują w zasadzie w oparciu o nowoczesny park maszynowy, pozwalający na utrzymanie wydajności pracy na poziomie światowym, podczas gdy poziom wydajności pracy w produkcji towarowej jest, przeciętnie biorąc, niższy¹⁾. Równocześnie zaś pewną rolę odgrywać może odmienna struktura kosztów produkcji towarowej i usług. W konsekwencji nakład w złotych na zdobycie jednostki waluty obcej w odniesieniu do usług może być niższy niż w produkcji towarów. Jeśli więc założymy, że kurs bankowy waluty umownej oraz kurs kierunkowy waluty wymiennalnej ustalone są na bazie kursu przeciętnego, odpowiadającego wymianie towarowej, to zastosowanie tych kursów do usług może powodować powstawanie dużych, ekonomicznie w pewnym stopniu nie uzasadnionych zysków w przedsiębiorstwach usługowych.

Mimo to wydaje się wskazane zastosowanie również do bezpośrednich i pośrednich (poprzez inne krajowe przedsiębiorstwa) rozliczeń usług świadczonych na rzecz towaru na bazie cen światowych, kursów analogicznych jak do rozliczeń towarowych, to znaczy kursu bankowego dla walut umownych i kursu kierunkowego dla walut wymiennalnych, co nie wyklucza możliwości uruchomienia w stosunku do konkretnych dziedzin usług instrumentów korekcyjnych, ograniczających powstawanie nadmiernych, nieuzasadnionych zysków²⁾. Za wprowadzeniem tych kursów przemawia wiele względów, a mianowicie:

— przedsiębiorstwa usługowe pokrywać będą zobowiązania za import towarów według podanych dwóch kursów, w tym również za import dóbr inwestycyjnych. Dla przeprowadzenia więc właściwego rachunku ekonomicznego konieczne jest, aby również wpływy w zakresie usług świadczonych na rzecz towaru były rozliczane w tej samej wysokości,

— przedsiębiorstwa krajowe, pokrywające zobowiązania za usługi na rzecz towaru, powinny rozliczać się w tym zakresie według tych samych w zasadzie kursów, jakie dotyczą obrotów towarowych, gdyż tylko w ten sposób uzyska się prawidłowy obraz złotych wyników działalności.

W jednym i drugim przypadku chodzi o niedopuszczenie, aby przedsiębiorstwo za tę samą walutę rozliczane było według różnych kursów, w zależności tylko od tego, czy przedmiotem transakcji są towary, czy usługi. Prowadzić by to mogło bowiem w przedsiębiorstwach obrotu towarowego, przyjmujących za podstawę kalkulacji nakłady i wpływy złote, do obniżania cen dewizowych w eksporcie towarów na bazie cif. Jeśli na przykład cena towaru w walucie y wynosi 5y, to przy kursie bankowym z dopłatą 5y razy 56 złotych = 280 złotych. Za przewóz zaś tego towaru musiałoby się zapłacić 2y, co przy kursie ban-

1) Zgodnie zresztą z założeniem, że dla przyspieszenia tempa wzrostu dochodu narodowego i utrzymania pełnego zatrudnienia można w pewnym okresie przedłużyć życie produkcyjne urządzeń o niższej wydajności.

2) Instrumenty te nie działałyby w przypadku, gdy krajowe przedsiębiorstwo usługowe pośredniczy tylko w rozliczeniach usługowych między zagranicą i innym przedsiębiorstwem krajowym.

kowym 36 złotych dałoby 72 złote. Łącznie w złotych cena towaru w eksporcie cif wyniosłaby 352 złote, czyli w walucie y, przy kursie 56 złotych, eksport opłacalny byłby już przy cenie cif w wysokości około 6,3y, podczas gdy w rzeczywistości należałoby zrealizować cenę 7y, aby nie ponosić strat dewizowych.

W dotychczasowych rozważaniach nie uwzględniliśmy jednak faktu, że krajowe przedsiębiorstwo usługowe świadczyć może usługi na rzecz innego przedsiębiorstwa krajowego według cen światowych w walutach obcych, przeliczanych na złote. Dotyczy to między innymi morskiego transportu towarów. W związku z tym powstaje zasadnicze pytanie, jakie kursy powinny być zastosowane do tych rozliczeń lub inaczej mówiąc, jaką walutę reprezentują w tym wypadku usługi świadczone przez krajowe przedsiębiorstwa? Sprawa wydaje się jasna, jeśli dana usługa świadczona jest według taryf ustalonych w porozumieniach międzynarodowych z krajami, z którymi rozliczenia następują w walutach umownych i opiewających na te waluty. Zastosowany powinien być kurs bankowy, obowiązujący dla danej waluty. Natomiast sprawa komplikuje się, jeśli taryfy lub stawki ustalane są w kwotach walut wymienialnych. Gdyby przyjąć założenie, że krajowe przedsiębiorstwa usługowe należy traktować jak inne przedsiębiorstwa krajów, z którymi następują rozliczenia w walutach umownych, to inne przedsiębiorstwa krajowe powinny rozliczać się z nimi według kursów bankowych. W tym przypadku jednak, nie mogąc — ze względów zasadniczych — narzucić obowiązku świadczenia usługi, należałoby milcząco zgodzić się na to, że przedsiębiorstwa usługowe, dążąc do uzyskania maksymalnych efektów, nie będą w tych warunkach świadczyły usług. Z drugiej zaś strony nie ma ekonomicznego uzasadnienia, aby przedsiębiorstwa związane z obrotem towarowym uzyskiwały korzyści nie wynikające z ich działania; przy czym ma tu również pełne zastosowanie wymienione wyżej zastrzeżenie, poparte przykładem o możliwości nieuzasadnionego obniżania cen dewizowych.

Również nie wydaje się właściwe przyjęcie zasady, że rozliczenia między przedsiębiorstwami krajowymi dokonywane są generalnie według kursów kierunkowych, gdyż to preferowałoby znów bez uzasadnienia przedsiębiorstwa usługowe, powodując ucieczkę przedsiębiorstw obrotu towarowego od korzystania z ich usług i skierowanie zainteresowania na przedsiębiorstwa tych krajów, z którymi rozliczenia dokonywane są w walutach umownych.

Nie negując faktu, że stworzenie kursów kierunkowych ma mieć charakter bodźcowy, preferujący określone waluty, nie można jednak przez narzucenie pewnych rozwiązań stawiać jedno lub drugie przedsiębiorstwo w niekorzystnej sytuacji, prowadzącej do unikania krajowych środków transportu. Dlatego też należałoby przyjąć generalną zasadę, że rozliczenia między przedsiębiorstwami krajowymi powinny być dokonywane według takich kursów, jakie zastosowane są do rozliczeń z kontrahentami zagranicznymi za sam towar. Jeśli więc za towar następuje zapłata w walutach umownych, również usługi świadczone przez krajowe przedsiębiorstwa na rzecz tego towaru powinny być regulowane według kursu bankowego. Równocześnie jednak należy dopuścić do swobodnych negocjacji cenowych oraz wyboru kontrahenta, aby nie usztywniać decyzji obu partnerów. Przedsiębiorst-

wo obrotu towarowego przy transakcjach rozliczanych według kursów kierunkowych miałoby możliwość skorzystania z usług kraju, z którym zobowiązania regulowane są w walutach umownych według kursów bankowych, dla zmniejszenia kosztów w przeliczeniu złotowym.

Z drugiej zaś strony krajowe przedsiębiorstwo usługowe, nie mając możliwości świadczenia usług za waluty rozliczane według kursu kierunkowego, będzie w pertraktacjach ze swym kontrahentem krajowym obniżało ceny w granicach opłacalności tak, aby doprowadzić do zawarcia umowy i wykorzystania swego potencjału produkcyjnego. Jeśli natomiast nie dojdzie do porozumienia, to należy zakładać, że jedna i druga strona znalazła bardziej korzystne rozwiązanie dla siebie, a tym samym i dla gospodarki dewizowej. Chodzi bowiem zawsze o maksymalizację wpływów dewizowych, rozliczanych według kursów kierunkowych. Taka zresztą jest rola tych kursów. A więc ze względu na opłacalność przedsiębiorstwo obrotu towarowego skorzysta z usług rozliczanych w walutach umownych według kursu bankowego, a przedsiębiorstwo usługowe świadczyć będzie usługi za waluty rozliczane według kursu kierunkowego.

Należy jednak wyraźnie stwierdzić, że przedsiębiorstwa obrotu towarowego będą mogły w tej sytuacji uzyskiwać pewne korzyści złotowe przy eksporcie cif za waluty rozliczane według kursu kierunkowego, jeśli za usługi transportowe płacić będą według kursu bankowego. W związku z tym powstaje potencjalne niebezpieczeństwo, na które już zwracaliśmy uwagę, obniżania cen dewizowych do granic opłacalności w złotych. Należy jednak sądzić, że przy proponowanym rozwiązaniu przedsiębiorstwo, dążąc do zmaksymalizowania swych zysków, obniży cenę w walucie rozliczanej według kursu kierunkowego tylko w przypadku, gdy zmuszone do tego będzie względami konkurencji.

W proponowanym układzie mielibyśmy jednolitość kursów stosowanych w przedsiębiorstwach obrotu towarowego i usługowych w zakresie usług świadczonych na rzecz towaru w oparciu o taryfy i stawki międzynarodowe, ustalane na bazie cen światowych. Nie wyczerpuje to jednak zagadnienia, gdyż na tej samej zasadzie, czyli na bazie cen światowych, mogą być świadczone usługi na rzecz osób. Naturalnie w tym przypadku dla cudzoziemców kurs rozliczeniowy w złotych nie ma znaczenia ze względu na to, że pokrywają oni swe zobowiązania w walucie obcej, według taryf lub stawek międzynarodowych. Jaki jednak kurs zastosować do krajowców tak osób fizycznych, jak i prawnych, korzystających z usług zagranicy, na przykład przy przewozie osób, i rozliczających się z tego tytułu bezpośrednio lub za pośrednictwem krajowych przedsiębiorstw w walutach obcych z zagranicą? Bezspornie musi to być ten sam kurs, jaki stosowany będzie w usługach świadczonych przez krajowe przedsiębiorstwa usługowe na rzecz krajowców (zarówno osób fizycznych, jak i prawnych), w przypadku gdy ceny tych usług opierać się będą na taryfach lub stawkach międzynarodowych, ustalonych na bazie światowej. Z punktu widzenia zachowania jednolitości rozliczeń w przedsiębiorstwach usługowych, a także obrotu towarowego, powinien to być kurs bankowy dla walut umownych i kurs z dopłatą kierunkową dla walut wymienialnych. Nie wydaje się bowiem możliwe stosowanie

odmiennych kursów dla walut wymiennalnych za usługi świadczone na rzecz towaru i na rzecz osób, gdyż prowadziłoby to do ograniczania usług świadczonych na rzecz osób, jako przynoszących mniejsze zyski.

W związku z tym wyłaniają się pewne wątpliwości. Przede wszystkim więc, w jakich przypadkach krajowiec musiałby płacić za te usługi według kursu kierunkowego. Wydaje się, że podobnie jak przy usługach na rzecz towaru powinien decydować, jeśli chodzi o transport, kierunek przewozu, a więc przewozy wszystkie do — i z krajów o walutach wymiennalnych rozliczane byłyby według kursu kierunkowego. W związku z tym powstałoby jednak dążenie do korzystania ze środków przewozu krajów, w rozliczeniach z którymi stosowane są waluty umowne, przeliczane na złote według kursów bankowych. W tym przypadku nie jest możliwe, jak to było sugerowane przy obrocie towarowym, pozostawienie kształtowania się ceny dewizowej, a w konsekwencji jej równowartości w złotych, wolnej do pewnego stopnia grze sił między kontrahentami. Istniałaby więc tylko droga reglamentacji, nie dopuszczająca do korzystania, poza uzasadnionymi przypadkami, z usług obcych przedsiębiorstw, co jednak nie eliminuje różnic w równowartości złotej świadczonych usług.

Innym rozwiązaniem byłoby przyjęcie zasady, że osoby prywatne³⁾, bez względu na kierunek przewozu, pokrywałyby koszty tylko według kursu bankowego. Różnicę zaś między tym kursem i kursem kierunkowym dopłacałby przedsiębiorstwom usługowym budżet, dla utrzymania jednolitości rozliczeń kursowych w tych przedsiębiorstwach⁴⁾. W ten sposób znikłaby dla ludności rozpiętość między wartością usług świadczonych w zależności od kierunku przewozu oraz przedsiębiorstwa (krajowe czy zagraniczne, z którym rozliczenia następują w walutach umownych według kursu bankowego lub w walutach wymiennalnych według kursu kierunkowego).

Jednocześnie jednak wystąpiłoby swego rodzaju dofinansowywanie ludności. Trzeba stwierdzić, że gdyby w stosunku do ludności w innych obrotach stosowane były tylko kursy bankowe, to proponowany system dałby zarówno jednolitość obowiązujących kursów w obrotach krajowych przedsiębiorstw usługowych, jak i w stosunkach z ludnością. W proponowanym bowiem uprzednio systemie ludność za jedne usługi płaciłaby — w odniesieniu do walut wymiennalnych — kurs bankowy z dopłatą kierunkową, a za inne tylko kurs bankowy, gdyby nie działał tu system obciążeń czy opłat turystycznych.

Mówiąc o innych usługach świadczonych na rzecz naszej ludności w stosunkach z zagranicą mamy na myśli te usługi i towary, które świadczone są bezpośrednio za granicą według cen detalicznych tamtejszego rynku. Jak wiemy, ze względu na specyficzne warunki, panujące na naszym rynku wewnętrznym, ludność szacuje siłę nabywczą zarówno walut umownych, jak i walut narodowych krajów socjalistycznych oraz walut wymiennalnych znacznie wyżej, niż

by to wynikało z przeciętnych kosztów utrzymania w tych krajach. Stąd też, jak się wydaje, stosowanie kursu bankowego z dopłatą kierunkową do walut wymiennalnych we wszelkich rozliczeniach z ludnością nie stanowiłoby i tak dostatecznego regulatora wysokości obrotów. Inaczej mówiąc, popyt przy kursie kierunkowym i tak byłby większy niż podaż ze strony państwa, która wynikałaby z realnych możliwości płatniczych. Naturalnie, w miarę normalizacji warunków rynkowych musiałby się również zmieniać popyt i jego charakter.

O ile — jak stwierdziliśmy — w odniesieniu do usług świadczonych na rzecz cudzoziemców przez nasze przedsiębiorstwa w oparciu o taryfy i stawki międzynarodowe, ustalone na bazie cen światowych, wysokość kursu rozliczeniowego w złotych nie wpływa na popyt, o tyle kurs ten ma znaczenie przy usługach i towarach świadczonych na bazie cen detalicznych rynku wewnętrznego, opiewających na złote. W tym przypadku bowiem dochodzi do konfrontacji siły nabywczej waluty obcej i polskiej przy obowiązującym kursie. W tym układzie ceny wewnętrzne oddziaływać zaczynają na popyt zagranicy, gdyż są one bezpośrednio, poprzez kurs, przeliczane na walutę obcą. Jeśli kurs ten nie odpowiada realnej sile nabywczej pieniądza i jest w stosunku do niej zaniżony, koszty utrzymania dla cudzoziemca w Polsce będą wysokie, zniechęcające do dokonywania wydatków.

Konieczne więc staje się takie ustalenie wysokości kursu, które stanowiłoby bodziec dla wzrostu ilości przyjeżdżających do naszego kraju turystów zagranicznych i wzmożenia ich wydatków w Polsce, czyli kurs przy danych cenach powinien dać turystyce w efekcie niższe, a w najgorszym razie takie same koszty utrzymania jak we własnym kraju. Czy jednak powinien to być w odniesieniu do walut wymiennalnych kurs bankowy z dopłatą? Wydaje się, że nie, gdyż istnieją zasadnicze różnice w układzie cen detalicznych i hurtowych zarówno u nas, jak i w krajach kapitalistycznych. W krajach tych — jak wiemy — istnieje bardzo duża rozpiętość między cenami detalicznymi i cenami hurtowymi ze względu na znaczny udział w cenach detalicznych wewnętrznych kosztów obrotu. Na koszty te składają się nakłady na reklamę, opakowanie, na wszelkie ogniwa pośredniczące, na transport, a także oprocentowanie kapitału zaangażowanego w sieci detalicznej. U nas natomiast koszty obrotu wewnętrznego nie stanowią tak dużego udziału w cenie detalicznej. Równocześnie zaś w wielu przypadkach produkcja eksportowa wymaga dodatkowych nakładów w stosunku do produkcji na rynek krajowy, aby poprawić wykonanie.

Niezależnie od tego należy jeszcze zwrócić uwagę na strukturę cen detalicznych, a więc na stosunek poziomu cen artykułów spożywczych i usług świadczonych na rynku wewnętrznym do poziomu cen konsumpcyjnych towarów przemysłowych. Porównanie w tym zakresie z krajami kapitalistycznymi wykazuje, że w naszym kraju ceny żywności i usług są relatywnie niższe w stosunku do cen konsumpcyjnych artykułów przemysłowych. Zakładając zaś, że popyt turysty zagranicznego jest w dużej mierze skierowany na towary spożywcze i usługi, należy to uwzględnić przy ustalaniu kursu. Chcąc zaś rozszerzyć również i zbyt towarów przemysłowych, musie-

3) A więc nie osoby prawne, które regulowałyby swe zobowiązania według kursu kierunkowego za przewozy do i z krajów o walutach wymiennalnych.

4) Jeśli chodzi o rozliczenia ludności z przedsiębiorstwami usługowymi krajów o walutach wymiennalnych, to mogłyby one przebiegać według kursów kierunkowych lub tylko według kursów bankowych, a więc w tym przypadku budżet zrezygnowałby z pobierania dopłaty kierunkowej.

libyśmy przy wyznaczaniu kursu abstrahować od podanych wyżej względów.

W istniejącym układzie, wyznaczając kurs dla obrotów towarowych oraz obrotów turystycznych, konieczne stało się wprowadzenie pewnej rozbieżności między kursami, która musi być utrzymana do czasu zmiany cen detalicznych i hurtowych, pozwalającej na wprowadzenie kursu rzeczywiście jednolitego. Tak więc w stosunkach z turystami zagranicznymi musi być zastosowany kurs bankowy, a w handlu zagranicznym — kurs bankowy z dopłatą kierunkową do walut wymiennalnych. Należy przy tym zaznaczyć, że kurs jednolity, wyznaczony na poziomie kursu kierunkowego dla obrotów towarowych, oznaczałby poważne obniżenie kosztów utrzymania w Polsce dla cudzoziemców przy dzisiejszych cenach detalicznych. Prowadziłoby to siłą rzeczy do spadku globalnych wpływów dewizowych, gdyż w obecnych warunkach nie ma możliwości tak znacznego wzrostu ilości przyjeżdżających oraz wzrostu ich popytu, aby zrekomensować skutki spadku kursu.

Na marginesie trzeba jednak zaznaczyć, że przyjęcie do rozliczeń turystycznych kursu bankowego spowoduje w biurach podróży pewne zniekształcenie rachunku ekonomicznego, co może odbić się niekorzystnie na ich działalności. Za import bowiem maszyn i urządzeń przedsiębiorstwa te będą płaciły według kursu kierunkowego, a wpływy swoje realizować będą według kursu bankowego. Dysproporcje te mogą być naturalnie usunięte przez zmianę cen usług złotych lub pokrywanie dopłat kierunkowych przez budżet, podobnie jak to było już sugerowane.

Konieczność utrzymania odrębnych kursów dla obrotów towarowych i usługowych w wymienionym rozumieniu nie jest specyficzną cechą gospodarki polskiej. Podobnie przedstawia się ta sprawa także na Węgrzech. Problem ten znalazł odbicie w dyskusji i rozwiązaniach praktycznych, zastosowanych w tym kraju. Przyjęto tam bowiem, że kurs bankowy z dopłatą kierunkową dotyczyć będzie jedynie rozliczeń z tytułu wymiany towarowej. Natomiast cały obrót ludności tak krajowców, jak i cudzoziemców rozliczany jest w odniesieniu do krajów socjalistycznych według kursów podstawowych z dopłatą, zgodnie z umową o płatnościach niehandlowych, a z krajami kapitalistycznymi — według kursów specjalnych, z

zachowaniem różnic parytetowych między walutami. Istnieją przy tym bardzo poważne rozbieżności między tym ostatnim kursem i kursem z dopłatą kierunkową, stosowaną dla obrotów towarowych z krajami kapitalistycznymi.

Jeśli chodzi o stosunki z krajami socjalistycznymi, to nie występują tu w zasadzie rozbieżności między naszym układem cen detalicznych i hurtowych (cen zbytu) i układem istniejącym w tych krajach. Dlatego też wydaje się możliwe, gdyby nie istniała w obecnej formie umowa o płatnościach niehandlowych, ustalenie jednolitego kursu do waluty umownej, obowiązującego zarówno w rozliczeniach towarowych, jak i w szeroko rozumianych rozliczeniach usługowych.

W związku z tym mielibyśmy w stosunku z ludnością, w odniesieniu do towarów i usług świadczonych według cen wewnętrznych, jednolity kurs bankowy, przy zachowaniu różnic między walutami umownymi i wymiennymi, wynikłych z parytetu. Kurs ten musiałby odpowiadać sile nabywczej pieniądza w zakresie tych towarów i usług. W obrotach zaś towarowych i usługowych, świadczonych według taryf i stawek międzynarodowych na bazie cen światowych, występowałby kurs bankowy w zakresie rozliczeń w walutach umownych i kurs bankowy z dopłatą kierunkową w rozliczeniach w walutach wymiennalnych, oparty na sile nabywczej tych walut w zakresie wymiany towarowej i usługowej. Tym samym różnice między obu kursami byłyby przede wszystkim różnicami w ich siłach nabywczych, przy uwzględnieniu innych jeszcze czynników, o których była mowa. Odejście od stosowania dopłaty kierunkowej lub jej zmniejszanie będzie mogło następować w miarę zmian:

— cen stosowanych w wymianie z krajami, z którymi rozliczamy się w walutach umownych lub zmian parytetu tych walut,

— układu cen wewnętrznych (detalicznych i hurtowych).

Wtedy dopiero bowiem zaistnieją warunki do wprowadzenia rzeczywiście jednolitego, powszechnego kursu i przyjęcia — przy ustalaniu kursów wszystkich walut obcych — różnic wynikłych z ich parytetów.

STANISŁAW KOBAK

Dewaluacja funta szterlinga — i co dalej?

Ostatnie miesiące roku 1967 oraz rok 1968 to okres, w którym z ogromnym nasileniem oraz z wyjątkową uporczywością występowały na międzynarodowych rynkach walutowych zjawiska świadczące o bardzo zaawansowanej i chronicznej chorobie obecnego systemu walutowego. Ale czy tylko systemu walutowego? Cóż bowiem winne zwierciadło, że jego nieuchronną rolę jest prezentowanie odbicia rzeczywistości bez możliwości zatajania lub nawet zamazywania kształtów mniej przyjemnych?

Walki, konflikty, porażki i zwycięstwa między poszczególnymi walutami wymiennymi stanowią w

swej istocie tę najłatwiej dostrzegalną przez wszystkich płaszczyznę ujawniania się różnorodnych i zmiennych sytuacji w kształtowaniu się procesów gospodarczych i politycznych — wewnętrznych i zewnętrznych — głównych aktorów na scenie gospodarczej świata kapitalistycznego, wzajemnych stosunków między nimi, jak również między nimi a pozostałymi państwami świata. I właśnie te zewnętrzne efekty na rynkach walutowych śledzone są pilnie nie tylko przez specjalistów zawodowo zajmujących się sprawami walutowymi tak w sferze praktyki, jak i nauki, ale przez całe społeczeństwa w pełnym ich przekroju

socjalnym. Odnosi się to zarówno do społeczeństw tych państw, których waluty uczestniczą w procesach swobodnej wymiennalności, jak również do społeczeństw tych państw, których waluty nie należą do rodziny wolnowymienialnych. Oprócz bowiem tego, że zjawiska te, szczególnie w okresach ich większych nasileń, są „widowiskowo” fascynujące, to szerokie kręgi społeczeństw opanowuje uczucie co najmniej chyba zbliżone do strachu o własne, indywidualne interesy. Powszechność tego uczucia w poszczególnych społeczeństwach zależy przede wszystkim od ścisłości związków danego społeczeństwa z walutami zagrożonymi. Wydaje się jednak, że w tych ludzkich postawach i reakcjach można znaleźć wiele analogii do chorób i ich leczenia. Wszyscy ludzie znają się na medycynie. Jakże jednak znikoma ich część posiada znajomość budowy organizmu ludzkiego w jego anatomicznych szczegółach, znajomość zasad funkcjonowania organizmu, utrzymywania równowagi procesów wewnętrznych z otoczeniem organizmu i wreszcie zasad stosowania odpowiednich lekarstw i zabiegów.

Wyjątkowo bogaty w wydarzenia walutowe był okres ostatnich kilkunastu miesięcy. Dewaluacja funta szterlinga w listopadzie 1967 roku; szalejąca później spekulacja na spodziewaną powszechną dewaluację walut kapitalistycznych z dolarem USA na czele, wyrażająca się w masowej ucieczce od walut do złota; zachwianie pozycji francuskiego franka pod koniec pierwszego półrocza 1968 roku w wyniku kłopotów gospodarczych i politycznych Francji; następna fala nacisku na funt szterling w okresie miesięcy letnich 1968 roku w związku z ucieczką od sald szterlingowych w obawie przed dalszą dewaluacją funta szterlinga i wreszcie niespotykana fala ucieczki od francuskiego franka i częściowo funta szterlinga do zachodnioniemieckiej marki w wyniku spodziewanej rewaluacji marki oraz w wyniku obaw przed dewaluacją, szczególnie franka francuskiego — oto lista głównych wydarzeń.

Ogromne nasilenie zjawisk kryzysowych w międzynarodowym systemie walutowym w bardzo krótkim okresie czasu. Nie były one jednak zupełnie oderwane od siebie. Nie pojawiały się jako zupełnie nowe zjawiska. Był to proces pogłębiającego się kryzysu walutowego, powstałego i utrzymującego się nadal na płaszczyźnie konfliktowej sytuacji w kształtowaniu się bilansów płatniczych w trójkącie: Kontynentalna Europa Zachodnia — Anglia — Stany Zjednoczone. Trzeba tu jednak wspomnieć o tym, że jeśli takie uogólnienie pojęcia „Zachodnia Europa Kontynentalna” było zupełnie naturalną rzeczą jeszcze nawet w ciągu okresu drugiego i trzeciego kwartału roku 1968, to pod koniec roku 1968, w szczególności po ostatnich listopadowych wydarzeniach na osi frank francuski — marka zachodnioniemiecka, nastąpiła zasadnicza zmiana. W każdym razie Francja w chwili obecnej nie ma zmartwień co zrobić z dodatnimi saldami w bilansie płatniczym oraz jak je w przyszłości zmniejszyć.

„Mocne uderzenia”, występujące z dużym nasileniem i częstotliwością w sferze międzynarodowych stosunków walutowych świata kapitalistycznego, zmuszały głównych partnerów do szukania formuły dla połączenia wysiłków i działań, w imię ratowania porządku walutowego, i to mimo istniejących zasadniczych konfliktów i sprzeczności, głównie na płaszczyźnie ekonomicznych procesów decydujących o

kształtowaniu się bilansów płatniczych. Trzeba jednak stwierdzić, że wysiłki te — podejmowane często na skalę ogromną — stanowią w istocie dosyć beznaładziejną walkę o życie pacjenta z poważną chorobą wewnętrzną za pomocą chłodnych okładów na czoło. Nie oznacza to oczywiście negowania ważności takich efektów międzynarodowej współpracy, jak zabezpieczenie oficjalnych rezerw złota przed prywatną spekulacją oraz dwukrotne „podpieranie” zagrożonych walut (frank francuski i funt szterling) przez wspólne przyznanie środków w postaci kredytu „stand-by” w zawrotnej łącznej wysokości równoważnej 4 000 mln dolarów USA. Oznacza to jednak zaakcentowanie ogólnie znanej zasady, sprawdzonej zresztą w ostatnim okresie w praktyce wyjątkowo wyraźnie, że bez usunięcia źródła zaburzeń, zaburzenia będą występować nadal. A źródła zaburzeń występują głównie w postaci procesów nierównomiernego rozwoju ekonomicznego głównych państw kapitalistycznych, gospodarczych i politycznych konfliktów między nimi, jak również między nimi a pozostałymi państwami świata, zróżnicowanych i stale zmieniających się warunków konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. W ślad za tym, jako już zupełnie naturalną konsekwencja — występuje nierównomierność podziału zasobów oficjalnych rezerw płatniczych.

Dewaluacja funta szterlinga w listopadzie 1967 roku miała w swym założeniu położyć kres wzrastającemu niepokoju na rynkach walutowych w okresie roku 1967 w związku ze słabą pozycją podstawowej rezerwowej waluty — funta szterlinga. Tak więc to, co miało stanowić zatrzasknięcie drzwi przed niepokojami i spekulacjami, przepływami pieniądza — zapoczątkowało okres o znacznie większym nasileniu tych procesów.

Dewaluacja była uzgodniona z Międzynarodowym Funduszem Walutowym w wysokości 14,3%. Oznaczało to obniżenie oficjalnego kursu funta szterlinga w stosunku do dolara USA z 2,80 do 2,40. Równocześnie z dewaluacją rząd brytyjski przyjął podstawowe założenia w dziedzinie polityki gospodarczej. Realizacja tych założeń miała zapewnić dokonanie zasadniczego zwrotu całej gospodarki w kierunku maksymalnej poprawy salda bilansu płatniczego, głównie przez poprawę salda bilansu handlowego. A więc maksymalizowanie eksportu, a minimalizowanie importu towarów, ze szczególnym uwzględnieniem importu towarów przeznaczonych na potrzeby bezpośredniej konsumpcji.

W celu osiągnięcia zamierzeń, dla których dewaluacja została dokonana, rząd brytyjski przystąpił do realizacji następujących głównych założeń polityki gospodarczej:

- ograniczanie popytu prywatnego przez zwiększenie podatków lub nakładanie nowych,
- ograniczanie popytu rządowego przez niezwykle drastyczne obniżenie wydatków budżetowych,
- zamrożenie płac i cen w obawie przed uruchomieniem się żywiołowego mechanizmu spirali inflacyjnej, zdolnej w bardzo krótkim czasie zniweczyć z nadwyżką główne osiągnięcia dewaluacji, a mianowicie cenową przewagę w konkurencji międzynarodowej oraz zmniejszenie wewnętrznego popytu konsumpcyjnego,
- podpieranie produkcji na eksport.

Na początku roku 1968 rząd brytyjski określił główny cel działalności gospodarczej. Poczynając od roku

1968 i w latach następnych należy doprowadzić do systematycznego uzyskiwania nadwyżki bilansu płatniczego w wysokości co najmniej 500 mln funtów szterlingów rocznie i utrzymać ten stan przez okres co najmniej kilku lat. Rok 1968, jako rok wyjściowy, miał przynieść przynajmniej 200 mln funtów szterlingów nadwyżki w bilansie płatniczym.

Obecnie można już stwierdzić z całą pewnością, że rok 1968 nie przyniósł zakładanej poprawy salda bilansu płatniczego. Przeciwnie, zamiast zakładanej nadwyżki 200 mln funtów szterlingów ujemne saldo bilansu płatniczego jest znacznie wyższe niż w roku 1967. Dwie główne przyczyny decydują o takim rezultacie. Po pierwsze — utrzymywanie się nadal poważnego ujemnego salda bilansu handlowego, a po drugie — znacznie wyższy niż w roku 1967 odpływ kapitałów (inwestycje — głównie w Australii).

Czy w tej sytuacji można liczyć na to, że w najbliższej przyszłości funt szterling zejdzie z pozycji waluty zagrożonej? Wydaje się, że nie.

Nieosiągnięcie założonych celów można tłumaczyć różnie. Można tłumaczyć na przykład nie dość głęboką dewaluacją. Można tłumaczyć również tym, że okres jednego roku jest zbyt krótki do uzyskania widocznych rezultatów zakładanych przy podejmowaniu decyzji o dewaluacji pieniądza. Brak jednak przy tych tłumaczeniach stwierdzeń, jak głęboka powinna być dewaluacja w tym konkretnym przypadku lub jak długo trzeba będzie czekać na rezultaty. A przecież trzeba przy tym brać pod uwagę zagadnienie ogromnej wagi, a mianowicie to, że dewaluacja funta szterlinga nie była przeprowadzona jednocześnie z szerzej zakrojoną dewaluacją innych walut, w szczególności walut państw kapitalistycznych wysoko rozwiniętych gospodarczo i odgrywających ważną rolę w światowym handlu zagranicznym. Z tej więc strony nie było procesów zasadniczo pomniejszających skuteczność dewaluacji funta szterlinga.

Dewaluacja funta szterlinga, jednej z dwóch walut rezerwowych, automatycznie wysunęła na pierwszą linię drugą walutę rezerwową — dolar USA. Okazało się wówczas, że również i ta waluta nie posiada już wszystkich warunków do wytrzymania masowego naporu, którego głównym źródłem był brak zaufania do istniejącego systemu walutowego. Był to problem rozpowszechnionego w skali światowej przekonania o konieczności powszechnej dewaluacji, poczynając w pierwszym rzędzie od dolara USA. A to nie oznaczałoby nic innego, jak zmianę oficjalnej ceny złota, wyrażonej w dolarach USA.

Zagadnienia związane z naciskiem na dolar USA przez złoto oraz wprowadzeniem w życie systemu dwóch poziomów cen na złoto zostały obszernie omówione w artykule Z. Karpińskiego w poprzednim numerze „Wiadomości NBP”. Nie ma potrzeby ich powtarzać. Trzeba podkreślić, że z punktu widzenia likwidacji spekulacyjnego naporu na oficjalne rezerwy złota monetarnego ustalenie to było bardzo efektywne. Równocześnie jednak trzeba pamiętać o tym, że to niezaprzeczalne, pozytywne osiągnięcie na płaszczyźnie międzynarodowej współpracy władz monetarnych w żadnej mierze nie rozwiązuje podstawowych problemów leżących u podstaw zjawisk kryzysowych w sferze międzynarodowego systemu walutowego. W szczególności chodzi tu o przebieg w przyszłości procesów dostosowawczych między głównymi państwami

kapitalistycznymi w zakresie ich bilansów płatniczych, stosownie do wymogów międzynarodowej równowagi monetarnej.

Czy można obecnie przewidzieć bieg wypadków w zakresie międzynarodowego systemu walutowego w roku 1969? Wydaje się, że:

— jeśli Anglia nie potrafi przyspieszyć procesów warunkujących zdecydowaną poprawę jej bilansu płatniczego;

— jeśli Francja nie potrafi zabezpieczyć interesów własnego bilansu płatniczego bez wywoływania niepokojów i wstrząsów wewnętrznych, dezorganizujących funkcjonowanie gospodarki;

— jeśli USA nie potrafią dokonać zdecydowanego zwrotu od systematycznego zadłużania się za granicą w wyniku ciągłego występowania ujemnego salda bilansu płatniczego;

— jeśli wreszcie podejmowane wewnętrznie przez NRF środki zmierzające do osłabienia presji na rewaluację marki zachodnioniemieckiej, głównie przez odpowiednie dostosowanie kształtowania się bilansu handlowego oraz transferów kapitałowych, nie przyniosą właściwych rezultatów,

wówczas na pewno rok 1969 będzie bardzo niespokojny i obfitujący w wiele kłopotów w zakresie międzynarodowego systemu walutowego, łącznie z koniecznością podejmowania decyzji o zmianie aktualnie istniejących oficjalnych kursów głównych walut kapitalistycznych oraz sięgania do arsenału ograniczeń dewizowych w obronie zagrożonych walut.

Rozwój procesów gospodarczych, kształtowanie się ekonomicznej równowagi wewnętrznej i zewnętrznej państw kapitalistycznych będą warunkowały kształtowanie się sytuacji walutowej. To jest oczywiste. Czy można jednak zakładać w dłuższych okresach rozwój bezkonfliktowy? Nie można zakładać czegoś, co jest nieosiągalne. A wiemy przecież dobrze, że w pierwszym rzędzie należy do tego problem trwałej równowagi i harmonijnego rozwoju w gospodarce kapitalistycznej tak w skali narodowej, jak i międzynarodowej.

Gdyby natomiast chodziło o zgadywanie rozwoju sytuacji walutowej na podstawie obserwacji jedynie zewnętrznych zjawisk w formie takich czy innych zaburzeń walutowych — to można chyba przyłączyć się do dowcipnego quizowego ujęcia listopadowego kryzysu walutowego przez wybitnego satyryka-humorystę amerykańskiego A. Buchwald'a w „International Herald Tribune” z dnia 30. XI.—1. XII. 1968 roku. Otóż A. Buchwald zestawiając pytania i odpowiedzi, pisze między innymi:

Pytanie: jeśli ja mam pięć franków francuskich, a pan ma trzy marki zachodnioniemieckie — to co w ogóle będziemy mieli?

Odpowiedź: jeden z najbardziej szkodliwych balaганów pieniężnych w okresie po drugiej wojnie światowej.

Pytanie: jeśli zechcę sprzedać posiadane franki francuskie za marki zachodnioniemieckie taniej o 10% od oficjalnych kursów — która waluta najwięcej ucierni na tej transakcji?

Odpowiedź: funt szterling.

Pytanie: dlaczego?

Odpowiedź: ponieważ funt szterling jest bardzo ściśle związany z dolarem USA. Wszystko proste i jasne.

— Informacje z zagranicy —

(listopad 1968 roku)

ARABSKA UNIA PŁATNICZA

W dniu 11 listopada 1968 roku zapadła wstępna decyzja utworzenia arabskiej unii płatniczej, w której mają uczestniczyć członkowie Rady Jedności Gospodarczej, to jest Irak, Jordania, Kuwejt, Syria i Zjednoczona Republika Arabska. Unia Płatnicza ma się przyczynić do rozwoju wymiany handlowej między krajami arabskimi poprzez ułatwienia wzajemnych rozliczeń finansowych. Decyzja ta, której szczegółów technicznych nie ogłoszono, podlega zatwierdzeniu przez Radę Jedności Gospodarczej w roku 1969.

(jg)

BRAZYLIA:

DEWALUACJA CRUZEIRO

Brazylia, której zadłużenie w stosunku do zagranicy stale rośnie, jest zmuszona do częstej dewaluacji waluty. Po dewaluacji w sierpniu, następnie we wrześniu, nastąpiła kolejna zmiana parytetu w listopadzie. Kurs cruzeiro został obniżony 12 listopada z 3,675/3,700 na 3,745/3,770 cruzeiro za 1 dolar.

(jg)

BULGARIA:

KREDYTOWANIE I STOPA PROCENTOWA

Plenum Komitetu Centralnego Bułgarskiej Partii Komunistycznej (24—26 lipca 1968 roku) uchwaliło „rozszerzyć kredytowanie bankowe i wykorzystanie środków własnych organizacji gospodarczych, jak również kontynuować prace nad udoskonaleniem stopy procentowej”. Wytyczne te obecnie są realizowane.

W dziedzinie **kredytowania i finansowania inwestycji** rośnie udział oprocentowanych kredytów bankowych i środków własnych przedsiębiorstw, maleje natomiast udział środków budżetowych w łącznej sumie nakładów inwestycyjnych. W roku 1968 wysokość środków budżetowych na sfinansowanie inwestycji wyniosła około 800 milionów lewów, czyli około 37% sumy nakładów. W roku 1967 udział ten wynosił 54%. W roku 1968 kredyty bankowe na inwestycje limitowane wyniosły około 650 milionów lewów. Ponadto banki udzieliły kredytów na inwestycje w państwowych gospodarstwach rolnych oraz na inwestycje pozalimitowe. Ogółem udział kredytów bankowych w roku 1968 wyniósł około 30% nakładów inwestycyjnych. Z budżetu państwa zostały sfinansowane głównie nakłady inwestycyjne w przemyśle wydobywczym, energetyce, w metalurgii czarnej i kolorowej.

Wykonywanie przez banki zwiększonych zadań w dziedzinie finansowania inwestycji wymaga pogłębienia pracy ekonomicznej, związanej z przyznawaniem kredytów. Przy kredytach inwestycyjnych jednym z zasadniczych wymogów jest to, aby dany obiekt odpowiadał normom wskaźnika efektywności, udokumentowanym pełnym projektem i kosztorysem. Wyjątki można stosować tylko na zlecenie Rady Ministrów. Ważną zmianę wprowadza uchwała partii i rządu, w myśl której kredyty inwestycyjne mają być

splacane z zysku przedsiębiorstw, a nie jak dotychczas z „funduszu rozwoju i doskonalenia technicznego”. Zmianę tę motywuje się chęcią zwiększenia bodźców materialnego zainteresowania przedsiębiorstw powiązanych z realizowaniem efektywnych inwestycji oraz chęcią najbardziej racjonalnego wykorzystania środków trwałych.

Przy udzielaniu **kredytów obrotowych** bank ma analizować rentowność przedsiębiorstwa, jego wypłacalność oraz perspektywy rozwoju. Jeśli przedsiębiorstwo nie ma perspektyw rozwoju, jego działalność jest nierentowna i nie może ono spłacać kredytów w określonych terminach, to oddział banku ma obowiązek zastanowić się nad celowością dalszego kredytowania takiego przedsiębiorstwa. Swoją punkt widzenia powinien przedstawić centrali banku.

Wprowadzenie zróżnicowanych **stawek procentowych** i uprawnienie oddziałów bankowych do wykorzystywania wysokości odsetek jako bodźców ekonomicznych pociąga za sobą obowiązek analizy i ujawniania nieefektywnego wykorzystywania przez przedsiębiorstwo zapasów oraz obowiązek analizy wydatków przedsiębiorstwa. Wyniki tej analizy mają być podstawą do ustalania w umowach kredytowych konkretnych warunków i terminów udzielania kredytów z podwyższoną stopą procentową. Stwarza to większe możliwości decydowania przez bank o ważnych problemach ekonomicznych przedsiębiorstwa. Prawdłowo określony procent zapewnia efektywną produkcję i stanowi sankcję dla przedsiębiorstwa gospodarującego nieprawidłowo.

(kn)

BULGARIA:

WSKAŹNIK EFEKTYWNOŚCI KREDYTÓW BANKOWYCH

W warunkach nowego systemu zarządzania gospodarką narodową szczególną uwagę zwraca się na efektywność pracy przedsiębiorstwa i banku. Efektywność wykorzystania przez przedsiębiorstwo kredytów bankowych jest w Bułgarii uznana za ważne kryterium oceny działalności przedsiębiorstwa i pośrednio banku. Jako dobry miernik tej efektywności uważano do niedawna średni termin korzystania z kredytów. W szczególności uważano, że im krótszy jest termin spłaty, tym efektywniejsze wykorzystanie.

W chwili obecnej przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe, skupu, zaopatrzenia materiałowo-technicznego oraz państwowe gospodarstwa rolne posiadają tylko jeden rachunek bankowy. Na tym rachunku księgowane są wszystkie wydatki i dochody związane z działalnością eksploatacyjną. Tylko obroty pieniężne, dotyczące inwestycji i remontów, są księgowane na rachunku „funduszu rozwoju i doskonalenia techniki”, z tym że kredyty inwestycyjne są obecnie splacane bezpośrednio z zysku, a nie, jak do roku 1968, z „funduszu rozwoju i doskonalenia techniki”. Przedsiębiorstwa posiadające jeden rachunek pożyczkowy nie prowadzą oddzielnego rachunku rozliczeniowego.

W tych warunkach obrotu na rachunku pożyczkowym są bardzo zróżnicowane i nie odzwierciedlają rzeczywistego, prawidłowego ruchu środków kredytowych. Wyliczony na podstawie obrotów na tym rachunku wskaźnik szybkości obiegu kredytów bankowych nie charakteryzuje okresu wykorzystywania konkretnych środków kredytowych. Nie pozwala to na dokładną analizę rezultatów pracy banku oraz na wymierzenie efektywności wykorzystywania przez przedsiębiorstwo środków pożyczonych. Ustalenie innego wskaźnika efektywności wykorzystania kredytów bankowych natrafia jednak na duże trudności.

(kn)

DANIA:

KAPITAŁY OBCE

Według obliczeń dokonanych przez specjalistów statystyków jedna trzecia gospodarki duńskiej znajduje się w obcych rękach. Czołową pozycję zajmują kapitały amerykańskie, które opanowały całkowicie dystrybucję produktów naftowych i ośrodki obliczeń statystycznych. W 32 przedsiębiorstwach, o łącznym kapitale 465 mln koron (62 mln dolarów), mają decydujący głos Amerykanie, a w 65 przedsiębiorstwach kapitałiści Niemieckiej Republiki Federalnej.

(jg)

ISLANDIA:

DEWALUACJA KORONY

W dniu 11 listopada 1968 roku Islandia zdevalutowała koronę o 35,2%, sprowadzając jej kurs w stosunku do dolara do poziomu 1 dolar = 88 koron (przed dewaluacją: 1 dolar = 57 koron). Jest to druga poważna dewaluacja korony. W roku 1967, również w listopadzie, parytet korony został obniżony o 24,6%. Przyczyną tych dewaluacji jest trwający od dwóch lat kryzys w rybołówstwie morskim.

(jg)

JAPONIA:

BILANS PŁATNICZY

Rezerwy dewizowe Japonii zwiększyły się w listopadzie ubiegłego roku o 224 mln dolarów i wyniosły na koniec miesiąca 2 778 mln dolarów. Przyrost rezerw wyniósł w ciągu roku 47%. Jest to najwyższy stan złota i walut wymienialnych w dotychczasowej historii gospodarczej Japonii. Wzrost rezerw wywołany jest z jednej strony wysokim dodatnim saldem wymiany handlowej, z drugiej strony dopływem kredytów długoterminowych, między innymi z Niemieckiej Republiki Federalnej.

(jg)

JUGOSŁAWIA:

DZIAŁALNOŚĆ BANKÓW SERBSKICH

Komisja do spraw rozwoju stosunków ekonomicznych Komitetu Centralnego Związku Komunistów Serbii zorganizowała w grudniu 1968 roku konferencję w Belgradzie z udziałem przedstawicieli komisji, banków oraz około 50 przedsiębiorstw i instytucji serbskich. Narada stwierdziła, że:

a) należy zwiększyć finansowe źródła działalności oraz samodzielność banków. W związku z tym dru-

gim zaleceniem wypowiedziano się przeciw udziałowi przedstawicieli przedsiębiorstw w bankowych komisjach kredytowych;

b) rośnie wpływ gospodarki narodowej na pracę banków. Między bankami a gospodarką pogłębia się współdziałanie w formie porozumień, umów i konsorcjów. Należy jednak podjąć środki ograniczające niejednokrotnie nadmierną ingerencję aparatu bankowego w działalność gospodarczą;

c) rozwija się intensywnie proces koncentracji kapitału bankowego. W roku 1961 pracowało w Serbii 116 banków, w roku 1967 41 banków, według stanu na dzień 31.VII. 1968 roku pracuje już tylko 29 banków. Przeważająca część kapitału bankowego jest skoncentrowana w dwóch bankach: w Banku Gospodarczym w Belgradzie i w Belgradzkim Zjednoczonym Banku. Udział tych dwóch banków w kredycie krótkoterminowym wynosi 46%, w kredycie inwestycyjnym 55% ogółu kredytów udzielanych przez banki serbskie;

d) należy doprowadzić do tego, aby wynagrodzenia pracowników bankowych nie były wyższe niż wynagrodzenia pracowników przedsiębiorstw państwowych.

(kn)

MIĘDZYNARODOWY KRYZYS WALUTOWY

Kryzys walutowy w listopadzie osiągnął szczególne nasilenie i ogarnął Europę Zachodnią oraz w pewnym stopniu Stany Zjednoczone. Waga tego zdarzenia wymaga przypomnienia jego kolejnych faz, których przebieg relacjonowała prasa zagraniczna i specjalistyczne źródła krajowe.

Bezpośrednią przyczyną nasilenia kryzysu była zbyt silna pozycja marki zachodnioniemieckiej w stosunku do innych walut. W konsekwencji narastały w Niemieckiej Republice Federalnej rezerwy dewizowe, a proces ten był wzmagany spekulacją wobec szerzonych pogłosek o rewaloryzacji marki. Szczególnie ostro wystąpił odpływ rezerw dewizowych z Francji, która od maja do listopada 1968 roku zmniejszyła swe rezerwy o ponad 2,6 mld dolarów. Kapitał wędrowny przerzucał się coraz szerszą falą do NRF, głównie z Francji. Okoliczności te postawiły przed Francją zagadnienie ochrony bilansu płatniczego.

Jednocześnie zaistniała konieczność opanowania nadmiernej płynności w gospodarce francuskiej. Łączny wzrost cen detalicznych we Francji wyniósł w ciągu dziewięciu miesięcy 1968 roku 3,8%, wobec planowanego wzrostu na cały rok 5%. Gdyby miały być spełnione pierwotne założenia, wzrost cen w czwartym kwartale musiałby się kształtować poniżej 1,5%. Nie jest to prawdopodobne, gdyż ostatni kwartał jest we Francji okresem ożywienia konsumpcyjnego, co w połączeniu ze wzrostem płac i kosztów musi przyczyniać się do wzmożenia tendencji inflacyjnych.

Z dniem 12 listopada Bank Francji podniósł oficjalną stopę dyskontową z 5 do 6%. Była to druga podwyżka w 1968 roku. Po raz pierwszy stopa procentowa została podniesiona w dniu 3 lipca, bezpośrednio po wypadkach z maja i czerwca, kiedy to Bank Francji podwyższył stopę z 3,5 do 5%. Obecnie stopa dyskontowa we Francji jest najwyższa wśród państw Wspólnego Rynku.

Jednocześnie dokonano szeregu posunięć w dziedzinie polityki kredytowej:

1. Podwyższono obowiązkowy procent depozytów banków handlowych w Banku Francji z 4,5 do 5,5% dla wkładów na żądanie oraz z 2 do 2,5% dla innych wkładów.

2. Podwyższono portfel obowiązkowych rezerw banków handlowych w średnioterminowych papierach wartościowych z 13 do 14% globalnej sumy udzielanych kredytów.

3. Ustalono, że globalna kwota udzielonych kredytów krótkoterminowych może być powiększona od 30 września do końca roku 1968 jedynie o 4%.

Podniesienie stopy dyskontowej i zarządzenia kredytowe we Francji wywarły silny wpływ na sytuację na rynku pieniężnym. Bezpośrednio po 12 listopada koszt pieniądza dziennego pod zabezpieczenie w papierach wartościowych lub wekslach handlowych kształtował się od 7,25% do 7,375%, a przy zabezpieczeniu średnioterminowym tratami 5,3%. Bank Francji nie pokrywał całego zapotrzebowania na dzienny kredyt. Prywatni kredytodawcy żądali wyższej stopy: 9,25—9,5%. Sytuacja ta świadczy nie tyle o istotnych potrzebach rynku pieniężnego, ile o obawach, że brak pogotowia kasowego utrudni odtwarzanie zapasów w razie wyższych cen.

Wydane w dniu 12 listopada zarządzenia wywołały różne komentarze. Krytycy polityki francuskiej formułowali swe opinie dość ostro. Według nich zarządzenia te stanowią odejście od polityki stosowanej po kryzysie majowo-czerwcowym i próbę powrotu do podstawowych założeń polityki pieniężnej, prowadzonej po reformie w roku 1958. Kamieniem węgielnym tej polityki było założenie, że bank emisyjny nie finansuje inwestycji. W czasie kryzysu wiosennego ubytek złota i dewiz zastąpiono zwiększeniem woluminu pieniądza i kredytu. Mechanizm korygujący braki występujące w równowadze płatniczej przestał działać. Według komentatorów wątpliwe jest, aby udało się Francji to, co się udało w pewnym stopniu Stanom Zjednoczonym — to znaczy zmusić inne kraje do finansowania deficytu płatniczego.

Odpiływ rezerw dewizowych w wysokości, która stanowiła nie znany dotychczas rekord, był tym bardziej niekorzystny dla gospodarki francuskiej, że nastąpił w momencie, gdy należało sfinansować podwyżkę płac i znaleźć środki na ekspansję gospodarczą. Rekonstrukcję zasobów systemu bankowego Bank Francji przeprowadził przez zwiększenie dopuszczalnego pułapu redyskonta z 22,4 mld do 38,2 mld franków francuskich. Jednocześnie zakupiono na otwartym rynku walory na sumę 7 mld franków. Wzrost aktywów banku pokrył ubytek rezerw walutowych z nadwyżką 2 mld franków. W ten sposób reguły gry waluty złotej zostały zawieszone.

W dniu 12 listopada Francja zmieniła politykę ostatnich miesięcy. W przeciwieństwie do krytyków polityki francuskiej, premier Francji Couve de Murville w swym przemówieniu telewizyjnym w dniu 18 listopada wyraził opinię, że frank francuski w gruncie rzeczy nie jest zagrożony. Francja nie posiada zagranicznych zadłużeń, które mogłyby stanowić niebezpieczeństwo dla waluty. Odpiływ kapitałów i dewiz był i jest poważny, ale ma on charakter strukturalny, a nie koniunkturalny; premier powołał się tutaj na opinie kół finansowych. Obecny kryzys ma charakter międzynarodowy, przy znacznym nasileniu spekulacji na waloryzację marki niemieckiej.

Francja tym razem została objęta kryzysem, gdyż osłabiły ją wypadki majowe. Kamieniem węgielnym polityki francuskiej pozostaje jednak polityka ekspansji. Wszelkiego rodzaju ograniczenia mają charakter przejściowy dla stworzenia gruntu do coraz aktywniejszej działalności gospodarczej.

W dniu 18 listopada w Bazylei zakończyła obrady bazylejska grupa banków centralnych. Obrady koncentrowały się na zagadnieniu franka francuskiego i marki niemieckiej. Komunikat nie został wydany. Według pogłosek Francja odrzuciła propozycje pomocy kredytowej ze strony NRF jakoby ze względu na warunki nie do przyjęcia. Natomiast ma zostać podwyższony kredyt swapowy z roku 1967 w sumie 1,3 mld dolarów do wysokości 2,5 mld dolarów, co jednak należy do decyzji rządów, nie banków.

Ucieczka kapitałów francuskich i włoskich do Niemieckiej Republiki Federalnej osiągnęła szczytowy punkt w dniu 18 listopada. Brak jest oficjalnych danych, jednak szacunek zapotrzebowania na marki niemieckie wynosił w okresie od 15—18 listopada około 1,8 mld marek. Rosnący popyt na marki był zaspokajany poniżej kursu interwencyjnego, a mianowicie 1 dolar = 3,27 DM.

W dniu 18 listopada przy stałym podtrzymywaniu przez stronę niemiecką stanowiska przeciwnego rewaluacji ogłoszono, że dla zahamowania eksportu z NRF i uatrakcyjnienia importu, zwłaszcza z Francji i Anglii, zastosowano środki zastępcze. Mianowicie, podwyższono podatki związane z eksportem i stworzono ulgi podatkowe dla importu. Premia na rzecz partnerów handlowych NRF ma wynieść około 4%, co jest oceniane jako niedostateczne. Różnica między tymi posunięciami a rewaluacją polega na tym, że zarządzenia obciążające eksport i przyznające ulgi importowi mogą być cofnięte, a rewaluacja ma charakter trwały.

Jednocześnie prezes Banku Związkowego w NRF Blessing zapowiedział, że wysokie rezerwy dolarowe posiadane przez bank zostaną w większej części reeksportowane drogą tanich kredytów swapowych.

Dnia 19 listopada premier Francji Couve de Murville zapowiedział w parlamencie zmniejszenie w projekcie budżetu na rok 1969 deficytu budżetowego z 11,5 mld franków poniżej 10 mld franków, zaprzeczając jednocześnie możliwości dewaluacji franka.

20 listopada kryzys walutowy osiągnął swój szczyt. Kurs franka francuskiego spadł do 19,50—19,90 centa, czyli deprecjacja wyniosła około 4% w stosunku do parytetu. Funt szterling notowany był na najniższym dopuszczalnym poziomie 2,3800/3810 dolara. Marka niemiecka osiągnęła wysoki poziom 25,2525 centa. W tej sytuacji ważniejsze giełdy zostały zamknięte, w tym w Londynie i w Paryżu, co najmniej do 25 listopada.

W celu zaradzenia kryzysowi walutowemu przedstawiciele grupy dziesięciu najbogatszych krajów kapitalistycznych zebraли się w Bonn. Przewodniczący rady minister gospodarki NRF Schiller przedstawił i umotywowował wydane zarządzenia zastępujące rewaloryzację. Według obserwatorów uderzały trzy fakty: 1) NRF nie zgadza się na rewaloryzację marki; 2) środki przewidziane przez NRF w kierunku obniżenia jej nadwyżki płatniczej zostały ocenione jako niewystarczające dla przywrócenia światu równowagi płatniczej; 3) decyzje zmierzające do likwidacji spekulacji walutowej i udzielania wystarczającego po-

parcia zagrożonym walutom leżą w mocy rządów, a nie banków centralnych.

Konferencja odbywała się przy drzwiach zamkniętych, co spowodowało wiele domysłów i mały dopływ rzetelnej informacji. Wiadome było jedynie, że kraje wierzyielskie domagały się dewaluacji franka, a inne kraje rewaloryzacji marki. W tej atmosferze i przy dalszym nacisku na frank i funt na czynnej giełdzie w Nowym Jorku „urzędowa” pogłoska z dnia 21 listopada utrzymywała, że Francja uzyska kredyt w wysokości 2 mld dolarów dla przeciwstawienia się spekulacji, pod warunkiem jednak zdewaluowania franka blisko o 10%.

22–24 listopada. Wyniki konferencji w Bonn znalazły wyraz w komunikacie zawierającym dziewięć punktów. Zdecydowano między innymi: zagwarantować Francji w ramach możliwości kredytowych systemu centralnych banków kredyt w wysokości 2 mld dolarów. Zdecydowano, że banki centralne będą przeciwstawiać się spekulacji oraz opanują ruch krótkoterminowych kapitałów (wędrownych). W tym celu nastąpi nowe porozumienie między bankami. Francja zobowiązała się do wydania bliżej nie sprecyzowanych zarządzeń dla uzyskania zewnętrznej i wewnętrznej równowagi. Członkowie konferencji przyjęli do wiadomości kroki podjęte przez NRF dla ułatwienia wymiany handlowej oraz ograniczenia wędrowek kapitałów (w szczególności zniesienie odsetek od tego rodzaju wkładów).

Kredyt dla Francji pokrywają: NRF — 600 mln dolarów, Stany Zjednoczone — 500 mln dolarów, Włochy — 200 mln dolarów, Belgia, Holandia, Kanada, Szwecja, Szwajcaria, Wielka Brytania po 100 mln dolarów, Bank Rozrachunków Międzynarodowych i Japonia po 50 mln dolarów.

Sformułowanie komunikatu w punkcie o środkach, które ma podjąć Francja, wywołały wrażenie jakoby dewaluacja franka była przesądzona.

W niedzielę 24 listopada prezydent de Gaulle zakomunikował, że frank nie będzie zdewaluowany. Okazało się, że środki zmierzające do przywrócenia równowagi sprowadzają się do: 1) zredukowania deficytu budżetowego do 6,5 mld franków francuskich, drogą cięć wydatków i podwyższenia niektórych podatków, przy jednoczesnym obniżeniu podatków wiążących się bezpośrednio z eksportem; 2) zamrożenia większości plac i cen; 3) kontroli dewizowej, przy czym limit wywozu waluty francuskiej określono do 200 franków, dla turystów 500 franków, a przy podróżach służbowych pułap górny wyznaczono na 2000 franków, obcokrajowcy dewizowi mogą wywozić 500 franków w obcych banknotach. Został również wydany zakaz dokonywania bez zgody Ministerstwa Finansów operacji dewizowych przez rezydentów francuskich, które powodują płatności na rzecz zagranicy.

25 listopada otwarto nieczynne dotychczas giełdy. Decyzja Francji, choć dla wielu stanowiła niespodziankę, wywołała pewne uspokojenie. Kurs franka podniósł się do 4,96 franka za 1 dolar. Na rynku NRF obserwowano odpływ „gorącego” pieniądza, szacowany w przybliżeniu na 1 mld marek zachodniemieckich. Kurs dolara wynosił 3,9725 marki za 1 dolar wobec 3,9775 w poprzednim tygodniu. Zyski spekulacji okazały się stosunkowo niewielkie.

Reakcja po decyzji rządu francuskiego o niedewaluowaniu franka była na ogół, z wyjątkiem NRF,

przychylna. Zwłaszcza uderzające było stanowisko Sekretarza Skarbu Stanów Zjednoczonych Fowlera. Stwierdził on między innymi, że Stany Zjednoczone przychylnie ustosunkują się do zwiększenia eksportu z Francji. Wypowiedział się również, że brak jest dostatecznych podstaw do dewaluacji franka, natomiast chętnie by widział rewaloryzację marki, co jednak nie nastąpi. Fowler nie widzi potrzeby zwoływania międzynarodowej konferencji monetarnej. Przemówienie Fowlera zostało potraktowane jako gest w stosunku do Francji, co wskazuje na znaczną poprawę atmosfery między tymi krajami.

Pozytywnie do decyzji francuskiej odniósł się również Kanclerz Skarbu Wielkiej Brytanii — Jenkins. Natomiast opinie kół finansowych są bardziej ostrożne i wyrażają obawy co do skuteczności poczynań Francji i reperkusji dla Wielkiej Brytanii. Bezpośrednio po zakończeniu narady w Bonn rząd brytyjski wprowadził nowe zarządzenie oszczędnościowe, zmierzające do zmniejszenia importu i ograniczenia konsumpcji indywidualnej.

(jg)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

NORMATYWNE KRYTERIA EFEKTYWNOŚCI KREDYTU INWESTYCYJNEGO

Przed wprowadzeniem zasady samofinansowania rozwoju przedsiębiorstw kredyt inwestycyjny — według stanu na początku roku 1966 — był źródłem finansowania tylko około 2% nakładów inwestycyjnych. Był udzielany w dwu formach: kredytu racjonalizacyjnego i planowanego kredytu inwestycyjnego.

Kredyt racjonalizacyjny był udzielany wtedy, gdy wskutek sfinansowania danego przedsięwzięcia inwestycyjnego można było osiągnąć wysoki wzrost zysku. Przy planowanym kredycie inwestycyjnym bank finansował planowaną różnicę między nakładami inwestycyjnymi, a wpływami z tytułu amortyzacji, z tytułu odpisów z zysku i z innych źródeł.

Wyliczanie korzyści uzyskanej z danej inwestycji natrafiało jednak na trudności. Z tej przyczyny w obowiązujących od dnia 1 września 1968 roku zasadach samofinansowania przedsiębiorstw nie przewiduje się już podziału na kredyt racjonalizacyjny i na planowany kredyt inwestycyjny. Nie należało się na wiązanie kredytu inwestycyjnego z konkretnym przedmiotem kredytowania. Banki mają przyznawać jednolite, oprocentowane kredyty inwestycyjne „zasadniczo według kryterium efektywności użytkowej inwestycji... w zależności od udziału własnych środków kredytobiorcy. Przez przyznawanie kredytów inwestycyjnych mają wpływać na to, aby realizowano takie inwestycje, które odpowiadają poziomowi światowemu” (zasady udzielania kredytów z dnia 19 czerwca 1968 r., Gesetzblatt II, nr 82/1968, § 3, pkt 1). Kredytobiorca powinien „dawać gwarancję, że będzie przestrzegać przynajmniej państwowych wskaźników oraz normatywów efektywności i planowanej rentowności, proponowanych przez organa nadrzędne” (§ 4, pkt 1b).

Zdaniem ekonomistów NRD, realizacja powyższych zadań wymaga opracowania i wprowadzenia w życie systemu normatywnych kryteriów efektywności jako wskaźników dla podejmowania przez banki decyzji

kredytowych. Paragraf 6 zasad udzielania kredytów z dnia 19 czerwca 1968 roku stanowi, że kredyt inwestycyjny może być udzielany wtedy, gdy jest zapewnione między innymi „przestrzeganie ustalonych normatywów efektywności oraz uzyskanie międzynarodowych osiągnięć w dziedzinie jakości, kosztów, terminów budowy oraz innych elementów efektywności gospodarczej”.

Postulowane normatywne kryteria efektywności mają pełnić funkcję zarówno instrumentów ogólnego sterowania wysokością i kierunkami inwestycji kredytowanych przez banki, jak i funkcję mierników minimalnej efektywności. Powinny uwzględniać specyfikę branżową. Mają to więc być wskaźniki techniczne, techniczno-ekonomiczne i ekonomiczne, wyspecyfikowane asortymentowo pod kątem widzenia wkładu surowcowego i technologii produkcji.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

KREDYTY INWESTYCYJNE DLA ROLNICTWA

Z dniem 1 stycznia 1969 roku weszła w życie nowa instrukcja z dnia 23 września 1968 roku „o udzielaniu kredytów na finansowanie inwestycji w rolnictwie” (Gesetzblatt II, nr 112/1968, str. 883). Instrukcja wychodzi z założenia, że „stopniowe przejście do wzorowanej na przemyśle organizacji i kierowania rolnictwem i gospodarką środkami spożywczymi zależy w sposób decydujący od mądrej i celowej polityki inwestycyjnej”. Bank Rolny „przez aktywną politykę kredytową i przez oddziaływanie stopą procentową powinien wpływać na politykę inwestycyjną, nastawioną na osiągnięcie najwyższej efektywności”.

„Bank Rolny NRD przyznaje przedsiębiorstwom” (to jest państwowym gospodarstwom rolnym, gospodarstwom hodowlanym, spółdzielniom rolnym i przedsiębiorstwom podległym zjednoczeniom lub dyrekcjom ziemskim) „kredyty na przygotowanie i na realizację gruntownie przemyślanych inwestycji wtedy, gdy kredyty te przyczyniają się do osiągnięcia wysokiej efektywności gospodarczej przedsiębiorstwa. Bank ma obowiązek odmawiać kredytowania w całości lub na pewien okres czasu, gdy wcale nie można uzasadnić osiągnięcia wysokiej efektywności lub można ją uzasadnić tylko częściowo” (paragraf 2, pkt 1).

„Wysokość kredytu ma być uzgodniona między przedsiębiorstwem a bankiem stosownie do stanu rozwoju kredytobiorcy, do jego warunków produkcji i do ekonomicznego znaczenia planowanych inwestycji. Wysokość stopy procentowej zależy od:

- gospodarczego znaczenia inwestycji,
- udziału środków własnych,
- okresu trwania kredytu.

Również udział środków własnych i maksymalny okres trwania kredytu powinny być różnicowane w zależności od gospodarczego znaczenia inwestycji. Przyznany kredyt należy wiązać z konkretną inwestycją” (artykuł 2, pkt 4 i 5).

Środki własne przedsiębiorstw gromadzone w banku na koncie „fundusze inwestycyjne”, bez umownego terminu wypłaty, są oprocentowane w wysokości 1%. Środki do wypłaty w okresie 1 do 2 lat podlegają oprocentowaniu w wysokości 2%, powyżej dwóch lat — 3%.

W przypadku niedotrzymania przez przedsiębiorstwo warunków kredytowych, bank może podwyższyć

oprocentowanie kredytu do 5% ze skutkiem wstecz dla całego kredytu. Gdy przedsiębiorstwo usunie nieprawidłowość, bank może częściowo zbonifikować odsetki. Jeśli przedsiębiorstwo zużyje kredyt niezgodnie z celem oznaczonym w umowie kredytowej, bank ma prawo wstrzymać dalsze kredytowanie i żądać zwrotu kredytu już wypłaconego.

(kn)

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA:

EWOLUCJA POGLĄDÓW NA PRZEDMIOT KREDYTU INWESTYCYJNEGO

Wiązanie kredytu racjonalizacyjnego i planowanego kredytu inwestycyjnego z konkretnym przedmiotem kredytowania pociągało za sobą obowiązek banków wpływania na kształtowanie się kredytowanego składnika środków trwałych przedsiębiorstwa i powodowało ocenę pracy banków na podstawie efektywności kredytowanej inwestycji. Wskutek tego przeoczano, że gospodarcza efektywność inwestycji i efektywność kredytu znajduje swój wyraz przede wszystkim w reprodukcji rozszerzonej samego przedsiębiorstwa i wobec tego w jego całej gospodarce inwestycyjnej. Zaobserwowano na przykład, że niektóre oddziały bankowe przeznaczały kredyty tylko na inwestycje o najkrótszym terminie spłaty oraz żądały od przedsiębiorstw finansowania przedsięwzięć mniej efektywnych własnymi środkami. Jednocześnie mniej krytycznie analizowały inwestycje finansowane w całości przez przedsiębiorstwa.

W nowych warunkach samofinansowania — obowiązujących od dnia 1 września 1968 roku — maleje znaczenie ścisłego wiązania kredytów z przedmiotem kredytowania. Na etapie planowania przedsiębiorstwo uzyskało pewną swobodę rozporządzania swoimi środkami pieniężnymi. Zbyt silny nacisk banku na wiązanie kredytu — który antycypuje przecież i uzupełnia własne środki przedsiębiorstwa — z konkretnym przedmiotem kredytowania zmniejszał działanie zasady swobody dyspozycji przedsiębiorstwa.

Zdaniem ekonomistów NRD wpływ banku powinien się koncentrować na finansowaniu tylko takich przedmiotów kredytowania, które mają istotne znaczenie dla wzrostu produkcji, dla wzrostu rentowności i dla unowocześnienia procesów produkcyjnych. Przy finansowaniu małych przedsięwzięć inwestycyjnych nie należy nalegać na ścisłe wiązanie nakładów z przedmiotem kredytowania. Spłata kredytu w tych przypadkach nie zależy bowiem od efektywności danej małej inwestycji, lecz od osiągnięcia planowanego wyniku finansowego całego przedsiębiorstwa.

(kn)

RYNEK ZŁOTA

Listopadowy kryzys walutowy nie mógł nie odbić się na kursie złota. Pomimo znacznej podwyżki oceny złota zamknięcie giełd nie spowodowało haussy, której spodziewały się elementy spekulacyjne; kursy przedstawiały się następująco:

	4.XI.68 r.	11.XI.68 r.	18.XI.68 r.
Sztaby złota (1 kg)			
Paryż	6 295	6 330	6 420
Zurych	5 400	5 500	5 570
	4.XI.68 r.	11.XI.68 r.	18.XI.68 r.
Uncja w dolarach			
Londyn	39,20	39,55	39,95
Bejrut	29,40	39,70	40,30

W ostatniej dekadzie listopada po otwarciu giełd kurs złota wahał się, jak następuje: Londyn: 40,30—40,10 dolara za uncję; Paryż: 42,26—43,1, następnie 41,43 dolara za uncję; Zurych: 39,97—40,21.

(jg)

STANY ZJEDNOCZONE:

BILANS PŁATNICZY I SPRAWY WALUTOWE

Stany Zjednoczone w połowie listopada zwróciły Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu 125 mln dolarów, zmniejszając swe zadłużenie do 200 mln dolarów. Zwrot nastąpił we frankach belgijskich i guldenach holenderskich. Transakcja ta jest o tyle ciekawa, że Stany Zjednoczone po raz pierwszy zastosowały tego rodzaju metodę spłaty. Dotychczas zadłużenie Stanów Zjednoczonych było redukowane ciągłymi innymi krajów. Na przykład w pierwszych dziewięciu miesiącach 1968 roku MFW sprzedał amerykańską walutę w wysokości 722 mln dolarów Wielkiej Brytanii, Kanadzie, Francji. System ten pozwalał od roku 1964 dysponować Stanom Zjednoczonym w MFW około 1,8 mld dolarów, podczas gdy prawo ciągnięcia wynosiło tylko 1290 mln dolarów. Różnice były kompensowane kredytami dolarowymi dla innych krajów. Przeprowadzone operacje stanowią dowód normalizacji sytuacji walutowej Stanów Zjednoczonych.

(jg)

SZWAJCARIA:

KONTROLA BANKÓW ZAGRANICZNYCH

Opracowano projekt ustawy o kontroli tworzenia filii banków zagranicznych. W ciągu ostatnich dwóch lat na terenie Szwajcarii powstały 24 banki o kapitale zagranicznym lub w których kapitał zagraniczny miał przewagę. Warunkiem udzielenia zezwolenia na założenie banku zagranicznego lub w którym posiadają decydujący wpływ udziały zagraniczne jest podporządkowanie się polityce pieniężnej i kredytowej Banku Szwajcarskiego. Zezwolenie będzie uwarunkowane wzajemnością krajów macierzystych banków pragnących działać na terenie Szwajcarii.

(jg)

ZWIĄZEK RADZIECKI:

MECHANIZACJA PRACY BANKOWEJ

Praca oddziałów Banku Państwa Związku Radzieckiego jest obecnie w dużym stopniu zmechanizowana. W szczególności w pracy 355 oddziałów Rosyjskiej Federacji stosowane są arytmetry analityczne o technice perforowanej, 1102 oddziałów — automaty księgowe i 982 oddziałów — elektryczne maszyny liczące.

Wyposażenie każdego oddziału w komplet maszyn doprowadziło jednak do niepełnego wykorzystania zarówno drogiego sprzętu, jak i specjalistów zatrudnionych przy obsłudze skomplikowanych arytmetrów. W celu zwiększenia stopnia wykorzystania maszyn rozpoczęto od roku 1965 organizować centrale maszynowe, wspólne dla kilku oddziałów. W roku 1967 obsługiwano w ten sposób 28 oddziałów. Jedna centrala przypada średnio na trzy-cztery oddziały. Praktyka wykazała, że można w ten sposób obsługiwać oddziały oddalone od centrali maszynowej o 150—200 km. Do przysyłania kart perforowanych wykorzystuje się normalną sieć połączeń kolejowych i autobusowych. W niektórych wypadkach, dla dodatkowych przesyłek, uruchamia się także samochody bankowe.

Doświadczenia wykazują, że uzyskano w ten sposób duże korzyści zarówno dla banku, jak i dla gospodarki kraju. Bank osiągnął następujące oszczędności:

a) na kosztach instalacji maszyn, na kosztach wydzielania w każdym oddziale specjalnych pomieszczeń i instalowania specjalnych mebli,

b) wynikające z lepszego wykorzystania drogiego sprzętu w kilku centralach pracujących obecnie na dwie zmiany oraz z lepszego wykorzystania maszynistów,

c) wynikające z możliwości zaopatrzenia oddziałów w maszyny zwolnione w tych oddziałach, które są obsługiwane przez centrale maszynowe.

W gospodarce narodowej uzyskano przyspieszenie ruchu środków pieniężnych na rachunkach przedsiębiorstw i w związku z tym zmniejszenie kredytu rozliczeniowego.

(kn)

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Realizacja uchwały nr 187/64 Rady Ministrów w sprawie terminów wypłaty niektórych wynagrodzeń — w województwie bydgoskim

Wypłaty wynagrodzeń płatnych miesięcznie z dołu, ostatniego dnia miesiąca, powodowały z jednej strony duże nasilenie w tym dniu zakupów w handlu społecznym — z wszelkimi z tym związanymi perturbacjami, z drugiej — duży napływ klientów do oddziałów banku.

W celu poprawy obsługi ludności przez handel w większych ośrodkach miejskich Rada Ministrów w porozumieniu z Centralną Radą Związków Zawodowych uchwaliła, że jednostki i zakłady budżetowe oraz przedsiębiorstwa państwowe są obowiązane, na podstawie uchwał prezydiów właściwych wojewódzkich rad narodowych, przesunąć termin wypłaty wynagrodzeń płatnych miesięcznie z dołu z ostatniego dnia miesiąca na jeden z pięciu dni poprzedzających. Równocześnie zalecono centralnym organizacjom spółdzielczym wydanie analogicznych przepisów.

Realizacja uchwały nr 187/64 RM w sprawie terminów wypłaty niektórych wynagrodzeń (M. P. nr 45, poz. 213) przebiegała w województwie bydgoskim w kilku fazach.

Początkowo przeprowadzono konieczne badania w miastach wydzielonych. Z badań tych wynikało, że ilość osób zatrudnionych w tych miastach w gospodarce społecznej była następująca (w tys. osób):

— w Bydgoszczy	— 86
— w Toruniu	— 35
— w Grudziądzu	— 22
— w Inowrocławiu	— 13
— we Włocławku	— 19
— razem miasta wydzielone województwa bydgoskiego	— 175

Inny podział zatrudnionych w gospodarce społecznej w miastach wydzielonych województwa bydgoskiego (175 tys. osób) w zależności od terminów wypłaty wynagrodzeń — był następujący:

1) pracownicy fizyczni płatni z dołu z terminem rozliczenia koło 10 dnia następnego miesiąca (i z terminem wypłaty zaliczek około 20 dnia miesiąca)	— 102 tys. osób
2) pracownicy umysłowi płatni z dołu ostatniego dnia miesiąca	— 32 tys. osób
3) pracownicy płatni z góry	— 30 tys. osób
4) pracownicy fizyczni płatni z dołu ostatniego dnia miesiąca	— 11 tys. osób

A zatem łącznie (pozycja 2 + 4) 43 tys. osób otrzymywało wynagrodzenia płatne z dołu w ostatnim dniu miesiąca. Kwota wynagrodzeń tych osób stanowiła 78 mln zł (w tym: w Bydgoszczy 43 mln zł, w Toruniu 12 mln zł, w Grudziądzu 9 mln zł, w Inowrocławiu 8 mln zł i we Włocławku 6 mln zł).

Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy uchwałą nr 35/90/64 z dnia 1 października 1964 roku w sprawie przesunięcia terminów wypłat niektórych wynagrodzeń (Dz. Urz. WRN nr 17, poz. 148) wprowadziło na terenie wymienionych miast, stanowiących powiaty, zasadę wypłaty wynagrodzeń płatnych z dołu w okresie ostatnich pięciu dni każdego miesiąca kalendarzowego — przez przedsiębiorstwa państwowe, jednostki i zakłady budżetowe, dla których dotychczasowy termin wypłat przypadł na ostatni dzień miesiąca, według następującego kryterium:

— piąty dzień od końca miesiąca — **przedsiębiorstwa budżetu centralnego, podległe:** Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego oraz Ministerstwu Przemysłu Spożywczego i Skupu,
— czwarty dzień od końca miesiąca — **przedsiębiorstwa budżetu centralnego, podległe:** Ministerstwu

Przemysłu Chemicznego i Ministerstwu Komunikacji,

— trzeci dzień od końca miesiąca — **przedsiębiorstwa budżetu centralnego, podległe:** Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, Ministerstwu Rolnictwa oraz Ministerstwu Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego,

— drugi dzień od końca miesiąca — **przedsiębiorstwa budżetu centralnego, podległe:** pozostałym resortom oraz jednostki i zakłady budżetowe,

— pierwszy dzień od końca miesiąca (ostatni dzień miesiąca) — **przedsiębiorstwa budżetu terenowego (wszystkie) oraz przedsiębiorstwa i zakłady organizacji społecznych.**

Według wyliczeń, poprzedzających podjęcie uchwały, takie rozwiązanie umożliwiałoby w miastach wydzielonych rozłożenie wypłat wynagrodzeń w jednostkach państwowych, dotychczas przypadających na ostatni dzień miesiąca, na 5 dni w następującym układzie procentowym:

dzień przed końcem miesiąca

— piąty	— 20,4%
— czwarty	— 21,2%
— trzeci	— 22,0%
— drugi	— 23,8%
— pierwszy (ostatni dzień miesiąca)	— 12,6%
— razem	— 100%

Najniższy procent wypłat dla jednostek państwowych w ostatnim dniu miesiąca ustalono ze względu na przewidywanie wyższych wypłat w tym dniu dla jednostek spółdzielczych, aczkolwiek PWRN zaleciło WZGS „Samopomoc Chłopska”, WZSP, WZSI i oddziałowi wojewódzkiemu CSO przesunięcie terminów wypłat, dla podległych im przedsiębiorstw i zakładów na ostatnich 5 dni miesiąca.

Faktycznie tylko w pionie CRS „Samopomoc Chłopska” i ZSS „Społem” nastąpiło przesunięcie terminów wypłat (na drugi dzień przed końcem miesiąca).

Ustalenie dla wszystkich pięciu miast wydzielonych jednolitego terminarza wypłat nie gwarantowało oczywiście równomiernego rozłożenia tych wypłat w poszczególnych miastach. Wyliczenia, poprzedzające podjęcie uchwały PWRN, przewidywały już znaczne wahania w tym zakresie, jak to ilustruje tabela 1.

Tabela 1

Wypłaty wynagrodzeń płatnych z dołu
(w procentach)

Dzień wypłaty do końca miesiąca	Miasta wydzielone				
	Bydgoszcz	Grudziądz	Inowrocław	Toruń	Włocławek
Piąty	17,3	25,3	12,5	28,6	30,9
Czwarty	18,6	31,0	46,3	10,3	14,5
Trzeci	23,4	11,5	18,7	23,8	27,3
Drugi	25,7	23,0	12,5	27,0	18,2
Pierwszy	15,0	9,2	10,0	10,3	9,1
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabela nie obejmuje jednostek spółdzielczych.

Aczkolwiek nawet pobieżny rzut oka na liczby zawarte w tabeli pozwalał na stwierdzenie niedoskonałości kryteriów podziału wypłat wynagrodzeń na ostatnie 5 dni miesiąca, jednak mimo to uchwała PWRN stanowiła duży krok naprzód w kierunku

rozładowania spiętrzeń wypłat i popytu na rynku w ostatnim dniu miesiąca.

W drugiej fazie realizacji uchwały nr 187/64 RM — PWRN w Bydgoszczy zarządzeniem nr 4/66 z dnia 7 lutego 1966 r. rozszerzyło zakres swej uchwały nr 35/90/64 z dnia 1.10.1964 r., dotyczącej przesunięcia terminów wypłat niektórych wynagrodzeń, na 6 dalszych miast, a mianowicie: Brodnicę, Chełmno, Chojnicę, Nakło nad Notecią, Świecie nad Wisłą i Wąbrzeźno.

Wszystkie te ośrodki są miastami powiatowymi, z wyjątkiem Nakła nad Notecią, leżącego w powiecie wyrzyskim, lecz większego od miasta powiatowego — Wyrzyska.

W trzeciej fazie realizacji uchwały nr 187/64 RM — PWRN w Bydgoszczy uchwałą nr 47/51/67 z dnia 4 grudnia 1967 r. w sprawie zabezpieczenia wykonania planu kasowego oraz zadań wynikających z bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności na pierwszy kwartał 1968 roku rozciągnęło postanowienia swej uchwały nr 35/90/64 z dnia 1.10.1964 r. na dalszych dziesięć miast: Aleksandrów Kujawski, Chełmżę, Golub-Dobrzyń, Lipno, Mogilno, Rypin, Sępólno Krajeńskie, Szubin, Tucholę i Żnin, z których tylko Chełmża nie jest miastem powiatowym (powiat toruński). W ten sposób uchwałą nr 35/90/64 PWRN w Bydgoszczy zostały objęte miasta, będące siedzibą wszystkich oddziałów operacyjnych NBP województwa bydgoskiego — z wyjątkiem Ciechocinka. Z miast powiatowych — uchwała nie objęła tylko miasta Radziejowa, w którym jednak nie ma nawet oddziału NBP; (Oddział NBP w Aleksandrowie Kujawskim obsługuje 2 powiaty: aleksandrowski i radziejowski).

Tak więc uchwałą nr 187/64 RM w sprawie terminów wypłaty niektórych wynagrodzeń, realizowana w trzech fazach, znalazła w województwie bydgoskim szerokie zastosowanie. Jednakże obserwacje poczynione przez oddziały, jak również prace badawcze przeprowadzone przez oddział wojewódzki wykazały, że aktualnego wówczas stanu rzeczy nie można uznać za zadowalający w świetle przesłanek i założeń cytowanej uchwały RM.

W marcu 1968 roku dokonaliśmy oceny skutków ostatniego rozszerzenia zakresu uchwały nr 35/90/64 PWRN w Bydgoszczy z dnia 1.10.1965 r. w sprawie przesunięcia terminów wypłat niektórych wynagrodzeń — na dalszych dziesięć miast poprzednio wymienionych (w trzeciej fazie realizacji uchwały nr 187/64 RM). Badania wypłat wynagrodzeń w ostatnich pięciu dniach lutego 1967 roku i w roku 1968 powiązaliśmy z kształtowaniem się utargu towarowego. Liczbowe wyniki badań ilustruje tabela 2.

Tabela 2

Wypłaty osobowego funduszu płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym oraz wypłaty do kas banku z tytułu utargu towarowego w lutym 1967 r. i 1968 r. (w procentach)

Dzień lutego 1967 r.	Wypłaty osobowego funduszu płac (symbol planu kasowego 100)	Utgarg towarowy (łącznie symbole planu kasowego 10 + 11)	Dzień lutego 1968 r.	Wypłaty osobowego funduszu płac (symbol planu kasowego 100)	Utgarg towarowy (łącznie symbole planu kasowego 10 + 11)
24	5,1	24,8	24	33,7	19,3
25	25,9	22,4	26	8,4	26,0
26	—	—	27	4,0	16,9
27	12,0	29,7	28	9,3	20,9
28	57,0	23,1	29	44,6	16,9
razem 5 dni	100,0	100,0	razem 5 dni	100,0	100,0

Ponieważ pierwszy dzień pięciodniowego okresu w lutym 1968 r. (25.2) przypadał na niedzielę i wypłaty z tego dnia należało przesunąć o jeden dzień wcześniej, wobec powyższego w tabeli pominięto dzień 25.2.1968 r., ujmując zamiast tego dane z dnia 24.2.1968 r.

W roku 1967 wypłaty funduszu płac w dniach 24 i 25 lutego dotyczyły zaliczek na płace dla pracowników fizycznych, a w dniu 27 lutego — kwot kóperowanych w przededniu wypłaty. Dlatego też dane liczbowe nie wyrażają jedynie wypłat, których termin dotyczył poprzednio tylko ultima miesiąca; faktyczne wypłaty wynagrodzeń do rąk pracowników były dokonywane niekiedy w dniu następnym po podjęciu środków płatniczych z banku, co znajdowało też wyraz w kształtowaniu się utargu towarowego.

Struktura (procentowa) wypłat funduszu płac i utargu towarowego wskazywała na pewne zmniejszenie się ich nasilenia w roku 1968 w ostatnich dwóch dniach miesiąca. W ostatnim dniu miesiąca (29.2.1968 r. w porównaniu z 28.2.1967 r.) wypłaty funduszu płac spadły o 12,4 punktu (z 57,0% do 44,6% wypłat ostatnich „pięciodniówek” lutego). Utarg towarowy przy tym obniżył się relatywnie o 6,2 punktu (z 23,1% do 16,9%). Wpłynęło to na pewne usprawnienie obsługi klientów przez oddziały banku w dniach wypłaty. W mniejszym stopniu dało się zauważyć rozłożenie popytu (w czasie) w handlu uspołecznionym. W ogóle jednak efekty trzeciej fazy rozszerzenia zakresu uchwały nr 35/90/64 PWRN w Bydgoszczy nie były znaczne. Przyczyn tego można się dopatrywać w następujących momentach:

1. Ilość przedsiębiorstw, powiązanych z budżetem centralnym, w miejscowościach, które objęto ostatnio cytowaną uchwałą PWRN, jest ograniczona.

2. Wojewódzkie organizacje spółdzielcze nie skorzystały z możliwości przesunięcia terminów wypłaty w wymienionych dziesięciu miastach, ograniczając to raczej do miast wydzielonych (i to nie we wszystkich pionach spółdzielczych).

3. W wypłatach funduszu płac w skali okręgu odpowiednich dziesięciu oddziałów NBP poważnie partycypowały przedsiębiorstwa mające swe siedziby poza miastem objętym omawianą uchwałą PWRN.

4. Na kształtowanie się utargu towarowego w poszczególnych okresach (dniach) mają wpływ między innymi przedsiębiorstwa „zamiejscowe” i ludność wiejska (dni targowe), a więc czynniki niezależne od działania omawianej uchwały PWRN.

Wyniki wycinkowych badań, przeprowadzonych w dziesięciu oddziałach, skłoniły nas do kontynuowania obserwacji i prac badawczych w skali całego województwa bydgoskiego. Kolejne zatem badania, dokonane w kwietniu 1968 r., objęły wszystkie oddziały i dotyczyły wszystkich dni roboczych marca 1968 r. W poszczególnych dniach konfrontowaliśmy dwie kwoty:

1) osobowy fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym i fundusz płac jednostek budżetowych i budżetowanych (łącznie symbole planu kasowego 100 + 11),

2) utarg towarowy (łącznie symbole planu kasowego 10 + 11).

Podstawowym materiałem analitycznym były zapisy poszczególnych oddziałów operacyjnych na wzorze nr 4: „Kontrola wykonania planu kasowego”, podsumowane następnie na szczeblu wojewódzkim. Kształtowanie się wyżej wymienionych obrotów gotówkowych w liczbach bezwzględnych ilustruje tabela 3.

Wypłaty funduszu płac w marcu 1968 r. wyniosły 628,0 mln zł. Najpoważniejszych wypłat dokonano w następujących dniach:

1) 30.3.1968 r. — 110,7 mln zł (wypłaty wynagrodzeń miesięcznych płatnych z dołu, przy koncentracji wypłat z dwóch dni ze względu na przypadającą w dniu 31.3 niedzielę),

2) 9.3.1968 r. — 79,7 mln zł) ostateczne rozliczenie wynagrodzeń pracowników fizycznych, przy koncentracji wypłat z dwóch dni ze względu na przypadającą w dniu 10.3 niedzielę),

3) 1.3.1968 r. — 74,9 mln zł (wypłaty wynagrodzeń miesięcznych, płatnych z góry),

4) 8. 3. 1968 r. — 50,9 mln zł (ostateczne rozliczenie wynagrodzeń pracowników fizycznych),

Tabela 3

Niektóre wypłaty i wpłaty z (do) kas NBP
w województwie bydgoskim w marcu 1968 r.

(w mln zł)

Dzień marca 1968 r.	Osobowy fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym i fundusz płac jednostek budżetowych i budżetowanych (łącznie symbole planu kasowego 100 + 11)	Utarg towarowy (łącznie symbole planu kasowego 10+11)
1	74,9	33,8
2	2,7	42,0
3	niedziela —	—
4	1,7	52,9
5	5,6	30,7
6	6,1	32,7
7	10,6	32,7
8	50,9	35,4
9	79,7	37,4
10	niedziela —	—
11	8,1	50,2
12	18,1	30,6
13	2,8	34,9
14	41,0	33,2
15	19,7	31,0
16	7,6	36,8
17	niedziela —	—
18	2,6	49,6
19	2,1	29,2
20	9,4	33,5
21	4,4	30,6
22	9,9	32,8
23	26,0	33,9
24	niedziela —	—
25	40,6	44,7
26	10,1	32,0
27	32,0	36,8
28	17,9	33,7
29	32,8	34,5
30	110,7	37,3
31	niedziela —	—
Razem	628,0	942,9

5) 14.3.1968 r. — 41,0 mln zł (ostateczne rozliczenie wynagrodzeń pracowników fizycznych),

6) 25.3.1968 r. — 40,6 mln zł (zaliczki na płace dla pracowników fizycznych).

Wypłaty funduszu płac miały miejsce we wszystkich dniach roboczych marca 1968 r., aczkolwiek w niektórych kształtowały się one na stosunkowo niskim poziomie (np. w dniu 4.3. 1968 r. — 1,7 mln zł, 19.3.1968 r. — 2,1 mln zł).

Mimo tak znacznego zróżnicowania wielkości wypłat funduszu płac w poszczególnych dniach — wpłaty z tytułu utargu nie podlegały tak poważnym fluktuacjom. Utarg w marcu 1968 r. wyniósł 942,9 mln zł. Utargi dzienne oscylowały wokół trzydziestu kilku milionów złotych. Wyższe kwoty notowano w poniedziałki, ze względu na wpłaty utargu niedzielne i księgowanie wyższych od przeciętnych wpłat wieczorowych z soboty.

Przykładowo utarg w poniedziałki wynosił:

4 marca 1968 r.	— 52,9 mln zł
11 marca 1968 r.	— 50,2 mln zł
18 marca 1968 r.	— 49,6 mln zł
25 marca 1968 r.	— 44,7 mln zł

Brak bezpośredniego związku w niektórych przypadkach między wysokością wypłat funduszu płac i rozmiarami wpływów z utargu w tym samym dniu ukazuje jeszcze lepiej tabela 4, operująca liczbami względnymi.

Ujęto w tej tabeli te same obroty gotówkowe w poszczególnych dniach, co w tabeli 3, w stosunku do obrotów miesięcznych, przyjętych za 100. Tak więc na przykład w dniu 30.3.1968 r., kiedy wypłaty funduszu płac stanowiły 17,6% wypłat miesięcznych z tego tytułu, utarg osiągnął tylko 4,0% utargu miesięcznego. Natomiast w dniu 4.3.1968 r. — przy

wypłatach funduszu płac w wysokości 0,3% utarg wyniósł 5,6%.

Tabela 4

Niektóre wypłaty i wpłaty z (do) kas NBP
w województwie bydgoskim w marcu 1968 r.

(w procentach)

Dzień marca 1968 r.	Osobowy fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym i fundusz płac jednostek budżetowych i budżetowanych (łącznie symbole planu kasowego 100 + 11)	Utarg towarowy (łącznie symbole planu kasowego 10+11)
1	11,9	3,6
2	0,4	4,4
3	niedziela —	—
4	0,3	5,6
5	0,9	3,2
6	1,0	3,5
7	1,7	3,5
8	8,1	3,8
9	12,7	4,0
10	niedziela —	—
11	1,3	5,3
12	2,9	3,2
13	0,5	3,7
14	6,5	3,5
15	3,1	3,3
16	1,2	3,9
17	niedziela —	—
18	0,4	5,3
19	0,3	3,1
20	1,5	3,6
21	0,7	3,2
22	1,6	3,5
23	4,1	3,6
24	niedziela —	—
25	6,5	4,7
26	1,6	3,4
27	5,1	3,9
28	2,9	3,6
29	5,2	3,6
30	17,6	4,0
31	niedziela —	—
Razem	100,0	100,0

Kształtowanie się wypłat osobowego funduszu płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym i funduszu płac jednostek budżetowych i budżetowanych (łącznie) w ostatnich pięciu dniach marca 1968 roku w niektórych oddziałach ilustruje tabela 5.

Tabela 5

Osobowy fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym i fundusz płac jednostek budżetowych i budżetowanych

(łącznie symbole planu kasowego 100 + 11)

(w tysiącach złotych)

Dzień marca 1968 r.	Oddział				
	Chojnice	Golub-Dobrzyń	Rypin	Szubin	Tuchola
27	350	13	244	224	38
28	247	98	238	28	5
29	532	100	255	72	135
30	5019	788	1500	1109	1080
31	—	—	—	—	—
Cały marzec 1968 r.	18577	5237	9208	5530	7401

Te same dane, tylko w procentach, przedstawia tabela 6.

Z danych tabeli 5 i 6 wynikało, że wypłaty funduszu płac w ostatnich pięciu dniach miesiąca nie kształtują się w oddziałach na jednakowym czy

Tabela 6

Osobowy fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym i fundusz płac jednostek budżetowych i budżetowanych

(łącznie symbole planu kasowego 100 + 11)
(w procentach)

Dzień marca 1968 r.	Oddział				
	Chojnice	Golub- Dobrzyń	Rypin	Szubin	Tuchola
27	1,8	0,2	2,6	4,1	0,5
28	1,3	1,9	2,6	0,5	0,1
29	2,9	1,9	2,8	1,3	1,8
30	27,0	15,0	16,3	20,1	14,6
31	—	—	—	—	—
cały marzec 1968 r.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

choćby zbliżonym poziomie, lecz nasilają się znacznie w ostatnim dniu miesiąca.

Uchwała nr 35/90/64 PWRN w Bydgoszczy z dnia 1.10.1964 r. w sprawie przesunięcia terminów wypłat niektórych wynagrodzeń, której zakres rozszerzono w roku 1966 zarządzeniem nr 4/66 PWRN w Bydgoszczy z dnia 7.2.1966 r. oraz w roku 1967 uchwałą nr 47/51/67 PWRN w Bydgoszczy z dnia 4.12.1967 r., nie przyniosła w wielu oddziałach spodziewanych efektów. Przyczyny tego stanu rzeczy można się było dopatrywać w jednolitym dla wszystkich miast objętych uchwałą nr 35/90/64 PWRN ustaleniu terminów wypłat (w ostatnich pięciu dniach każdego miesiąca) w zależności od rodzaju danego zakładu pracy, jego przynależności resortowej itp.

Ponieważ struktura resortowa przedsiębiorstw w oddziałach jest odmienna niż w skali wojewódzkiej, (a w niewielkich miastach przedsiębiorstwa budżetu centralnego są w ogóle nieliczne), stąd ogólnie ustalone terminy wypłat nie umożliwiały ich równomiernego rozkładania w poszczególnych oddziałach na ostatnich pięć dni miesiąca.

Wydawała się więc pożądana zmiana cytowanej uchwały PWRN w sensie indywidualizowania terminów wypłat niektórych wynagrodzeń w ramach ostatnich pięciu dni miesiąca — z takim wyłączeniem, aby wypłaty te kształtowały się w tym okresie możliwie równomiernie. Przed zainspirowaniem podjęcia takiej uchwały oddział wojewódzki przeprowadził dalsze prace badawcze. Przedmiotem badań były niektóre wypłaty z kas NBP (wszystkich oddziałów operacyjnych) w ostatnich pięciu dniach maja 1968 roku. Łączne wypłaty w badanych tytułach planu kasowego w skali wojewódzkiej kształtowały się tak jak wskazuje tabela 7.

Zatem nawet w skali wojewódzkiej (gdzie pewne zróżnicowanie wypłat w różnych dniach w poszczególnych oddziałach — przy sumowaniu danych wszystkich oddziałów — kumuluje się), wypłaty wahały się od 6,3% (28.5.1968 r.) do 48,7% (31.5.1968 r.).

W oddziałach operacyjnych wahania te były jeszcze wyższe, na przykład:

- Oddział w Brodnicy
od 1,1% (28.5.68 r.) do 59,6% (31.5.68 r.)
- I Oddział Miejski w Bydgoszczy
od 3,0% (27.5.68 r.) do 54,0% (31.5.68 r.)
- II Oddział Miejski w Bydgoszczy
od 0,3% (28.5.68 r.) do 67,7% (31.5.68 r.)
- Oddział w Chełmnie
od 0,7% (28.5.68 r.) do 61,0% (31.5.68 r.)
- Oddział w Chojnicach
od 0,4% (28.5.68 r.) do 76,2% (31.5.68 r.)
- Oddział w Ciechocinku
od 0,1% (27.5.68 r.) do 86,7% (31.5.68 r.)
- I Oddział Miejski w Inowrocławiu
od 0,1% (27.5.68 r.) do 79,8% (31.5.68 r.)
- Oddział w Szubinie
od 0,0% (28 i 30.5.68 r.) do 82,1% (31.5.68 r.)

Oddział wojewódzki NBP dnia 2 listopada 1968 roku wystąpił do przewodniczącego Prezydium Wo-

Tabela 7

Niektóre wypłaty z kas NBP w województwie bydgoskim w maju 1968 roku

(rubryki 2, 3 i 4 w pełnych tysiącach złotych)

Dzień maja 1968 r.	Osobowy fundusz płac przedsię- biorstw na rozra- chunku gospodar- czym (symbol pla- nu kasowego 100)	Fundusz płac jed- nostek budżeto- wych i budżetowa- nych (symbol pla- nu kasowego 11)	Łącznie symbole planu kasowego 100 + 11	
			rubryka 2 + rubryka 3	udział procentowy
1	2	3	4	5
27	32.937	280	33.217	17,1
28	11.762	420	12.182	6,3
29	17.663	718	18.381	9,5
30	24.744	10.886	35.630	18,4
31	70.300	24.010	94.310	48,7
razem 5 dni	157.406	36.314	193.720	100,0

jewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy z opracowanym przez siebie nowym projektem uchwały w sprawie przesunięcia terminów wypłaty niektórych wynagrodzeń. Jeśli chodzi o zakres podmiotowy projektowanej przez nas uchwały PWRN, to nie wykazywał on istotnych zmian w stosunku do uchwały poprzednio obowiązującej. Postulowano jedynie objęcie nową uchwałą także Ciechocinka, nie stanowiącego wprawdzie dużego ośrodka miejskiego, lecz posiadającego znaczną ilość sanatoriów. Do projektu uchwały dołączono nowy terminarz wypłat, odbiegający od dotychczasowego.

Po uzgodnieniu sprawy z oddziałami ustalono dla poszczególnych miast indywidualne terminy wypłat, gwarantujące możliwie równomierne rozłożenie wysokości wypłat funduszu płac w ostatnich pięciu dniach miesiąca. Terminarzem objęto również jednostki spółdzielcze, z tym że PWRN miało zobligować ich jednostki nadrzędne do wydania odpowiednich przepisów akceptujących te terminy, uzgodnione wstępnie na szczeblu powiatowym.

Proponowano też upoważnienie oddziałów operacyjnych NBP przez PWRN do dokonywania w koniecznych przypadkach niezbędnych przesunięć między jednostkami podejmującymi wypłaty we wcześniejszych terminach.

Uzasadnienie projektowanej uchwały PWRN zredagowaliśmy następująco:

„Z materiałów NBP Oddział Wojewódzki w Bydgoszczy wynika, że dotychczas przesunięcie wypłat wynagrodzeń płatnych z dołu na ostatnie 5 dni miesiąca — na podstawie uchwały nr 187 RM z dnia 6 lipca 1964 r. oraz uchwał wykonawczych PWRN — nie przyniosło oczekiwanych rezultatów w postaci równomiernego kształtowania się tych wypłat w każdym z miast w poszczególnych dniach omawianego okresu pięciodniowego. Przyczyną tego stanu rzeczy było przyjęcie, jako podstawy ustalenia terminarza wypłat, kształtowania się wypłat wynagrodzeń w przekroju resortowym w skali wojewódzkiej, a nie na szczeblu poszczególnych miast, w których struktura resortowa przedsiębiorstw jest odmienna niż w skali łącznej (wojewódzkiej). Z tego względu obecna uchwała PWRN indywidualizowała terminarze wypłat wynagrodzeń w poszczególnych miastach stosownie do lokalnej struktury resortowej przedsiębiorstw, co powinno spowodować bardziej równomierne kształtowanie się wysokości wypłat w poszczególnych ostatnich pięciu dniach miesiący kalendarzowych”. PWRN w Bydgoszczy pozytywnie odniosło się do projektu opracowanego przez oddział wojewódzki NBP i nadało mu moc prawną, wydając uchwałą nr 47/50/68 z dnia 28 listopada 1968 roku w sprawie przesunięcia terminów wypłat niektórych wynagrodzeń.

ZBIGNIEW BECKER
Bydgoszcz

Możliwości efektywnego wykorzystania kredytu inwestycyjnego w rolnictwie indywidualnym

Wraz z intensyfikacją produkcji rolnej systematycznie wzrasta rola kredytu bankowego. Wzrost pomocy kredytowej i obrotów pieniężnych na wsi wywołuje potrzebę szukania dróg i form usprawniania działalności kredytowej z punktu widzenia wzmocnienia oddziaływania przy pomocy kredytu na procesy produkcyjne i inwestycyjne w indywidualnych gospodarstwach rolnych oraz na kierunki wydatkowania własnych zasobów gotówkowych wsi, jak również usprawnienia techniki obsługi kredytowej dla zaoszczędzenia czasu rolnika i usprawnienia manipulacji w aparacie bankowym.

Problem, który chcę poruszyć w zasadzie nie jest nowy, ale jak dotychczas nie znalazł konkretnych rozwiązań. Kredytowanie ludności wiejskiej nie jest zagadnieniem samym w sobie — jest to zagadnienie o szerokim znaczeniu społeczno-gospodarczym.

W rozdziale IX, paragraf 52, punkt 3 Instrukcji Banku Rolnego w sprawie państwowej pomocy kredytowej dla ludności wiejskiej czytamy: „Realizacja udzielonego kredytu może nastąpić w drodze wypłaty gotówkowej lub w drodze obrotu bezgotówkowego. Sposób bezgotówkowej realizacji kredytów powinien być stosowany, gdy zakupy dokonywane są przez kredytobiorców w placówkach handlu uspołecznionego”. Forma bezgotówkowej realizacji kredytów w obecnej działalności kredytowej jest preferowana, jako czynnik zwiększający efektywne wykorzystanie kredytu bankowego. Mimo, że zakupy są dokonywane przez kredytobiorców przeważnie w placówkach handlu uspołecznionego, forma ta nie znalazła praktycznego zastosowania w szerokim zakresie. Stąd też w praktyce przeważa forma gotówkowa realizacji kredytu nawet przy zakupach w uspołeczniionych placówkach handlu detalicznego, podczas gdy forma bezgotówkowa nie jest w ogóle stosowana bądź tylko w minimalnym zakresie. Realizacja kredytu następuje więc w drodze gotówkowych wypłat zaliczkowych (do rozliczenia), przy czym wysokość wypłacanych zaliczek zależy od uznania oddziału banku, a ściślej mówiąc, od znajomości potrzeb kredytowych rolnika przez pracownika załatwiającego bezpośrednio dane formalności. Instrukcja w tym zakresie stwierdza: „Kredyty na budownictwo realizowane są zaliczkowo, w miarę postępu robót lub dokonywania zakupów. Wypłata zaliczki następnej może nastąpić po stwierdzeniu przez bank, że zaliczka wypłacona poprzednio została wykorzystana celowo”.

Uzyskanie takich stwierdzeń w stosunkowo krótkim czasie jest przeważnie utrudnione i nie zawsze jednoznaczne. Praktycznie odbywa się to na podstawie przedstawianych do wglądu rachunków oraz — w miarę możliwości — na podstawie przeprowadzanych kontroli bezpośrednich. Nie to jest jednak w tej chwili najważniejsze. Z chwilą wypłacenia zaliczki, średnio na przykład od 10—20 tys. zł., bank nie ma gwarancji, że kredyt zostanie zużyty zgodnie z przeznaczeniem. Kredytobiorca praktycznie posiada swobodę w dysponowaniu państwowymi pieniędzmi, to znaczy może nimi dysponować według własnego uznania i niekiedy czyni to niezgodnie z ich przeznaczeniem. Ponieważ nie zawsze w handlu są potrzebne materiały budowlane (kredytobiorca przetrzymuje gotówkę) rolnik może zaspokajać bieżące potrzeby w gospodarstwie w większym lub mniejszym stopniu z przyznanego kredytu bankowego.

Bank natomiast w tym momencie, to jest w trakcie wydawania pieniędzy z przyznanego kredytu przez kredytobiorcę, nie ma żadnej możliwości oddziaływania na celowe zużycie kredytu. Bank wypłacając kredyt działa w dobrej wierze, że rolnik zużyje go zgodnie z przeznaczeniem. Dlatego też można jednoznacznie stwierdzić, że gotówkowa realizacja kredytu nie gwarantuje celowego i efektywnego jego wykorzystania, gdyż polegamy wyłącznie na uczci-

wości rolnika oraz mamy możliwości ściągnięcia wypłaconego kredytu w przypadku niecelowego jego zużycia, co nie zawsze przynosi spodziewane efekty.

Celowe zużycie kredytu nie zawsze musi być efektywne z gospodarczego punktu widzenia. Jeśli na przykład rolnik otrzymał kredyt na remont obory, a zużył go na zakup krowy, gdyż ten nakład uważał w danej chwili za pilniejszy — kredyt został zużyty celowo, ale niezgodnie z przeznaczeniem. W tej sytuacji bank zobowiązany jest zażądać natychmiastowego zwrotu kredytu, najczęściej w drodze przymusowej. Sprawia, to że niedoskonałość form kredytowych przynosi odwrotne efekty od spodziewanych.

W tym stanie rzeczy należałoby dążyć do rozszerzenia bezgotówkowej formy realizacji kredytu. Upowszechnienie tej formy natrafia na wiele trudności, a praktycznie jest wręcz niemożliwe, głównie z braku generalnego porozumienia z jednostkami handlowymi. A jakie w chwili obecnej istnieją możliwości rozliczeń bezgotówkowych kredytu? Rolnik, któremu został przyznany kredyt na budowę obory, chcąc zakupić określone materiały budowlane w drodze bezgotówkowej, musiałby udać się do danej placówki handlowej (PZGS, GS), wybrać potrzebne materiały, pobrać fakturę, następnie uzyskać w banku potwierdzenie, że należność zostanie przelana, aby ostatecznie móc pobrać materiały budowlane z magazynu. Wszystko to byłoby do przyjęcia — pomijając już sprawę nadmiernej straty czasu przez rolnika — i do wprowadzenia w życie tej formy rozliczeń kredytu, gdyby placówki handlu uspołecznionego wydawały wspomniane faktury rolnikom. Placówki handlowe jednak nie chcą wydawać tych faktur — i chyba słusznie — gdyż nie mają gwarancji, że zapłata nastąpi w tym samym dniu lub że w ogóle nastąpi, bądź też, że rolnik zgłosi się po wybrane materiały budowlane. Takie postępowanie jednostek handlowych jest związane z tym, że z chwilą wydania faktury następuje spisanie odpowiedniej ilości materiałów z kartoteki rodzajowej, w związku z czym nie powinny one figurować w stanie zapasów w magazynie. Przetrzymywanie materiałów w magazynie do czasu zapłaty, co z różnych przyczyn mogłoby się ciągnąć kilka dni, mogłoby spowodować dodatkowe komplikacje. Powyższą sytuację jeszcze bardziej skomplikuje fakt, jeśli jednostka handlowa będzie znacznie oddalona od placówki banku.

W tej sytuacji istnieje zasadnicze trudności w upowszechnieniu tej formy realizacji kredytów inwestycyjnych przez oddziały terenowe. Natomiast efekty realizacji kredytu w drodze obrotu bezgotówkowego są dość oczywiste i sądzę, że nie wymagają szerszego uzasadnienia. Można jedynie stwierdzić, że niewątpliwie zwiększa się efektywność udzielanych kredytów przez Bank Rolny.

Istnieje zatem konieczność szukania dróg wprowadzenia i rozszerzenia tej formy realizacji kredytu bankowego. W związku z tym wysuwane są pewne propozycje; mogą one być niedoskonałe, ale na pewno stanowią przyczynek do dyskusji i uregulowania omawianego zagadnienia. Proponowaną formę rozliczeń można by w przyszłości rozszerzyć na całą działalność kredytową w rolnictwie indywidualnym przez wprowadzenie „Karty bezgotówkowej realizacji kredytu”.

Sam pomysł nie jest nowy¹⁾ i jest dość prosty w realizacji. Wspomniana karta mogłaby być wydana w formie jednostronicowej karty bądź też w formie książeczki. Książeczka byłaby o tyle praktyczniejsza, że nie niszczyłaby się tak szybko. Kartę taką wydawałby bank jednocześnie wypełniając część ogólną — informacyjną (cz. I). Część II (miejsce na zapisy) wypełniałaby jednostka handlu uspołecznionego bądź

1) Zygmunt Karpiński: „Karta kredytowa” — nowa forma rozliczeń w bankach zachodnich. „Wiadomości NBP” nr 4 z 1968 roku.

BANK ROLNY

Oddział w

K A R T A

beżgotówkowej realizacji kredytu bankowego *)
(Ważna za okazaniem dowodu osobistego)

Część I

1. Nazwisko i imię
2. Adres zamieszkania
3. Kwota przyznanego kredytu zł
- (słownie złotych:))
4. Upoważnia do zakupu w handlu uspołecznionym materiałow:
5. Potwierdzenie banku o przyznaniu w/w kredytu:
- (miejscowość) (data) (pieczęć i podpisy)
6. Nr pożyczki, konto

Część II

Numer faktury z dnia	Kwota według faktury	Saldo pozostającego kredytu	Pieczęć i podpis	Podpis właściciela
1	2	3	4	5

*) Pouczenie dla posiadacza karty oraz dokonującego wpisu

1. Karta niniejsza jest ważna od daty wystawienia do dnia 31 grudnia danego roku, z uwzględnieniem okoliczności podanych w punkcie 2.
2. Brak operacji na niniejszej karcie w czasie 3 miesięcy od daty wystawienia czyni ją nieaktualną, a przyznany kredyt automatycznie zostaje przez bank cofnięty.
3. Posiadacz karty jest odpowiedzialny za wykorzystanie kredytu do wysokości przyznanej przez bank. Ewentualne przekroczenie limitu podlegać będzie natychmiastowej spłacie w drodze egzekucji.
4. Dokonujący wpisu w niniejszej karcie jest zobowiązany sprawdzić, czy posiadacz karty dysponuje wolnym limitem kredytu i aktualną kartą.

Powyższe przyjąłem do wiadomości

(podpis właściciela karty)

uspołecznione zakłady wykonawstwa inwestycyjnego — przy wydawaniu faktury.

Rolnik otrzymywałby taką kartę, ważną za okazaniem dowodu osobistego, po przyznaniu kredytu oraz po dopełnieniu obowiązujących formalności związanych z zabezpieczeniem kredytu. Dalsze zgłaszanie się rolnika w banku byłoby niekonieczne. Następnie, w miarę potrzeby, rolnik udawałby się z taką kartą do placówki handlowej (PZGS, GS) po zakupy potrzebnych materiałów budowlanych, ogólnie określonych w tej karcie w pozycji na przykład „upoważnia do zakupów materiałów budowlanych” bądź z dopiskiem „i rozliczeń za roboty budowlane”. Przy fakturowaniu rolnik okazywałby tę kartę łącznie z dowodem osobistym dla uniknięcia nadużyć w razie zagubienia karty bądź jej kradzieży; pracownik fakturujący wpisywałby na karcie odpowiednie dane ze wspomnianej faktury jak: numer i datę faktury, kwotę oraz saldo pozostającego kredytu (wolnego limitu), a ponadto umieszczałby swój podpis i pieczęć swojej jednostki. Rolnik zaś podpisywałby się potwierdzając zgodność zapisu. W fakturze byłoby podawane konto oraz bank kredytobiorcy (z części informacyjnej karty). Faktura byłaby opatrywana klauzulą, że zapłata nastąpi w drodze przelewu w określonym terminie dla tego typu rozliczeń oraz stwierdzenie pracownika fakturującego, że dane z faktury zostały wpisane do karty. Następnie jednostka handlowa przysyłałaby jeden egzemplarz faktury do banku kredytobiorcy do realizacji — rolnik natomiast otrzymywałby w tym samym dniu, łącznie z fakturą, wybrane materiały budowlane.

Proponowany system jest podany w ogólnych zarysach i niewątpliwie nasunie wiele pytań i zastrzeżeń. Powstanie tego rodzaju pytań i wątpliwości oraz szukanie dróg ich rozwiązania będzie dowodem, iż niniejszy artykuł przyczynił się do poszukiwania możliwości rozwiązania dość istotnego zagadnienia, jakim jest zwiększenie efektywności kredytu bankowego, oraz do szukania nowych form kredytowania rolnictwa indywidualnego.

Na zakończenie należałoby podać, jakie efekty system beżgotówkowej realizacji kredytów może przynieść w pracy bankowej. Uważam, że jest ich wiele, z których wymienilibym jako zasadnicze:

- 1) zwiększenie efektywności i celowości zużycia kredytów bankowych, a tym samym uzyskanie lepszej spłacalności kredytów. Niedopuszczanie do fikcyjnego zwiększenia siły nabywczej rolników,
- 2) wyeliminowanie zbędnych przejazdów rolników do banku,
- 3) wyeliminowanie upomnień wzywających do rozliczenia się z pobranych zaliczek,
- 4) odciążenie banków (BR i NBP) od pewnej ilości klientów i operacji kasowych,
- 5) zmniejszenie przypadków przymusowej windykacji kredytów zużytych niecelowo oraz zmniejszenie liczby podań o prolongaty terminów spłat, niedopuszczenie do zwiększania się zaległości.

ZYGMUNT REKUĆ
Nowe Miasto Lubawskie

Doświadczenia z pracy wydziału rachunkowości zmechanizowanej

W roku 1967 został zorganizowany w XII Oddziale Miejskim NBP w Warszawie Wydział Rachunkowości Zmechanizowanej, koncentrujący księgowość trzech oddziałów. Krótki okres przeznaczony na czynności przygotowawcze, na zupełnie odmienne ustalenie procesu pracy zmusił nas do niezwykle intensywnego wysiłku. „Rewolucyjny” zryw dał jednak rezultaty, WRZ ruszył i już następnego dnia po jego otwarciu klienci otrzymali wyciągi bez opóźnień. Wiele jednak spraw wymagało bardziej precyzyjnego opracowania, wykształcenia metod, przy zastosowaniu których można osiągnąć ten sam wynik mniejszym nak-

ładem kosztów materiałowych i mniejszym nakładem pracy.

Chciałabym podzielić się uwagami na temat efektów usprawnień — zdawać by się mogło drobnych — czynności związanych z księgowaniem żądań zapłaty. Otrzymujemy z trzech oddziałów egzemplarze „C” żądań zapłaty, na podstawie których sporządzamy zbiorówki. Część „B” zbiorówek zatrzymujemy do księgowania, a egzemplarze „C” wracają do oddziałów wraz z primantą w celu wyjęcia z portfela należności egzemplarzy „B” żądań zapłaty, które — jako dowody zapłaconych zleceń odbiorcom należności —

muszą trafić do archiwum. Kontrolerzy dyspozycji w oddziałach płatników sumują na maszynie wyjęte egzemplarze „B” i uzyskaną sumę porównują z sumą zbiorówki „C”; następnie sumują wszystkie zbiorówki i zwinie w taśmę maszynową egzemplarze „B” żądań zapłaty przesyłają do WRZ. Tu dołączane są egzemplarze „B” zbiorówek, które były księgowane poprzedniego dnia. Cały zbiór żądań zapłaty z trzech oddziałów układamy w kolejności numeracji rachunków zleceniobiorców, a następnie broszurujemy.

Przed zbroszowaniem dokumenty są sumowane na maszynie i uzyskana suma porównana z primanotą. Jeśli któraś zbiorówka została omyłkowo dołączona do wyciągu, to były sporządzane „zbiorówki” zastępcze. W dążeniu do usprawnienia pracy zrezygnowaliśmy ze sporządzania dokumentów zastępczych, a prowadzimy tylko ewidencję braków i w odpowiedniej rubryce podajemy datę, kiedy reklamowana w oddziale zbiorówka wróciła i została dołączona do egzemplarza „B” żądania zapłaty. Wprowadziliśmy też zasadę, że kontroler dyspozycji nie sumuje wysyłanych egzemplarzy „B” żądań wykupionych na oddzielnej taśmie maszynowej — dla własnej kontroli, lecz robi to na odwrócie primanoty, którą otrzymał z egzemplarzami „C”. Zgodność sum po obu stronach taśmy wskazuje, że wszystkie egzemplarze „B” zostały prawidłowo i kompletnie wyłączone z portfela należności. Nie sumujemy więc ich powtórnie w WRZ — jedynie porównujemy z taśmą maszynową otrzymaną z oddziału, po uprzednim dołączeniu zbiorówek zatrzymanych po zaksięgowaniu.

W ten sposób zaoszczędzamy około 5 m taśmy maszynowej dziennie, a ponadto zwolniliśmy w WRZ jeden sumator i wygospodarowaliśmy pół etatu, gdyż taśmy zestawienia, które dawniej dysponent robił dla siebie, sprawdzamy wzrokowo szybciej niż moglibyśmy zsumować na maszynie. Ponadto wyeliminowaliśmy czasochłonne szukanie błędów, co zdarzało się od czasu do czasu przy „zbijaniu” ogromnej masy zbiorówek z trzech oddziałów. W sumie więc: oszczędność taśmy maszynowej, pół etatu i jedna zwolniona maszyna — nie są do pogardzenia.

Niezależnie od powyższego, na naradzie przed V Zjazdem Partii podjęliśmy zobowiązanie dalszego oszczędzania materiałów przez skracanie długości taśmy używanej przy sumowaniu wyjmowanych z portfela egzemplarzy „B” żądań zapłaty dla porównania ze zbiorówką. Taśma ta jest następnego dnia wyrzucana do kosza przy dołączaniu zbiorówek w WRZ — należy więc uważać ją nie za dokument, lecz za rodzaj notatki ułatwiającej dopasowanie zbiorówek. Jej długość zatem powinna być skrócona do minimum — bez rezerwy na ewentualne poprawki, gdyż rzadko zdarzający się błąd można poprawić ołówkiem (to przecież nie jest dokument). Można również do sumowania wykorzystać taśmę zapisaną po

jednej stronie. Tyle, gdy chodzi o technikę pracy na jednym odcinku.

Inne spostrzeżenia dotyczą wysyłania dokumentów. Koperty z żadaniami zapłaty powinny być oznaczane „Ink” i adresowane bezpośrednio do banku płatnika. To samo dotyczy odmów akceptu i zwrotów. Podobnie koperty adresowane do oddziałów banków zleceniobiorców powinny być oznaczane „Ink” zamiast numeru WRZ.

Na naradzie oddziały powinny poinformować klientów, że już od trzech lat przedsiębiorstwa handlu zagranicznego są finansowane przez Bank Handlowy w Warszawie, żeby żądania nie były kierowane do NBP. Dobrze byłoby również, żeby klienci byli zorientowani, że pierwszy człon numeru rachunku jest powiązany z nazwą banku: gdy na przykład zwracamy żądania zapłaty z uwagą, że „numer rachunku jest niezgodny z nazwą płatnika” — klient poprawia numer 1550 na numer 1595 i powtórnie przesyła żądania do NBP, nie orientując się, że numer 1595 dotyczy Banku Handlowego. Gorzej jest, jeśli również nie są zorientowani kontrolerzy dyspozycji NBP: na przykład otrzymaliśmy z I Oddziału Miejskiego NBP w Krakowie żądanie zapłaty z dnia 2.12.1968 r., nr 148/1 dla przedsiębiorstwa handlu zagranicznego; numer płatnika 1595-6-77, „Bank płatnika SA XII OM Warszawa”. Jeżeli numer 1595, to dlaczego nie Bank Handlowy, a jeśli XII OM — to dlaczego SA? Sądzę, że będzie znacznie mniej pytań tego rodzaju, jeżeli pracownik NBP ustawicznie będzie uzupełniał swoje wiadomości i odświeżał wiadomości poprzednio zdobyte.

Oddział w Częstochowie robi na przykład słusznie, że nie zwraca mylnie skierowanego żądania do Działu, lecz przesyła je adresatowi, ale zanim zrobi koleżeńską przysługę, niech przeanalizuje dokument i nie pomaga „brakorobom”. Taką metodę stosuję na swoim odcinku pracy: jeden błąd prostuję, ale jeśli żądanie zapłaty roi się od różnych błędów, piszę uprzejmie, jakiego rodzaju usterki spostrzeżono: na przykład powtarzanie sum, przerabianie cyfr, numer rachunku niezgodny, a przede wszystkim podkreślam, że już od trzech lat płatnik ma rachunek w Banku Handlowym i że tam należy kierować żądania.

Szanujmy więc naszą pracę i starajmy się, aby była celowa, aby minimum pracy dawało maksimum efektów. Sporządzając bezbłędnie i estetycznie primanoty, oszczędzamy jednocześnie taśmę maszynową na sumowanie egzemplarzy „B” żądań zapłaty, wiedząc że następnego dnia w WRZ taśma będzie wyrzucana do kosza i zastąpiona zaksięgowaną zbiorówką. 5 metrów taśmy, to ilość zaoszczędzona w ciągu jednego dnia w jednym WRZ, w całej Polsce w ciągu 300 dni będzie to ilość godna uwagi.

TEODOZJA ROGULSKA

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

Nadestanych maszynopisów redakcja nie zwraca

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

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

Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji — G. Kosińska. redaktorzy działów: J. Gniewaszewski, W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki

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

Druk ukończono w lutym 1969 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. sat. VII. 65 g. Ark. wyd. 8,9 Ark. druk. 6.

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 8. — P-24.