

WOJCIECH ŁĄCZKOWSKI

INTERWENCYJNA FUNKCJA SYSTEMU FINANSOWEGO

I

Nowoczesne systemy finansowe mają na celu nie tylko zabezpieczenie środków dla realizacji społecznych i gospodarczych zamierzeń państwa, lecz także same wpływają na formułowanie tych zamierzeń, a następnie na ich wykonywanie. Pierwszy z wymienionych celów — zapewnienie środków pieniężnych na poszczególne zadania państwa — objęty jest tak zwaną funkcją rozdzielczą systemu finansowego. Chodzi w niej o redystrybucję pieniędzy w układzie terytorialnym, podmiotowym, przedmiotowym, między gałęziami gospodarki narodowej itp., tak aby możliwe było osiągnięcie wszystkich podstawowych zadań objętych społeczno-gospodarczymi planami rozwoju kraju.

Z drugim wspomnianym wyżej celem łączy się funkcja interwencyjna (stymulacyjna) systemu finansowego. Polega ona nie tyle na zapewnianiu finansowych warunków realizacji zadań społeczno-gospodarczych, co na stwarzaniu bodźców do ilościowego, strukturalnego i jakościowego określania tych zadań i do perfekcyjnego ich wykonywania. Dzięki temu system finansowy może być z jednej strony koniecznym, chociaż nie jedynym czynnikiem warunkującym sprawną realizację celów całego państwa oraz jego poszczególnych jednostek organizacyjnych, a z drugiej strony sam powinien wpływać dopingująco na kształtowanie tych celów. Ta podwójna rola systemu finansowego jest wyrazem odrzucenia fiskalizmu jako funkcji podstawowej tego systemu.

Interwencyjna funkcja systemu finansowego znajduje swój najpełniejszy wyraz w polityce finansowej. Ona też zmierzając do realizacji nadrzędnych celów państwa polega między innymi na wywieraniu wpływu dla podejmowania pożądaných decyzji przez jednostki gospodarki uspołecznionej, nie uspołecznionej oraz ludność. Jednym z podstawowych zadań polityki finansowej jest dokonywanie właściwego wyboru metod, środków i narzędzi tego oddziaływania mieszczących się w ramach publicznej gospodarki finansowej.

Interwencyjna funkcja systemu finansowego, realizowana w ramach polityki finansowej, posługując się swoistymi metodami i środkami może

skutecznie wpływać na realizację wspomnianych nadrzędnych celów społeczno-gospodarczych. Cele polityki finansowej są zatem najczęściej celami hierarchicznie niższego rzędu i powinny stanowić jedynie środek do osiągnięcia celów ogólniejszych. Patrząc z tego punktu widzenia na politykę finansową jest ona fragmentem polityki gospodarczej i społecznej. Wynika to z tzw. hierarchicznej struktury celów, charakteryzującej socjalistyczny sposób gospodarowania, tak jak kapitalistyczny sposób produkcji odznacza się istnieniem najczęściej niezależnych od siebie, równoległych celów poszczególnych przedsiębiorstw¹. W związku z powyższym wybór metody, środka czy narzędzi polityki finansowej należy traktować jako cele niższego rzędu. Jedynie cele czysto fiskalne są celami autonomicznymi, gdyż na ogół nie są podporządkowane bezpośrednio innym celom.

Interwencyjne działanie systemu finansowego przebiega w ramach czterech podstawowych metod: budżetowej, kredytowej, oszczędnościowej (głównie w odniesieniu do oszczędności pieniężnych ludności) oraz ubezpieczeniowej. Każda z tych metod dotyczy rozległych dziedzin oddziaływania w różnych układach podmiotowych i różnych rodzajach działalności. W ramach jednego artykułu poświęcić można nieco uwagi tylko niektórym zagadnieniom z tego obszernego tematu. Jako przykład wykorzystania interwencyjnej funkcji systemu finansowego wybrano metodę budżetową w zakresie oddziaływania na decyzje państwowych jednostek gospodarczych dotyczące ich działalności eksploatacyjnej.

II

Podobnie, jak w dziedzinie finansowania inwestycji, oddziaływanie na działalność eksploatacyjną przy wykorzystaniu metod budżetowych może przybierać dwojakie formy. Pierwsza z nich wyraża się w bezpośrednim z reguły bezzwrotnym finansowaniu (dotowaniu) z budżetu produkcji określonych wyrobów lub usług. Chodzi tu przede wszystkim o tzw. dotacje przedmiotowe. Druga forma związana jest z obciążeniem przedsiębiorstw wpłatami do budżetu i polega na takim wykorzystaniu struktury tych wpłat, a w szczególności ich stawek, aby skłaniały one do podejmowania decyzji zgodnych z założeniami planów społeczno-gospodarczych.

1) Dotowanie z budżetu określonej produkcji charakteryzuje się podobnymi cechami, jak finansowanie środkami budżetowymi inwestycji. Brakuje więc mikroekonomicznej współzależności wyników i nakładów w skali pojedynczego przedsiębiorstwa. Powoduje to wszystkie znane i wielokrotnie opisywane w literaturze negatywne objawy w sferze zainteresowania jednostek gospodarczych efektywnością gospodarowania.

¹ Na temat tzw. hierarchicznej struktury celów por. O. Lange, *Ekonomia polityczna*, t. I, Warszawa 1971, s. 232 i n.

Z drugiej jednak strony budżetowe dotacje przedmiotowe są uzasadnione względami ogólnogospodarczymi i społecznymi. Dotacje przedmiotowe dla jednostek państwowych mogą być np. udzielane w przypadku produkcji wyrobów, których cena zbytu jest niższa od kosztu własnego, powiększonego o określoną stawkę zysku. Chodzi w szczególności o utrzymanie niskich cen na wyroby, które są niezbędne dla rozwoju gospodarki narodowej lub towary rynkowe powszechnego użytku, których ceny podniesione do zbyt wysokiego poziomu odbiłyby się niekorzystnie na poziomie życia ludności. Jest to argument przekonujący, powodujący utrzymanie się tej formy oddziaływania na produkcję niektórych wyrobów w większości państw socjalistycznych, a także w wielu państwach o innych ustrojach (np. w dziedzinie produkcji rolniczej).

Nie negując zatem potrzeby istnienia tej formy oddziaływania motywacyjnego budżetu, trzeba ją jednak ograniczać do niezbędnego minimum z uwagi na ujemne następstwa w dziedzinie racjonalnego gospodarowania i racjonalizacji decyzji. Te ujemne skutki decyzji przedsiębiorstw mogą być zresztą łagodzone zarówno przez system budżetowy, jak też w wyniku zmian roli dotacji budżetowych w kształtowaniu wyniku finansowego.

Pierwsze zagadnienie łączy się z koniecznością uelastyczenia budżetu w części dotyczącej finansowania zadań gospodarczych. Jeszcze silniej, aniżeli w dziedzinie finansowania inwestycji, sztywne formy budżetowe utrudniają finansowanie szybko zmieniających się potrzeb produkcyjnych. Aktualne potrzeby rynku powinny znajdować możliwie jak najszybszy oddźwięk w działalności eksploatacyjnej jednostek produkcyjnych. Oczywiście równie szybko na te potrzeby reagować musi system finansowania produkcji. Dotyczy to zarówno zaniechania produkcji deficytowej, jeżeli odpadną społeczno-gospodarcze potrzeby jej kontynuowania, jak również jej zwiększenia, jeżeli wymienione potrzeby będą tego wymagały. Są to jednak sprawy, których nie da się zawsze dokładnie przewidzieć na rok wcześniej. Dlatego sztywno określone w budżecie kwoty przeznaczone na dotowanie potrzeb produkcyjnych mogą utrudniać bieżące dostosowywanie produkcji do rzeczywistych potrzeb rynkowych. Stąd powstaje konieczność elastycznego dopasowywania budżetu do zmieniających się warunków rynkowych przez organy zarządzająco-wykonawcze.

Drugim czynnikiem, który może poważnie łagodzić brak zainteresowania producentów efektywnością działalności w części objętej dotacjami budżetowymi, jest określenie roli tych dotacji w kształtowaniu wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Pozytywne rozwiązania w tym zakresie przyjęto w nowych systemach ekonomiczno-finansowych organizacji gospodarczych. W systemach tych dotacje budżetowe dolicza się do wyniku finansowego brutto² będącego nie tylko jednym z mierników oceny dzia-

² Uchwała nr 46 Rady Ministrów z dnia 5 III 1976 r. w sprawie gospodarki

łałości przedsiębiorstwa, lecz także podstawą do określenia poziomu płac załogi. Wielkością dotacji przedmiotowych zainteresowana jest zatem zarówno organizacja gospodarcza, jak i poszczególni jej pracownicy. Takie rozwiązanie zgodne jest z postulatem oddziaływania na jednostki gospodarcze przez wynik finansowy, a nie przez kierowanie procesami gospodarczymi poprzedzającymi ten wynik. Organizacja gospodarcza, aby otrzymać dotację z budżetu musi kontynuować produkcję tych wyrobów, z którymi dotacja jest związana. Następuje w ten sposób powiązanie interesu przedsiębiorstwa z ogólnospołecznym interesem produkcji potrzebnych dóbr, sprzedawanych niekiedy po cenach niższych niż koszty wytworzenia.

Bodźcowe działanie dotacji przedmiotowych może być dodatkowo wzmocnione przez stosowanie elastycznych stawek tych dotacji. Powinny one wzrastać w przypadku wytwarzania wyrobów nowych, poszukiwanych na rynku oraz ze znakiem jakości.

Dotowanie z budżetu produkcji w przedstawionej wyżej formie dotacji przedmiotowych można oceniać pozytywnie tylko do czasu, kiedy występować będzie rzeczywista konieczność utrzymywania na niektóre wyroby cen nie przekraczających ceny fabrycznej. Bo chociaż przedsiębiorstwo nie traci zainteresowania taką produkcją, to jednak w skali makroekonomicznej jest ona deficytowa. Dlatego dążyć należałoby do całkowitego wyeliminowania dotacji przedmiotowych w odniesieniu do produkcji artykułów zaopatrzeniowo-inwestycyjnych oraz ograniczyć dotowanie tylko do niskorentownych towarów służących zaspokajaniu podstawowych potrzeb konsumpcyjnych ludności. Chodzi tu na przykład o takie artykuły żywnościowe, jak mleko i jego przetwory, koncentraty spożywcze, przetwory owocowe i zbożowe, ryby, a także niektóre wyroby przeznaczone dla rolnictwa, jak na przykład pasze, nawozy sztuczne, środki ochrony roślin, niektóre maszyny rolnicze itp. Preferencje rynkowe decydować też muszą o tym, czy wysokość dotacji przedmiotowych jest limitowana czy też nie ograniczona (nielimitowana).

Najoptymalniejszym rozwiązaniem zagadnienia dotacji przedmiotowych byłoby jednak ich ograniczanie przez obniżkę kosztów wytwarzania. Wymaga to stworzenia silniejszych bodźców finansowych działających w tym kierunku. Jednym z możliwych rozwiązań na tym polu mogłoby być obniżenie podatku od funduszu rozwoju lub od funduszu premiowego w przypadku obniżenia kosztów wytwarzania. Obniżka wpłat do budżetu musiałaby nie tylko rekompensować przedsiębiorstwu ewentualne cofnięcie dotacji przedmiotowej, ale także powiększać jego wynik finansowy.

2) Powszechniejszą i bardziej wszechstronną formą metody budżetowej jest oddziaływanie na działalność eksploatacyjną przedsiębiorstw za pomocą wpłat do budżetu.

Z punktu widzenia interwencyjnej funkcji budżetu w omawianym zakresie, można wyróżnić dwie grupy wpłat budżetowych. Pierwsza związana jest z obciążeniem tych elementów procesu gospodarowania, które poprzedzają osiągnięcie wyniku finansowego. Chodzi tu przede wszystkim o koszty oraz o tę część akumulacji, która nie wchodzi w skład zysku. Do drugiej grupy należy opodatkowanie wyniku finansowego, a ściślej mówiąc jego poszczególnych części³.

Pierwsza grupa wpłat nie jest na ogół dobrym narzędziem oddziaływania, pozwalającym wpływać na racjonalizację decyzji przedsiębiorstwa. Ta ujemna ocena wynika z dwóch powodów. Po pierwsze — ingerowanie budżetu w sferę gospodarowania poprzedzającą osiągnięcie wyniku finansowego jest sprzeczne z obecnymi tendencjami do zwiększenia samodzielności jednostek gospodarczych. Po drugie — omawiana grupa wpłat budżetowych jest z punktu widzenia stymulacyjnej funkcji systemu finansowego mało skuteczna.

Pierwszy zarzut łączy się z systemem ekonomiczno-finansowym wprowadzanym do wielkich organizacji gospodarczych. System akcentuje oddziaływanie motywacyjne przy pozostawieniu organizacjom gospodarczym stosunkowo dużego marginesu swobodnego wyboru. Plan centralny natomiast powinien kłaść nacisk jedynie na podstawowe punkty decydujące o kierunkach i proporcjach rozwoju kraju. Mówiąc inaczej plan centralny ma wskazywać rezultaty, jakie powinny osiągać organizacje gospodarcze, natomiast mniej szczegółowo i mniej dyrektywnie mówić o sposobach dojścia do tych rezultatów. Odbiciem tych ogólnych założeń w systemie finansowym powinna stać się wspomniana już zasada położenia nacisku na wynik finansowy. Wynik ten stając się głównym miernikiem oceny działalności przedsiębiorstwa, powinien być zarazem najważniejszym przedmiotem oddziaływania organów centralnych. Jest bowiem oczywiste, że skoro wynik finansowy jest wartością najważniejszą dla producenta, będzie on najmocniej reagował na wszelkie zmiany tego wyniku. Tym tłumaczyć należy stosunkowo małą skuteczność wszelkich prób interwencji bodźcowych dotyczących innych sfer działalności jednostek gospodarczych poprzedzających wynik finansowy.

Podstawową formą wpłat do budżetu należącą do pierwszej grupy jest podatek obrotowy. Wprawdzie znaczenie tego podatku miało nieco zmniejszyć się w związku z wprowadzeniem nowych wpłat obciążających organizacje gospodarcze, jednak w praktyce jest on podstawowym narzędziem przejmowania akumulacji do budżetu. Podatek ten pełniąc bardzo ważną rolę o charakterze redystrybucyjnym, zmniejsza możliwości oddziaływania budżetu metodami bodźcowymi. Przejmując dużą część akumulacji nie pozwala bowiem na szersze i skuteczniejsze oddzia-

³ W innych celach stosuje się odmienne podziały. Por. np. L. Kurowski, *Wstęp do nauki prawa finansowego*, Warszawa 1976, s. 148 i n.

wanie innych podatków. Podatek obrotowy stosuje się w zasadzie tylko do obrotu towarami o charakterze konsumpcyjnym. W obrocie środkami produkcji zakres występowania podatku obrotowego jest niewielki i dotyczy przypadków, w których dany wyrób jest jednocześnie środkiem produkcji i środkiem konsumpcji (przy jednolitym poziomie cen) oraz w przypadku obrotu środkami produkcji, dla których stosowane są ceny fabryczne różne od cen zbytu.

Podatek obrotowy pomimo teoretycznych założeń nie zawiera dostrzegalnych bodźców wpływających na decyzje przedsiębiorstwa. Zmiany w tym zakresie miały nastąpić po upowszechnieniu stosowania stawek procentowych w miejsce dotychczasowych stawek różnicowych⁴. Stawki, różnicowe bowiem indywidualizując świadczenie na rzecz budżetu w zależności od planowanych kosztów i planowanej marży zysku dla danego producenta, nie tylko powodują utratę charakteru podatkowego tych wpłat, ale stanowią antybodziec do obniżania planowych kosztów wytwarzania. Obniżka kosztów planowych na ogół nie powodowała podwyższania zysku, lecz podatku obrotowego.

Stałe, powszechnie obowiązujące stawki procentowe likwidują wprawdzie to ujemne oddziaływanie podatku obrotowego, lecz trudno w tej sytuacji dopatrzeć się stymulacyjnego oddziaływania na produkcyjne decyzje podatnika⁵. Fakt, że przy stałych stawkach procentowych podatku obrotowego, obniżka kosztów produkcji nie powoduje podwyższenia stawek podatkowych i tym samym poprawia rentowność przedsiębiorstwa, nie świadczy jeszcze o bodźcowym charakterze podatku obrotowego. Jego konstrukcja jest obecnie po prostu neutralna wobec decyzji produkcyjnych przedsiębiorstwa. Wprawdzie wpływa on na wielkość zysku, a nawet na poziom płac, lecz nie jest to oddziaływanie bezpośrednie, a jedynie determinowanie wielkości tej części akumulacji, z której tworzy się zysk.

Reasumując można twierdzić, że podatek obrotowy pełni w zasadzie wyłącznie funkcję redystrybucyjną, dostarczając do budżetu dużą część akumulacji przedsiębiorstw. Spośród wszystkich form obciążeń jednostek gospodarki społecznej, podatek obrotowy funkcję tę pełni, jak dotąd najlepiej. Natomiast nie nadaje się on w zasadzie do pełnienia roli instrumentu w systemie motywacyjnym. Ta sama ocena odnosi się do tzw. dodatnich różnic budżetowych — formy zbliżonej do podatku obrotowego.

Sytuację tę można by zmienić jedynie w przypadku upowszechnienia

⁴ Stawki różnicowe podatku obrotowego wyrażają różnicę pomiędzy ceną zbytu a ceną fabryczną.

⁵ Stawki procentowe ustalane są dla całych grup towarowych obciążając w jednolitym procencie do ceny zbytu wszystkie wyroby zaliczane do danej grupy, bez względu na odchylenia faktycznej jednostkowej rentowności poszczególnych wyrobów.

zróżnicowanych stawek podatkowych zależnych na przykład od wielkości produkcji eksportowej, od gospodarki zapasami, od sposobu gospodarowania siłą roboczą itd. Próby w tym kierunku zostały już podjęte. Wymienić tu można dla przykładu możliwość obniżenia podatku obrotowego w stosunku do przedsiębiorstw produkujących wyroby konsumpcyjne oznaczone znakiem jakości⁶. Rozwinięcie tego systemu wymagałoby jednak indywidualizacji obciążeń poszczególnych jednostek gospodarczych, co pozbawiłoby tę formę wpłat do budżetu charakteru podatkowego. W odniesieniu do państwowych jednostek gospodarczych nie miałyby to większego znaczenia, a korzyści mogłyby być wyraźne. Wpłaty te, nie przestając bowiem pełnić funkcji redystrybucyjnych, zastąpiłyby wiele innych wpłat mających przede wszystkim oddziaływać stymulacyjnie.

Większą i wyrazistszą siłą oddziaływania — przynajmniej w założeniach teoretycznych — mogą mieć metody budżetowe w dziedzinie kształtowania dochodów jednostek gospodarki społecznej.

Jest to konsekwencja przesunięcia zainteresowania naczelnych organów administracji gospodarczej na wynik finansowy, który w celach podatkowych można nazwać dochodem⁷. Tylko bowiem wielkość dochodu jednostki gospodarczej pozwala obiektywnie ocenić stan jej gospodarki. Poza tym dochód jako naturalny rezultat działalności przedsiębiorstwa jest przedmiotem jego największego zainteresowania. Zmuszanie przedsiębiorstwa do koncentrowania się na innych etapach działalności, bez uwzględniania ich związku z wynikiem finansowym, musi prowadzić do czysto formalnego i sztucznego zachowania się producentów, wyzwalając u nich dążenie do omijania obowiązujących w tym zakresie wskaźników. Przykładem mogą tu być dotychczasowe próby bezpośredniego oddziaływania na wielkość zapasów, na zatrudnienie i fundusz płac, na inwestycje przedsiębiorstw itd. Pomimo stosowania różnych metod — począwszy od wskaźników dyrektywnych, a skończywszy na bodźcach finansowych — dotychczas nie udało się osiągnąć w tej dziedzinie zadowalających wyników.

Oczywiście wcale nie oznacza to, że należałoby w ogóle zrezygnować z oddziaływania w tych kierunkach. Chodzi jedynie o oddziaływania przez wartość, która jest przedmiotem największego zainteresowania jednostki gospodarczej — tj. przez wynik finansowy. Próbami — nie zawsze udanymi — zmierzającymi w tym kierunku są obciążenia, występujące w systemie ekonomiczno-finansowym organizacji gospodarczych. Chodzi tu w szczególności o wpłaty z tytułu obciążeń: funduszu płac, funduszu premiewego kierownictwa, odpisów na fundusz rozwoju oraz sankcyjnych wpłat związanych z weryfikacją zysku.

⁶ Por. cyt. uchwałę nr 46 z dnia 5 III 1976 r.

⁷ Użyte tu pojęcie wyniku finansowego dla określenia dochodu nie pokrywa się z definicją wyniku finansowego brutto i netto, podaną w cytowanej uchwale Rady Ministrów nr 46 z dnia 5 III 1976 r.

Płace z ekonomicznego punktu widzenia stanowią element dochodu, są składnikiem dochodu narodowego. Także w nowych systemach ekonomiczno-finansowych organizacji gospodarczych płace wliczane są do tzw. produkcji dodanej, która tworzy swoistego rodzaju wynik działalności organizacji gospodarczej. Dlatego obciążenia płac można umownie traktować jako obciążenia wyniku finansowego w szerokim rozumieniu tego terminu.

Przedmiotem i zarazem podstawą obciążenia funduszu płac jest suma należnych pracownikom wynagrodzeń z dyspozycyjnego funduszu płac, który oprócz płac podstawowych obejmuje wynagrodzenie wypłacane z bezosobowego funduszu płac, honoraria, nagrody i premie oraz wypłaty dokonywane z funduszu operacyjno-prowizyjnego.

Stawka podatkowa jest stosunkowo bardzo wysoka i wynosi 20% podstawy opodatkowania. Tak wysokie obciążenie funduszu płac powoduje, że praca jest wyjątkowo droga. Ma to na celu doprowadzenie do lepszego i intensywniejszego wykorzystania pracy, a z drugiej strony do zwiększania postępu technicznego i organizacyjnego. Chodzi więc tutaj o wpływanie na wzrost wydajności pracy, poprawę jej dyscypliny oraz usprawnienie organizacji produkcji i zarządzania przedsiębiorstwem.

Niezależnie od omówionego wyżej obciążenia funduszu płac, organizacje gospodarcze, które wypłacają wynagrodzenie zwolnione po 1972 r. od podatku od wynagrodzeń, obowiązane są płacić specjalny podatek od funduszu płac. Ma on na celu między innymi przejęcie do budżetu kwot, które poprzednio wpływały w formie podatku od wynagrodzeń. Dlatego podatek od funduszu płac pobierany jest według stawek odpowiadających procentowi, w jakim powstawała w poszczególnych zakładach pracy suma podatku od wynagrodzeń do sumy wynagrodzeń wypłacanych w okresie sześciu miesięcy poprzedzających likwidację podatku od wynagrodzeń. Podatek od funduszu płac ma zatem głównie charakter fiskalny, jakkolwiek również wpływa na „podrożenie” pracy.

Do podatków obciążających wynik finansowy zaliczyć można także podatek od funduszu premiewego. Przedmiotem i podstawą tego podatku jest przyrost funduszu premiewego w stosunku do jego wielkości wyjściowej, określonej procentowo od funduszu płac zasadniczych lub część tego przyrostu pozostała po utworzeniu rezerwy przeznaczonej na wypłatę premii pracownikom umysłowym zatrudnionym na kierowniczych i samodzielnych stanowiskach pracy. Wspomniany przyrost funduszu premiewego opodatkowany jest według stawek progresywnych szczeblowych od 10% przy przyroście nie przekraczającym 2 punktów do 80%, kiedy przyrost wynosi więcej niż 10 punktów. W tym podatku trudno jest dopatrzeć się elementów bodźcowych, ma on na celu głównie regulowanie wysokości funduszu premiewego.

Podobny charakter ma także podatek od funduszu rozwoju. Fundusz ten tworzony jest z części zysku lub z funduszu rezerwowego, a zatem

podatek obciążający fundusz rezerwowy ma charakter podatku dochodowego. Podstawą obliczenia podatku od funduszu rozwoju jest nadwyżka łącznej sumy odpisów z zysku i przelewów z funduszu rezerwowego ponad tak zwaną wyjściową kwotę funduszu przedsiębiorstwa. Wyjściową kwotę funduszu przedsiębiorstwa stanowi z kolei kwota wynikająca z zastosowania określonego dla danej jednostki gospodarczej wieloletniego wskaźnika procentowego do sumy wartości brutto środków trwałych i wartości zapasów.

Wysokość podatku od funduszu przedsiębiorstwa ustala się stosując do omówionej wyżej nadwyżki skalę podatkową zawierającą stawki progresywne szczeblowe. Stawki te są bardzo wysokie i wynoszą: 80% przy nadwyżce ponad poziom wyjściowy nie przekraczającej jednego punktu, 85% przy nadwyżce od 1 - 2 punktów i 90% przy nadwyżce przekraczającej 2 punkty. Podatek ten ma na celu głównie planową redystrybucję dochodu narodowego wytwarzanego w państwowych jednostkach gospodarczych.

Metoda budżetowa może być wreszcie wykorzystywana także w celu oddziaływania na prawidłowość uzyskiwania zysku przedsiębiorstwa. Wynik finansowy przedsiębiorstwa podlega weryfikacji mającej wyeliminować zysk nieprawidłowy oraz dokonać korekty związanej ze zmianą cen, marż, stawek płac itd. Zyskiem nieprawidłowym jest zysk osiągnięty w sposób naruszający obowiązujące przepisy lub interes społeczny, na przykład przez stosowanie niewłaściwych cen lub pogorszenie jakości produkcji w stosunku do obowiązujących norm i receptur. Za nieprawidłowy uważa się także zysk nadmierny.

Oddziaływanie metody budżetowej w zakresie eliminowania zysków nieprawidłowych ma charakter ekonomiczny i wychowawczy. Działanie ekonomiczne polega na przejmowaniu przez budżet całego zysku nieprawidłowego, jeżeli zostanie on ujawniony przez samo przedsiębiorstwo lub zjednoczenie. Natomiast jeżeli wystąpienie zysku nieprawidłowego stwierdzone zostanie na skutek kontroli zewnętrznej, budżet przejmie oprócz wspomnianych 100%, dodatkowo kwotę odpowiadającą 50% tego zysku. Jest to element wychowawczy mający wpływać na uczciwe weryfikowanie zysku przez samo przedsiębiorstwo.

Przedstawione wyżej metody budżetowe mają w swoim założeniu stanowić mechanizm podwójnego działania. Z jednej strony mają oddziaływać parametrycznie, z drugiej są regulatorem wielkości dochodu narodowego pozostawionego jednostkom gospodarczym. O ile funkcja rozdzielcza nie budzi większych zastrzeżeń, to analiza omawianych metod przeprowadzona z punktu widzenia ich działania bodźcowego rodzi wiele wątpliwości i pokazuje, jak wiele jest jeszcze do zrobienia, aby stosowane narzędzia finansowe mogły skutecznie wpływać na kształt decyzji jednostek gospodarczych.

LA FONCTION D'INTERVENTION DU SYSTÈME FINANCIER

Résumé

Les systèmes contemporains financiers sont non seulement le facteur conditionnant la réalisation des buts de l'Etat par l'assurance de la quantité nécessaire des moyens d'argent, mais aussi ils doivent influencer sur la formation des phénomènes déterminés sociaux et économiques. Ce double rôle du système financier est l'expression du rejet du fiscalisme et de la parution de la fonction de redistribution et d'intervention de ce système.

La fonction d'intervention du système financier trouve sa pleine expression dans la politique financière. Car la politique financière en visant à la réalisation des buts principaux de l'Etat consiste entre autres en influence pour rendre les décisions désirées par les personnes juridiques ainsi que physiques.

Le caractère du stimulant du système financier a lieu dans le cadre des quatre méthodes de base: budgétaire, de crédit, d'épargne (surtout à ce qui concerne les épargnes d'argent de la population) et d'assurance.

L'analyse de la méthode budgétaire fait à titre exemplaire dans le domaine de l'influence sur les décisions des unités économiques d'Etat concernant leur activité d'exploitation montre les difficultés liées à l'efficacité de la politique financière. Les méthodes budgétaires sont encore toujours exploitées surtout à la réalisation de la fonction de redistribution du système financier et les essayes de les exploiter de la manière paramétrique ne réussissent pas toujours.