

WIADOMOŚCI ·

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

T R E Ś Ć

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Niektóre problemy kredytowania inwestycji zdecentralizowanych — <i>S. Przywecki</i>	53
2. Zagadnienia międzypaństwowych dwustronnych umów płatniczych — <i>M. Minkiewicz</i>	56
3. O organizacji rewizji w Narodowym Banku Polskim — <i>W. Kieżun</i>	63
4. Czy zmienić sposób kredytowania handlu — <i>L. Szyszko</i>	67
5. Próby nowych form kredytowania handlu — <i>J. Lenczewski</i>	70
6. Zagadnienia remontowe i uwagi na tle zmian w systemie bankowej kontroli kapitalnych remontów przedsiębiorstw — <i>M. Dobosz</i>	73
7. Działalność spółdzielczości pracy w roku 1957 (cz. I) — <i>F. Żyła</i>	77
8. W sprawie finansów przedsiębiorstw usługowych — <i>Z. Wieleżyński</i>	83
9. W sprawie regulowania oblegu pieniężnego — <i>W. Fajler</i>	86
10. Uwagi o zdolności kredytowej przedsiębiorstw — <i>S. Kozłowski</i>	90

Z HISTORII PIENIĄDZA I KREDYTU W POLSCE LUDOWEJ

11. Przebudowa polskiego systemu kredytowego w latach 1947—1951 — <i>W. Jaworski</i>	91
--	----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

12. Upadłość gminnej spółdzielni „Samopomoc Chłopska” a zabezpieczenie kredytów — <i>J. Papliński</i>	99
13. Kilka uwag na temat skuteczności bankowej kontroli funduszu płac — <i>J. Kastelik</i>	101
14. Księgowanie odsetek karnych z tytułu przekroczenia funduszu płac — <i>Wi. Świętojański</i>	103
15. Dodatkowe zabezpieczenie kredytu w nowoutworzonych spółdzielniach pracy — <i>S. Nowicki</i>	104
16. SPIS TREŚCI miesięcznika „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” za rok 1957	I-IV str.

W numerze pierwszym Wiadomości NBP z roku bieżącego pominięto nazwisko autora artykułu „O niektórych zagadnieniach polityki kadrowej w NBP”, którym jest L. Laskowski.

Artykuły prosimy nadsyłać w dwu egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora.

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 801—43. Redaguje Kolegium

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Generalny Sekretariat, Warszawa, ul. Warecka 10

Zam. PWG. 9 CZ-58. Druk ukończ. 9.II.58 r. Nakł. 5200 egz. Pap. druk mat. kl. VII — 60 g. Ark. wyd. 10,2

Stoś. Zakł. Graf. Nr 2. Zam. 3 — A-24

NIEKTÓRE PROBLEMY KREDYTOWANIA INWESTYCJI ZDECENTRALIZOWANYCH

Spośród zmian dokonywanych w naszym systemie gospodarowania do poważniejszych należy reforma zasad planowania i finansowania inwestycji. Reforma ta, oparta na założeniu, że wszelkie inwestycje duże, posiadające wpływ na podstawowe kierunki rozwoju gospodarki muszą być planowane centralnie, daje jednak przedsiębiorstwom, w porównaniu z systemem dotychczasowym, znacznie większą samodzielność w zakresie działalności inwestycyjnej. Ten wzrost samodzielności wyraża się przede wszystkim w rozszerzeniu zasięgu inwestycji nie podlegających planowaniu centralnemu, to jest inwestycji zdecentralizowanych, które mogą być realizowane przez przedsiębiorstwo bez potrzeby uzyskiwania na to zgody jednostek nadrzędnych oraz w stworzeniu przedsiębiorstw możliwości przeznaczania na ten cel stosunkowo poważnych środków własnych i korzystania z bankowych kredytów inwestycyjnych.

Ograniczenie inwestycji scentralizowanych, finansowanych z dotacji państwowych, oraz przejście ra finansowanie inwestycji w większym zakresie z własnych środków przedsiębiorstw (wprowadzone na rok bieżący zasady są dopiero pierwszym krokiem w tym kierunku) posiada zasadnicze znaczenie. Przede wszystkim powinno to dać w rezultacie bardziej prawidłowe angażowanie środków w drobne inwestycje o znaczeniu lokalnym, potrzebę których i celowość trudniej jest określić władzom centralnym niż inwestorowi bezpośredniemu. Jednocześnie finansowanie inwestycji nie z pieniędzy „podarowanych”, lecz ze środków własnych lub oprocentowanego i zwrotnego kredytu bankowego, antycypującego akumulację tych środków, zwiększy niewątpliwie w przedsiębiorstwach poczucie odpowiedzialności za celowość i efektywność dokonywanych nakładów inwestycyjnych. Nowe zasady finansowania inwestycji, wprowadzone od razu bardzo szeroko, bo w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw podlegających resortom, podstawowa działalność których zaliczona jest do działów gospodarki: przemysł, budownictwo i obrót towarowy oraz przedsiębiorstw „Orbis” i Państwowa Komunikacja Samochodowa, są niewątpliwie wielkim eksperymentem.

Pomyślne wyniki tego eksperymentu będą w znacznym stopniu uzależnione od tego, jak w ramach nowego systemu spełnią swoją rolę, znacznie obecnie trudniejszą, banki finansujące inwestycje, a wśród nich i Narodowy Bank Polski, który z dniem 1 stycznia bieżącego roku przejął finansowanie zde-

centralizowanych inwestycji przemysłu i handlu terenowego oraz wszystkich inwestycji spółdzielni kredytowanych przez siebie w zakresie eksploatacji.

Przed omówieniem zadań, jakie w związku z tym spadają na NBP warto zatrzymać się przez chwilę nad przyczynami, które spowodowały, że finansowanie niektórych inwestycji wyłączono z kompetencji banków specjalnych i funkcje te zlecono bankowi centralnemu.

Sprawa ta była długo i żywo dyskutowana, a to ze względu na poważną różnicę zdań, jaka wyłoniła się przy jego omawianiu. Z jednej strony wysuwano argument, że połączenie finansowania działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej w jednym banku daje znacznie większe możliwości prawidłowej oceny potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstwa, jego zdolności do terminowej spłaty zaciągniętych kredytów bankowych i oceny wpływu zrealizowanych inwestycji na wyniki działalności eksploatacyjnej. Ponadto podkreślano, że rozbudowana sieć oddziałów NBP stwarza klientom lepsze warunki obsługi, niż kilkakrotnie mniej liczne agendy Banku Inwestycyjnego. Z drugiej jednak strony padały argumenty oparte na założeniu, że trudna i skomplikowana problematyka inwestycji wymaga dla finansowej ich obsługi wykwalifikowanego aparatu bankowego, posiadającego duże doświadczenie w tych sprawach, a doświadczeniem tym aparat NBP nie dysponuje.

Niewątpliwie wszystkie te argumenty posiadały swoją wagę i na pewno nie były dyktowane tylko wąsko pojętymi interesami „osobistymi” poszczególnych banków, lecz wynikały z chęci zapewnienia przedsiębiorstwom przez aparat bankowy jak najlepszej obsługi inwestycji w ramach nowego systemu ich finansowania. Dlatego też decyzja nie była łatwa. Ostatecznie zaważył na niej wzgląd na to, że NBP, kredytując od dwóch lat inwestycje w zakresie mechanizacji i racjonalizacji, posiada już pewną sumę doświadczeń w tej dziedzinie, dalej, że nowy system finansowania inwestycji został nieco uproszczony w porównaniu do systemu poprzedniego i wreszcie, że przejęcie przez NBP finansowania inwestycji przedsiębiorstw mniejszych, o lokalnym znaczeniu umożliwi Bankowi Inwestyjnemu skoncentrowanie się na zagadnieniach inwestycji wielkich, kluczowych, co powinno się przyczynić do większej efektywności prowadzonej przezeń kontroli.

Tak więc Narodowy Bank Polski stanął przed ciekawymi niewątpliwie, ale trudnymi i skomplikowanymi zadaniami. Finansowanie inwestycji to bardzo odpowiedzialna funkcja. Wiemy przecież ile szkód przyniosły już i jeszcze niestety przynoszą różne nieudane imprezy inwestycyjne, podjęte bez odpowiedniej analizy celowości danego przedsięwzięcia, bez należytej dokumentacji technicznej, bez zabezpieczenia wykonawstwa lub zaopatrzenia w materiały, maszyny i urządzenia. Posiadamy setki przykładów inwestycji wykonywanych kilka razy dłużej i drożej niż to zaplanowano. I tylko część tych przypadków da się wytłumaczyć obiektywnymi trudnościami materiałowymi i finansowymi. Reszta to wyniki niekompetencji, lekkomyślności i marnotrawstwa, a także braku kontroli, ale nie tej, która polega na „obłożeniu” każdego fragmentu działalności przedsiębiorstwa możliwie największą ilością „papierków”, lecz kontroli opartej na znajomości działania praw ekonomicznych i umiejętnie tę znajomość wykorzystującej. Jakie są wyniki tego wszystkiego? Wieloletnie zamrożenie funduszy w inwestycjach nieukończonych, opóźnione i niższe od planowanych rzeczowe i finansowe efekty poszczególnych inwestycji. Zamyka się to ostatecznie znacznie gorszymi od możliwych do osiągnięcia wskaźnikami rozwoju naszej gospodarki i odpowiednimi do tego wskaźnikami poziomu stopy życiowej społeczeństwa.

Wydaje się, że nowe zasady planowania i finansowania inwestycji stwarzają niemałe (choćby na pewno nie pełne jeszcze) możliwości stopniowej poprawy sytuacji na tym odcinku.

Co zatem powinien uczynić Bank, aby możliwości te nie zostały zaprzepaszczone i aby kredyt bankowy we właściwy sposób mógł spełnić swoją rolę? Sądzę, że jest tu kilka szczególnie ważnych problemów, które warto pokrótce omówić.

Zagadnieniem najważniejszym ale i najtrudniejszym jest sprawa podjęcia decyzji o przyznaniu lub odmowie kredytu na inwestycję, którą przedsiębiorstwo chce realizować. Podjęcie tej decyzji wymaga bowiem skrupulatnego zbadania wielu elementów złożonych i umiejętnego powiązania wyników analizy tych elementów, a od jej trafności zależy czy środki finansowe i materiałowe, przeznaczone na inwestycję zużytkowane zostaną na ważne i pożyteczne cele, czy też zostaną zmarnotrawione.

Po to więc, aby móc wydawać prawidłowe decyzje kredytowe, należy przede wszystkim znać dobrze całokształt działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej przedsiębiorstwa, jego wyniki pracy i sytuację finansową. Bez tego nie można ocenić czy inwestycja, na sfinansowanie której przedsiębiorstwo chce zaciągnąć kredyt jest naprawdę potrzebna i czy da pożądane efekty oraz czy udzielony kredyt będzie posiadał dostateczne zabezpieczenie, czy będzie mógł być w terminie spłacony.

Należy podkreślić, że znajomość przedsiębiorstwa w zakresie jego działalności inwestycyjnej (przyjmuje tutaj, że jeśli chodzi o analizę działalności eksploatacyjnej, to jej konieczne rozmiary i zasięg są w NBP znane) nie może ograniczyć się tylko do wiedzy o tym jakie inwestycje i za ile przedsiębiorstwo wykonało w ostatnich latach, lecz że konieczne jest także wiedzieć w jakim celu inwestycje te były realizowane, jakie dają efekty oraz czy ich zakres rzeczowy, koszty i termin wykonania zgodne były z planem a jeśli nie to dlaczego. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo wykonuje dużo różnych inwestycji za-

poznanie się z nimi może wymagać dość dużo czasu i trudu, niemniej jednak praca ta jest konieczna.

Dopiero wówczas, gdy posiada się już dostateczną ilość elementów do tego, aby ocenić czy dane przedsiębiorstwo jest w złej czy dobrej sytuacji finansowej, czy jest gospodarnym, zdyscyplinowanym inwestorem, czy też nie — a więc dopiero wówczas, gdy się wie, czy to jest kredytobiorca, co do którego można mieć przekonanie, że udzieloną mu pożyczkę obróci na celowe przedsięwzięcia i zwróci ją w określonym terminie — można przystąpić do rozpatrywania konkretnego wniosku o kredyt na inwestycję. Badanie wniosku i załączonych do niego dokumentów, a więc planu rzeczowo-finansowego, zbiorczego zestawienia kosztów inwestycji i ewentualnie innych dokumentów, które oddział uznał za potrzebne, ma jak wiadomo na celu zbadanie przede wszystkim celowości planowanej inwestycji, jej efektywności, stopnia przygotowania do realizacji oraz wystarczalności środków własnych na jej sfinansowanie (w części, która nie jest przewidziana do pokrycia kredytem) i na spłatę wzmiankowanego kredytu bankowego.

Zagadnienie celowości inwestycji to problem, który nie może być rozpatrywany tylko z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa, lecz szczególnie w odniesieniu do większych inwestycji i związanych ze wzrostem produkcji (usług, obrotów) wytwarzaniem nowych asortymentów musi być analizowany w szerszej skali. Tym między innymi tłumaczy się ustalanie zasady, że przyznawanie kredytów w większej wysokości zastrzeżone jest do kompetencji oddziałów wojewódzkich, które aczkolwiek słabiej znają poszczególne przedsiębiorstwa, to jednak ze względu na swoje kontakty z nadrzędnymi jednostkami przedsiębiorstw terenowych posiadają lepszą znajomość ogólnej problematyki gospodarczej województwa, niezbędną przy wydawaniu decyzji o kredytowaniu poważniejszych inwestycji. Bez względu jednak na szczebel, na którym wniosek kredytowy jest rozpatrywany, konieczne jest przy badaniu celowości inwestycji zwracanie uwagi nie tylko na wpływ jaki będzie miała dana inwestycja na gospodarkę danego przedsiębiorstwa, lecz także na to jak odbije się ona na działalności bezpośrednich kontrahentów inwestora oraz innych przedsiębiorstw tej samej branży. Chodzi o to, aby nie dopuszczać do zbędnego dublowania produkcji, zwiększania produkcji w tych przypadkach, gdy obecny jej poziom pokrywa zapotrzebowanie rynku oraz, aby zapobiegać inwestycjom, które nie będą mogły być wykorzystane ze względu na trudności surowcowe.

Niezmiernie ważną rzeczą jest także ustalenie właściwej hierarchii potrzeb w zakresie inwestycji. Na pierwszy rzut oka wydaje się, że samo przedsiębiorstwo jest w tym jak najbardziej zainteresowane i że Bank nie powinien mieć tutaj poważniejszych problemów. W praktyce jednak przedsiębiorstwa nie zawsze uznają za najpilniejsze te potrzeby, które z punktu widzenia ogólnych interesów gospodarki za takie uważać należy. Wchodzą tu bowiem w grę subiektywne interesy przedsiębiorstwa, lepiej na przykład opłaca się kupno własnego samochodu, aby nie korzystać z usług PKS, niż przeznaczenie środków na wymianę zużytych maszyn po to, aby poprawić jakość wyrobów. Samochód własny da w efekcie obniżenie kosztów, a polepszenie jakości wyrobów nie zawsze zwiększy akumulację. Takich i podobnych przykładów jest

wiele i dlatego oddział, który przy analizie działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa ma możliwość poznania jego „niedostatków inwestycyjnych” powinien tę znajomość wykorzystać przy ocenie wniosków kredytowych.

Wreszcie jeszcze jedna kwestia związana z zagadnieniem celowości inwestycji. Zwiększa się obecnie samodzielność przedsiębiorstw, a między innymi wyraża się to w ustalaniu asortymentowych planów produkcji tylko dla najważniejszych wyrobów. Nie ma to jednak oznaczać, że przedsiębiorstwa powinny posiadać całkowitą swobodę co i z czego będą produkowały. Ograniczenia w tym zakresie powinny wynikać zarówno z wieloletnich planów rozwoju, ustalonych dla danego przedsiębiorstwa jak i przede wszystkim z wymogów racjonalnej organizacji produkcji tak w ramach przedsiębiorstwa jak i w skali danej gałęzi gospodarki. Zdarzają się jednak dość częste przypadki, że poszczególne przedsiębiorstwa dla uzyskania doraźnych efektów realizują inwestycje w celu podjęcia działalności produkcyjnej czy handlowej, do której nie są ani organizacyjnie, ani technicznie przygotowane i która nie posiada nic wspólnego z ich działalnością podstawową. Takich inwestycji Bank kredytować nie może.

Oczywiście zastrzeżenia te nie dotyczą inwestycji wykonywanych dla rozpoczęcia celowej produkcji ubocznej, ani takich, które związane są z uruchamianiem nowych działów produkcyjnych i usługowych na terenach słabo zagospodarowanych, gdzie na razie nie ma celu tworzenia oddzielnych, właściwych branżowo przedsiębiorstw.

Sprawą, która wymaga poświęcenia jej dużej uwagi jest problem efektów rzeczowych i finansowych, które ma dać planowana inwestycja. Problem ten, że względu na wagę i zakres nie może być omówiony szczegółowo w niniejszym artykule, warto jednak zatrzymać się nad pewnymi jego fragmentami.

Jak wiadomo, przedsiębiorstwo jest obowiązane, składając wniosek o kredyt inwestycyjny, uzasadnić potrzebę zrealizowania danej inwestycji i podać obliczenia jej efektywności. Obliczenia te muszą być sprawdzone przez Bank. Sprawdzenie to ma na celu zarówno ustalenie czy przewidywania przedsiębiorstwa co do globalnych efektów inwestycji są realne, jak i stwierdzenie, czy efekty te pozwolą na spłatę w odpowiednim czasie kredytu wraz z odsetkami, zaciągniętego na sfinansowanie danej inwestycji. Należy tu bowiem pamiętać o jednej ważnej rzeczy.

Kredyt może być udzielany i na inwestycje polegające na reprodukcji prostej i na inwestycje związane z rozbudową przedsiębiorstwa (reprodukcję rozszerzoną).

W pierwszym przypadku kredyt może być udzielony, gdy z jakichś uzasadnionych przyczyn środki z amortyzacji obiektu zużytego **przejściowo** zostały wydatkowane na inne cele inwestycyjne lub gdy zarachowana amortyzacja nie została jeszcze przełana na bankowy rachunek środków przeznaczonych na inwestycje. Kredyt ten powinien zostać spłacony z amortyzacji (gdyż ona jest właściwym źródłem finansowania reprodukcji prostej) lub ze środków na poczet akumulacji, których amortyzacja została **przejściowo** wydatkowana (co w tym przypadku należy traktować jako wydatkowanie do późniejszej refundacji z wpływów tych środków). Natomiast

kredyt udzielony na powiększenie majątku trwałego nie może być spłacany z amortyzacji, gdyż doprowadziłoby to w rezultacie do pozbawienia przedsiębiorstwa środków na odtworzenie zużytego majątku trwałego i do jego dewastacji. Źródłem spłaty kredytu na reprodukcję rozszerzoną musi być zysk przedsiębiorstwa, gdyż rozbudowywać przedsiębiorstwo można tylko z akumulacji. Ten wzgląd musi być brany pod uwagę przy badaniu efektywności inwestycji.

Sprawę tę trzeba tym bardziej mieć na uwadze, że jak wiadomo kredyt na inwestycje, zarówno w zakresie reprodukcji prostej, jak i rozszerzonej ewidencjonowany jest na jednym rachunku i spłacany w terminach płatności z wszystkich środków na inwestycje, bez względu na źródło ich pochodzenia. Jest to jednak tylko techniczne uproszczenie, które nie może zamazywać różnic pomiędzy właściwymi źródłami spłaty kredytu w zależności od charakteru inwestycji na jaką został udzielony.

Drugą ważną rzeczą, o której należy pamiętać przy badaniu efektywności inwestycji jest ostrożność w ocenie planowanych wyników rzeczowych i finansowych. Oczywiście nie chodzi tu o to, aby z reguły posądzać przedsiębiorstwa o świadome i nieuzasadnione ich wyolbrzymianie, jednak dosyć często prezentowane przez inwestorów obliczenia posiadają tę wadę, że zakładają idealne warunki dla funkcjonowania i wykorzystania nowych urządzeń, mimo że nie zawsze są możliwości uzyskania ich oraz nie uwzględniają wszystkich kosztów eksploatacji inwestycji nowych.

Z efektywnością inwestycji łączy się następna sprawa, a mianowicie — przygotowanie inwestycji do realizacji. Im szybciej inwestycja zostanie wykonana, tym szybciej zaczyną się amortyzować środki w nią zaangażowane. Dlatego tak istotne jest zapewnienie sobie przez inwestora odpowiednich wykonawców, lub jeśli inwestycja ma być wykonywana systemem gospodarczym, zapewnienie terminowego zaopatrzenia w materiały i urządzenia. Bank natomiast przed przyznaniem kredytu powinien wykorzystać wszelkie możliwości ustalenia czy przedsiębiorstwo zrobiło wszystko to co należy, aby zapewnić terminowe ukończenie inwestycji. Wydaje się także konieczne, aby najostrzejsze środki oddziaływania stosować wobec tych inwestorów, u których stwierdzi się niedopatrzania w omawianym zakresie. Trudności w zaopatrzeniu i przeciążenie wykonawców nie mogą usprawiedliwiać wszystkich niedociągnięć, gdyż jak praktyka wykazuje, nie są wcale jedynymi ich przyczynami.

Poza tym należy wobec kredytobiorców postawić jasno jedną sprawę: za wykonanie inwestycji w terminie planowanym oraz w ramach kosztów planowanych odpowiedzialny jest inwestor a nie wykonawca czy dostawca tego wykonawcy. Bank w pewnych przypadkach może tolerować pewne odchylenia od założeń pierwotnych, ale nie może to być regułą.

Polityka kredytowa Banku musi być taka, aby inwestorzy czuli wyraźnie odpowiedzialność wynikającą z faktu zaciągnięcia kredytu i z kolei zmuszali, w drodze odpowiedniego formułowania warunków w umowach, swoich wykonawców do odczuwania w dostatecznym stopniu odpowiedzialności za właściwe wykonywanie umów. Tylko tą drogą będzie można osiągnąć jakieś wyniki.

Podobne problemy nasuwać będzie niewątpliwie zagadnienie przygotowania dokumentacji zarówno

w zakresie rozwiązań technicznych, jak i kosztorysów. Bank nie bada wprawdzie dokumentacji merytorycznej (poza wyjątkowymi przypadkami powoływania do tego ekspertów), stawia jednak, jako warunek udzielenia kredytu, odpowiednie jej przygotowanie, gdyż niekompletność dokumentacji powoduje bardzo często zarówno wadliwość wykonania, jak i poważne przekraczanie kosztów planowanych. Nieprawidłowościom na tym odcinku Bank powinien wypowiedzieć zdecydowaną walkę. Szczególnego uczulenia wymaga sprawa wykonywania planów kosztów inwestycji, ze względu na to, że poważniejsze przekroczenie kosztów stawia nieraz pod znakiem zapytania efektywność inwestycji, a także i zabezpieczenie kredytu.

Przygotowanie inwestycji do realizacji, to oczywiście nie tylko zagadnienie dokumentacji i wykonawstwa, ale także i środków na jej sfinansowanie. Stwierdzenie, czy przedsiębiorstwo prawidłowo przewiduje rozmiary tych środków i czy nie popełnia omyłek w swych obliczeniach nie jest łatwe. Stosunkowo proste jest ustalenie akumulacji środków pochodzących z amortyzacji, ponieważ wielkość ich nie ulega szybko zasadniczym zmianom. Trudności natomiast powstają przy szacowaniu wielkości środków pochodzących z podziału zysku, przede wszystkim wtedy, gdy dotyczy to roku czy lat następnych. Dlatego też ustalona została zasada, że tylko w wyjątkowych przypadkach można zakładać, że wpływy środków na inwestycje w latach następnych będą wyższe niż w roku bieżącym. Posiada to szczególne znaczenie przy obliczaniu akumulacji środków na spłatę wnioskowanego kredytu, kiedy trzeba przewidywać wpływy jakie nastąpią za kilka lat lub nawet kilkanaście. Można by wysunąć zarzut, że taka zasada nie jest słuszna, ponieważ w przedsiębiorstwie, które stale się rozwija stopniowy wzrost akumulacji jest jak najbardziej normalnym zjawiskiem, przyjmowanie więc nie-

zmiennej kwoty akumulacji ogranicza możliwości inwestycyjne przedsiębiorstwa. Wydaje się jednak że zarzut taki nie byłby słuszny a to dlatego, że trudno jest ustalić jakiś realny wskaźnik przyrostu akumulacji, a następnie że oparcie rozmiarów inwestycji o przewidywany wzrost środków na ich sfinansowanie w latach przyszłych byłoby (poza nielicznymi przypadkami) posunięciem bardzo ryzykownym, ponieważ nieosiągnięcie przewidywanego przyrostu akumulacji (co jest zawsze możliwe) spowodowałoby od razu trudności w realizacji inwestycji i w spłacie kredytu bankowego. Poza tym „zablokowanie” całej przyszłej akumulacji na kontynuowanie rozpoczętych aktualnie inwestycji lub na spłatę kredytu pozbawiłoby praktycznie przedsiębiorstwo możliwości dokonywania w latach następnych takich inwestycji, potrzeba których ujawni się dopiero w przyszłości.

Zasada przyjmowania rozmiarów akumulacji środków na inwestycje „z rezerwą” jest więc wprowadzona w interesie przedsiębiorstw i banków, stwarzając świadomie pewne „luzy”, istnienie których zabezpieczy je przed trudnościami w przypadkach takich, jak przekroczenie kosztów inwestycji już realizowanych, przejściowe zmniejszenie wpływów na rachunek środków inwestycyjnych, czy też powstanie nowych, pilnych potrzeb inwestycyjnych.

Poruszone w tym artykule niektóre fragmenty zagadnień kredytowania zdecentralizowanych inwestycji nie wyczerpują oczywiście tych zagadnień, nie mówiąc już o całej obszernej problematyce finansowania inwestycji przedsiębiorstw i jednostek budżetowych. Warto chyba, aby problematykę tę dokładniej i szerzej omówić, a w szczególności cenne byłyby tu głosy kolegów z oddziałów, na temat jak sprawy te wyglądają od strony praktyki codziennej, praktyki wprawdzie bardzo świeżej, ale może przez to właśnie specjalnie ciekawej.

S. Przywecki

ZAGADNIENIA MIĘDZYPANSTWOWYCH DWUSTRONNYCH UMÓW PŁATNICZYCH

Miedzypaństwowe umowy płatnicze posiadają swoją historię. Siega ona lat trzydziestych. Pojawienie się wówczas w stosunkach międzynarodowych umów ustalających sposoby rozliczania wzajemnych płatności było wynikiem załamania się systemu walut złotych. Dopóki system walut złotych obejmował praktycznie cały świat kapitalistyczny nie było potrzeby regulowania w drodze umów miedzypaństwowych spraw dotyczących płatności bieżących. Każdy, kto chciał uregulować swoje zobowiązanie wobec zagranicy mógł za walutę krajową swobodnie kupić potrzebne waluty obce lub dewizy (to jest tytuły do otrzymania walut obcych w postaci weksli, czeków, przekazów, akredytyw itp.) i dokonać zapłaty. Jeśli w pewnym okresie czasu popyt na dewizy przekraczał ich podaż w danym kraju można było pieniądź krajowy wymienić na złoto i przekazem złota uregulować zobowiązanie wobec zagranicy. Sposoby dokonywania zapłaty, które w tych warunkach wykształciła wieloletnia praktyka handlu międzynarodowego posiadały więc charakter „niepisany”.

Możliwość utrzymania swobody zakupu dewiz za pieniądź krajowy była oczywiście uwarunkowana równoważeniem się wypląt z wpływami w obrocie zagranicznym każdego kraju, innymi słowami zrównoważonym bilansem płatniczym, bądź zapasem złota wystarczającym do pokrycia niedoborów. Zapasy złota mogły jednak rozwiązywać problem tak długo, dopóki w grę wchodził przejściowy deficyt bilansu płatniczego. Gdy w czasie światowego kryzysu gospodarczego 1929 — 33 r. stało się rzeczą jasną, że zachwianie równowagi bilansu płatniczego wielu krajów nabrało charakteru trwałego, kraje te zawiesiły wymienialność swoich walut i drastycznie ograniczyły swobodę handlu dewizami. Reglamentacja dewizowa przybierała najczęściej formę obowiązku odprzedaży zarobionych dewiz instytucjom upoważnionym przez państwo oraz przydzielania dewiz na płatności zagraniczne przez te instytucje. Wobec uzależnienia przekazów za granicę od zgody władzy dewizowej dłużnicy, aby zwolnić się z ciążących na nich zobowiązań, mogli jedynie wpłacić sumy dłużne w walucie krajowej na rachunki ban-

kowe. Dalsze losy przekazów zależały od rządu, który swą autonomiczną decyzją — wstrzymał generalnie dokonywanie płatności na rzecz zagranicy.

W tej sytuacji musiało dojść do zawarcia umów między krajami wolnodelizowymi, a krajami które wprowadziły reglamentację dewizową. W umowach ustalano nie tylko sposób spłaty zablokowanych należności zaległych, lecz także sposoby rozliczania płatności z tytułu bieżącego obrotu towarowego i usługowego. Mechanizm rozliczania płatności jaki stwarzały owe umowy z lat trzydziestych, polegał na rozliczaniu wzajemnych należności i zobowiązań po stronie każdego kraju w jego własnej walucie, bez jakiegokolwiek transferu dewiz w ten sposób, że należności wierzycieli były regulowane sumami wpłacanymi przez dłużników. Rozliczenia były scentralizowane po każdej stronie w jednej określonej instytucji, która zaspokajała pretensje wierzycieli w miarę wpłat dokonywanych przez dłużników na specjalne rachunki (clearingowe). Od zasady kompensowania należności zobowiązaniami przyjęto dla tych umów płatniczych nazwę umów rozrachunkowych bądź clearingowych.

W latach przedwojennych umowy płatnicze nie odgrywały większej roli w handlu międzynarodowym, ponieważ ponad 80% obrotów dokonywano w walutach wymiennych (głównie w dolarach i funtach szterlingach). Umowy te traktowano jako zło konieczne, które miało w przyszłości w ogóle zniknąć z powierzchni ziemi w wyniku powszechnego powrotu do wymiennalności. Jednak wbrew tym oczekiwaniom w latach powojennych wzrosło znaczenie dwustronnych umów w międzynarodowym obrocie płatniczym. Złożyło się na to wiele różnorodnych przyczyn.

Utrzymanie reglamentacji dewizowej wprowadzonej w czasie wojny przez prawie wszystkie kraje kapitalistyczne, poza Stanami Zjednoczonymi, stało się podłożem niewspółmiernego wzrostu ilości umów płatniczych. W pierwszych latach powojennych w obliczu usiłowań wprowadzenia wymiennalności walut dwustronne umowy uważano ciągle za tymczasowy środek regulowania obrotów płatniczych, tym razem stosowany jedynie na skutek trudności gospodarczych, spowodowanych przez wojnę. Dlatego pierwsze umowy powojenne zawierały zazwyczaj klauzule przewidujące ich automatyczne wygaśnięcie z chwilą przystąpienia stron do umowy o Międzynarodowym Funduszu Monetarnym, z którym wiązano nadzieje na wymiennalność. Gdy jednak zawiodły próby restauracji wymiennalności walut, podjęte w ramach Międzynarodowego Funduszu Monetarnego, a także zakończył się fiaskiem w roku 1947 brytyjski eksperyment wymiennalności funta, stało się jasne, że płatności międzynarodowe będą regulowane przy pomocy umów jeszcze przez czas dłuższy i to bliżej nieokreślony. Liczba dwustronnych umów płatniczych, których w roku 1947 było około 200, w ciągu następnych trzech lat wzrosła dwukrotnie. Umowy te objęły prawie cały świat kapitalistyczny, poza obszarem dolarowym.

Naturalną konsekwencją przeświadczenia, że dwustronne umowy pozostaną w każdym razie przez pewien okres czasu koniecznym instrumentem regulowania międzynarodowych obrotów płatniczych, a co więcej mogą pomóc w stopniowym osiągnięciu przynajmniej częściowej wymiennalności walut, były wysiłki w kierunku nadania mechaniz-

mowi rozrachunków większej elastyczności. Ważniejsze zmiany, jakie zaszły w umowach można streścić w sposób następujący:

1. W powojennych umowach strony z reguły udzielają wzajemnie kredytu na rachunkach clearingowych (tak zwany kredyt techniczny). Dzięki temu eksporterzy w kraju wierzycielskim mogą otrzymywać swoje należności w granicach tego kredytu, nie czekając na wpłaty importerów.

2. Do umów wprowadza się klauzule przewidujące zapłatę wolnymi dewizami lub złotem w przypadku przekroczenia kredytu technicznego, co ogranicza ewentualne zamrożenie salda clearingowego do ram kredytu.

3. Następuje stopniowe przechodzenie do umów pozwalających na zużywanie sald z obrotów dwustronnych w pewnej bardziej lub mniej ograniczonej liczbie krajów trzecich (bezpośrednio lub za pośrednictwem instytucji clearingu wielostronnego).

Niezmienne ważnym wydarzeniem w powojennej historii umów płatniczych było zawarcie umów rozrachunkowych między krajami nowego światowego systemu gospodarczego — systemu socjalistycznego. Kraje socjalistyczne przyjęły do swoich wzajemnych stosunków płatniczych zewnętrzną formę clearingu płatności, wykształconą w gospodarce kapitalistycznej i przystosowały ją do własnych potrzeb. Z odmienności systemów gospodarczych i zasadniczej różnicy między reglamentacją dewizową krajów kapitalistycznych, a monopolem dewizowym państwa socjalistycznego — będącym logiczną konsekwencją uspołecznienia podstawowych środków produkcji i planowania w skali gospodarki narodowej — wynika odmienny stosunek krajów socjalistycznych do umów płatniczych. W krajach kapitalistycznych, szczególnie silnych gospodarczo, waluta wymiennalna jest uważana za idealny regulator żywiołowych procesów gospodarczych, zachodzących w stosunkach międzynarodowych, co powoduje traktowanie dwustronnych umów płatniczych jako instrumentu tymczasowego. W planowej gospodarce krajów socjalistycznych nie ma potrzeby istnienia tego regulatora. Regulatorem procesów gospodarczych w socjalizmie są wewnątrz kraju plany gospodarcze, a w stosunkach międzynarodowych umowy koordynujące te plany. W tych warunkach zachodzi potrzeba organizacji rozrachunku płatności w drodze umów międzypaństwowych. Podstawowy instrument będą przy tym stanowiły umowy dwustronne, co nie wyklucza celowości uzupełniającego mechanizmu planowego wielostronnego rozliczania sald z obrotów dwustronnych.

Poczynając od umowy ze Związkiem Radzieckim, podpisanej jeszcze przez PKWN w roku 1944 odrodzone Państwo Polskie w latach 1945—1946 zawarło wiele umów płatniczych zarówno z krajami demokracji ludowej, jak i z krajami kapitalistycznymi. Następnie liczba tych umów rosła z roku na rok. Obecnie posiadamy umowy płatnicze sponad 40 krajami, w tym ze wszystkimi krajami socjalistycznymi oraz praktycznie rzecz biorąc ze wszystkimi europejskimi krajami kapitalistycznymi, przy czym umowy te obejmują również zamorskie obszary i strefy walut zachodnio-europejskich. Poza tym mamy umowy płatnicze z większością krajów Bliskiego i Dalekiego Wschodu, a także z kilkoma krajami Ameryki Południowej. Obroty clearingowe,

a więc dokonywane na podstawie i w ramach umów płatniczych w roku 1956 stanowiły około 81% naszych obrotów płatniczych. Jeśli zaś dodamy obroty dokonywane w walutach częściowo wymienialnych (transferowych), a więc walutach krajów, z którymi posiadamy również umowy dwustronne, udział ten wzrośnie do 96%. Reszta przypada na obroty wolnodewizowe (w pełnym tego słowa znaczeniu), nie regulowane żadnymi umowami płatniczymi. Widoczne jest stąd znaczenie, jakie posiadają umowy dla naszych obrotów płatniczych z zagranicą.

Uproszczoną odpowiedź na pytanie, jaka jest treść umów płatniczych, może dać wyliczenie ich podstawowych postanowień, które powinny ustalać:

- 1) zakres płatności objętych rozliczeniem,
- 2) instytucje prowadzące rachunki rozliczeniowe (clearingowe) i sposób prowadzenia tych rachunków,
- 3) walutę rozrachunkową,
- 4) kredyt techniczny,
- 5) sposób likwidacji sald dłużnych,
- 6) okres czasu ważności umowy.

Postanowienia te oczywiście mogą być uregulowane rozmaicie. Pewne sprawy rozwiązywane są w sposób szablonowy, zwyczajowo przyjęty, większość jednak zagadnień stanowi przedmiot rokowań między stronami, a sposób ich uregulowania zależy od porozumienia osiągniętego w trakcie rokowań, w wyniku których zostaje podpisana umowa.

Z uwagi na zasadnicze różnice między umowami płatniczymi, zawieranymi z krajami socjalistycznymi, a umowami z krajami kapitalistycznymi, problematyka tych umów wymaga osobnego omówienia. W celu łatwiejszego wykazania odrębności zaczniemy od zagadnień, jakie są przedmiotem umów z krajami kapitalistycznymi.

Na początku, jedynie dla porządku formalnego, należy wspomnieć o samej nazwie umowy i postanowieniach wstępnych. Nazwa umowy rzecz jasna znaczenia praktycznego nie posiada. W oficjalnej terminologii nazywa się ją umową bądź układem płatniczym (po angielsku payments agreement, po francusku accord de paiements, po niemiecku Zahlungsabkommen) dodając nazwy krajów, bądź układających się stron. Układającymi się stronami z reguły są rządy obu krajów, z tym tylko, że jeśli między nimi nie ma stosunków dyplomatycznych praktykowane jest zawieranie umów między bankami centralnymi. Umowa płatnicza może stanowić część składową umowy handlowej, bądź — co ma częściej miejsce w omawianych stosunkach z krajami kapitalistycznymi — jest to umowa oddzielna, podpisywana i obowiązująca równocześnie z umową handlową. Część wstępną umowy, poza powtórzeniem zgodnie z jej nazwą, kto z kim zawarł umowę, obejmuje jedno lub dwa dość ogólne zdania stwierdzające cel jej zawarcia. Będzie to najczęściej ułatwienie obrotu płatniczego między obu krajami i chęć rozwoju stosunków handlowych.

Ustalanie zakresu płatności objętych clearingiem posiada już istotne znaczenie. Jest rzeczą zrozumiałą, że partnerzy na ogół nie życzą sobie wspólnego rozliczania płatności z wszelkich możliwych tytułów. Umowy płatnicze z reguły wyłączają sprawy tego typu, jak stare należności i zobowiązania wynikające na przykład z państwowych długów przedwojennych, pretensje z tytułu nacjonalizacji, tran-

sakcje kapitałowe itp., a więc zajmują się wyłącznie płatnościami bieżącymi. Zagadnienie innych płatności natomiast może ewentualnie być uregulowane w odrębnych, specjalnie w tym celu zawartych umowach.

Podstawowa część rozliczanych płatności będzie dotyczyła obrotu towarowego. Umowy płatnicze nie specyfikują jednak towarów, których dostawy mają być przedmiotem rozliczeń, lecz odwołują się do umów handlowych. Umowy handlowe zawierają listy towarowe — odnawiane co rok — podające nazwy, a zazwyczaj także ilościowe bądź wartościowe kontyngenty towarów uzgodnionych do wymiany między obu krajami. Listy towarowe w zasadzie powinny być zbilansowane pod względem wartości, aby ich wykończenie zmierzało do pełnej kompensaty wzajemnych należności i zobowiązań przy końcu okresu umownego, chyba że:

- a) zamierzono spłatę zadłużenia powstałego w poprzednim okresie umownym w wyniku niepełnego wykonania list towarowych,
- b) część płatności ma być dokonana w wolnych dewizach (na przykład określony procent zapłaty za towar szczególnie atrakcyjny),
- c) w rachubę wchodzi długoterminowy kredyt na zakup określonych towarów,
- d) do rozliczenia włączone są usługi stanowiące poważniejsze pozycje i to jednostronne, na przykład frachty morskie, remonty statków.

W ostatnim przypadku czasem praktykuje się ustalanie kontyngentów płatniczych dla takich usług z włączeniem do list towarowych.

Umowa płatnicza, poza dostawami towarów przewidzianych w równoległej obowiązującej umowie handlowej, obejmuje w każdym razie także usługi związane nierozłącznie z tymi dostawami, jak na przykład transport, ubezpieczenie, składowanie, prowizje handlowe, koszty bankowe itp., które nieraz nawet ze względów technicznych (łączna suma faktury) trudno byłoby traktować oddzielnie. Zwykle jednak umowa nie kończy się na tym minimum tytułów płatności, lecz w szerszym zakresie obejmuje dziedzinę usług. Z uwagi na duże zróżnicowanie rodzajowe tej dziedziny nie praktykuje się włączania do umowy ogólnego tytułu „usługi”, lecz wyszczególnia się i to dość dokładnie, jakie usługi mogą być przedmiotem rozliczeń. Zakres możliwości jest tu bardzo szeroki poczynając od kosztów podróży oraz utrzymania przedstawicielstw dyplomatycznych, konsularnych i handlowych przez rozliczenia kolei, poczty, telegrafu, telefonu i linii lotniczych, do zaopatrzenia statków, opłat portowych i kanałowych, kosztów leczenia i studiów, emerytur, honorariów itp.

Płatności z tytułów pominiętych w umowie mogą być dokonywane jedynie w wolnych dewizach. Dlatego też, mając na względzie zaoszczędzenie wydatków wolnodewizowych, każda ze stron zainteresowana jest we włączeniu do clearingu tych płatności, które zamykają się dla niej saldem ujemnym. Oznacza to jednak, że druga strona, wobec alternatywy uzyskania per saldo wpływów wolnodewizowych, może nie zdradzać chęci do włączenia danego tytułu płatności do umowy. Na stanowisko stron zawierających umowę mogą także wpływać względy pozapłatnicze, na przykład względy natury socjalnej (renty, emerytury, zapomogi). W razie sprzeczności

zdań odnośnie włączenia określonych tytułów płatności do umowy, sprawa ta może być przedmiotem dłuższych rokowań.

Osobne zagadnienie stanowią frachty dotyczące przewozów do i z krajów trzecich (łącznie z tenutą dzierżawną przy time — charterach), a więc płatności nie związane bezpośrednio z obrotem towarowym między obu układającymi się krajami. Kraj korzystający z usług floty handlowej swego partnera jest bez wątpienia zainteresowany w zapłacie za te usługi w clearingu, tym bardziej, że ewentualnie będzie przewoził towary sprzedawane na warunkach cif za wolne dewizy. Kraj świadczący usługi żeglugowe — szczególnie gdy ponosi w związku z tymi usługami wydatki wolnodewizowe — prawdopodobnie nie będzie skłonny do przyjęcia zapłaty w walucie, której nie będzie mógł nigdzie transferować. Rozwiązanie osiągane jest wówczas w drodze kompromisu. Ogranicza się więc zapłatę za usługi żeglugowe w clearingu do ustalonego kontyngentu płatniczego lub do przewozów w basenach określonych mórz. Możliwe jest także uzgodnienie, że zapłata w pewnym procencie nastąpi w wolnych dewizach (refundacja wydatków wolnodewizowych). Wreszcie partner świadczący usługi może uzyskać jako rekompensatę kontyngent interesującego go towaru, a sprzedawanego zwykle za wolne dewizy. Może to być na przykład kontyngent bunkru (zaopatrzenie statków w paliwo).

Po wyliczeniu w umowie tytułów płatności dopuszczonych do clearingu układające się strony pozostawiają jeszcze „furtkę” dla włączenia innych płatności w trakcie wykonania umowy w postaci postanowienia, że za zgodą kompetentnych władz, bądź — co ma częściej miejsce — banków centralnych obu krajów będą mogły być rozliczane płatności z tytułów nieprzewidzianych w umowie.

Rozliczenie płatności przewidzianych umową odbywa się z reguły w sposób scentralizowany, to jest za pomocą rachunków prowadzonych przez dwie określone w umowie instytucje. Tymi instytucjami są zwykle banki centralne. Wyjątek stanowią trzy kraje, a mianowicie Szwajcaria, Włochy i Hiszpania, które posiadają specjalne instytuty rozrachunkowe. Po naszej stronie jako instytucja rozrachunkowa występuje Narodowy Bank Polski.

Zesrodkowanie rozrachunku płatności w bankach centralnych nie wyłącza bynajmniej banków handlowych od udziału w dokonywaniu płatności. Banki centralne krajów kapitalistycznych z zasady nie zajmują się tak zwanymi operacjami handlowymi, to jest nie otwierają akredytyw, nie przyjmują dokumentów towarowych do inkasa itp. Dlatego otwierając na przykład akredytywę importową będziemy posługiwali się pośrednictwem jednego z banków handlowych danego kraju, który to bank będzie awizował i potwierdzał dostawcy otwarcie akredytywy, będzie negocjował złożone przez dostawcę dokumenty towarowe i w razie ich zgodności z warunkami akredytywy wypłaci należną dostawcy sumę. Natomiast funkcje banku centralnego sprowadzą się do zwrócenia bankowi handlowemu wypłaconej sumy (remburs) w ciężar naszego rachunku clearingowego. Niektóre umowy clearingowe odbiegają w pewnym stopniu od zasady centralizacji rozliczeń, zezwalając na posiadanie rachunków w bankach handlowych. Rachunki te jednakże traktowane są jako subkonta głównego rachunku clearin-

gowego, na który przenoszone są salda w momentach rozliczeń ostatecznych. Oczywiście prowadzić zagraniczne operacje płatnicze w każdym kraju mogą jedynie banki posiadające uprawnienia dewizowe. U nas tego rodzaju uprawnienia poza Narodowym Bankiem Polskim posiadają Bank Handlowy i Bank Polska Kasa Opieki. Do umowy może być załączony spis takich banków dewizowych, chociaż spis ten jest nieodzowny dopiero wtedy, gdy strony chcą ograniczyć ilość banków upoważnionych do dokonywania operacji płatniczych w ramach danej umowy.

Rachunki clearingowe mogą być prowadzone bądź wzajemnie przez oba banki centralne (nazwijmy ten system systemem podwójnego rachunku), bądź też przez jeden z banków (pojedynczy rachunek)¹⁾.

Rozwiązanie tej kwestii decyduje o momencie zapisu płatności na rachunku clearingowym, co może mieć znaczenie przy oprocentowaniu rachunku, przekroczeniu kredytu itp. W tym aspekcie znaczenie praktyczne posiadają również terminy i tryb uzgadniania salda clearingowego, jednak tego rodzaju szczegóły nie są już przedmiotem umów płatniczych. Umowy ograniczają się w tej mierze do postanowienia przewidującego, że szczegóły techniczne będą uzgodnione bezpośrednio między bankami. W związku z tym postanowieniem zawierane są tak zwane techniczne porozumienia międzybankowe, które między innymi ustalają szczegółowo zasady prowadzenia rachunków clearingowych.

W praktyce spotyka się czasem system dwóch lub kilku rachunków clearingowych (podwójnych lub pojedynczych). Celem takiego systemu może być chęć oddzielnego kompensowania płatności za towary różnych priorytetów. W tym przypadku listy towarowe muszą być również odpowiednio podzielone. Ustala się wówczas, że powiedzmy płatności za węgiel z jednej strony i za ropę naftową, aluminium i łożyska kulkowe z drugiej strony będą rozliczane na koncie A, za pozostałe zaś towary na koncie B. Oznacza to naturalnie, że zapłata za węgiel będzie musiała być w rezultacie dokonana tylko dostawami tych trzech towarów. Na osobne rachunki wydziela się niekiedy płatności za usługi w ogóle, bądź tylko za określone rodzaje usług. Cel może być dwojaki, albo chodzi o ewidencję określonego rodzaju usług na specjalnie w tym celu otwartym subkoncie, którego saldo przy końcu roku zostanie po prostu przeniesione na rachunek główny, albo też o osobne kompensowanie usług tego samego rodzaju. Na przykład osobne rachunki turystyczne mogą być otwarte dlatego, że jeden z partnerów z powodu trudności płatniczych zgadza się zezwalać na płatności za wyjazdy turystyczne do drugiego kraju tylko do takiej wysokości, do jakiej zarobi sam za turystykę z danego kraju.

Rachunki clearingowe są prowadzone w określonej umową walucie, z tym, że przy systemie podwójnego rachunku mogą to być dwie różne waluty (clearing dwuwalutowy). W clearingu jednowalutowym jako jednostkę rozrachunkową można przyjąć walutę jednego z uczestników umowy lub walutę kraju trzeciego. Przy clearingu dwuwalutowym jednostkami rozrachunkowymi będą z reguły własne waluty obu partnerów umownych.

¹⁾ Przyjęcie systemu rachunku pojedynczego nie oznacza oczywiście, że drugi bank nie prowadzi w ogóle żadnego rachunku na własne potrzeby, lecz rachunek ten wówczas posiada charakter wyłącznie ewidencyjno-kontrolny (Spiegelkonto).

Traktując złotego jako walutę wewnętrzną zawieramy z zasady umowy w walutach naszych partnerów clearingowych lub w walutach krajów trzecich. W szczególności w tych przypadkach, gdy waluta partnera nie jest ustabilizowana lub w ogóle nie jest notowana na giełdach międzynarodowych, jako walutę rozrachunkową przyjmuje się walutę kraju trzeciego, zazwyczaj dolar, funt angielski lub frank szwajcarski. Przy czystej umowie clearingowej waluta ta oczywiście pełni tylko funkcję jednostki rozrachunkowej, to znaczy jeśli na przykład rozrachunek polsko-fiński prowadzony jest w dolarach, dolary figurujące na naszym rachunku clearingowym w Banku Fińskim nie można użyć na inne cele jak tylko na dokonanie w Finlandii płatności wchodzących w zakres umowy.

Umowy dwuwalutowe w naszej praktyce należą do wyjątków. Przy clearingu dwuwalutowym w umowie oczywiście musi być ustalony wzajemny stosunek obu walut. Często jednak sprawa kursów wymaga uregulowania również w umowach jednowalutowych. Chodzi mianowicie o przeliczenie faktur wystawionych w walutach innych, niż rozrachunkowa. Jeśli umowa nakłada obowiązek fakturowania i wystawiania wszelkich zleceń płatniczych tylko w walucie rozrachunkowej można zagadnienie kursów pominąć.

Niepoślednie znaczenie posiada poza tym kurs waluty krajowej, po którym bank wypłaca należności własnym eksporterom. Założmy na przykład że jakiś kraj stosuje specjalnie niekorzystny kurs (obciążenia eksportowe, disagio) przy wypłacie należności przedsiębiorcom eksportującym towar do Polski. Zniechęca to ich naturalnie do sprzedaży nam swoich towarów, chyba że uzyskają wyższe ceny pokrywające stratę, ale płacenie wygórowanych cen nie leży także w naszym interesie. Widoczna jest stąd możliwość oddziaływania kursu waluty krajowej na obrót międzynarodowy. Jednak mimo to, zgodnie z powszechnie przyjętym zwyczajem, stosunek waluty krajowej do rozrachunkowej — traktowany jako czysto wewnętrzna sprawa każdego kraju — nie jest przedmiotem umów międzypaństwowych, co nie wyklucza dyskusji na ten temat w toku rokowań wówczas, gdy stanie się aktualny.

Im słabszą walutę reprezentuje jednostka rozrachunkowa, tym większa zachodzi potrzeba umieszczenia w umowie tak zwanej klauzuli waloryzacyjnej. Klauzula ta oznacza, że w razie zmiany parytetu lub oficjalnego kursu waluty rozrachunkowej saldo clearingowe zostanie zmienione odpowiednio do zasłanej zmiany. Jeśli więc na przykład waluta rozrachunkowa zostanie zdevaluowana o 20%, to w takim samym procencie podlega zwiększeniu saldo clearingowe. Klauzula waloryzacyjna zabezpiecza interesy wierzyciela w razie dewaluacji, a interesy dłużnika w przypadku rewaloryzacji. Gdyby bowiem po dewaluacji związanej ze wzrostem cen kraj wierzycielski dysponował nominalnie taką samą sumą, mógłby rzecz jasna za swoje pieniądze kupić mniej niż przed dewaluacją, a więc poniósłby stratę. Klauzula waloryzacyjna działa przy tym dodatkowo na korzyść wierzyciela, gdyż ceny w kraju dewaluującym swą walutę zwykle nie rosną w tym stopniu, w jakim została zdevaluowana waluta. Rozważanie na temat skutków rewaloryzacji można w tym miejscu pominąć, ponieważ przypadki rewaloryzacji są bardzo rzadkie.

Chociaż umowy płatnicze z reguły jako cel zakładają całkowite zbilansowanie i skompensowanie płatności bez transferu wolnych dewiz, to przecież realizacja tego założenia praktycznie możliwa jest tylko w przeciągu dłuższego okresu czasu. Trudno byłoby zbilansować płatności w okresie krótszym, niż rok, a wręcz niemożliwie na koniec każdego dnia. Dlatego, aby nie wstrzymywać wypłaty należności eksporterom kraje zawierające umowę udzielają sobie kredyt, który ma służyć do pokrycia przejściowego braku równowagi płatniczej. Dla kredytu tego przyjęto nazwę kredytu technicznego (angielski, swing credit, francuski masse de manouvre, niemiecki Ueberbrueckungskredit). Kredyt techniczny udziela się na ogół na zasadzie wzajemności. Gdy jednak kraje zawierające umowę zakładają z góry, że eksport jednego z nich będzie stale nie nadążał za importem, kredyt techniczny może być udzielony jednostronnie.

Z kredytem technicznym wiążą się trzy podstawowe problemy — wysokość, forma i oprocentowanie. Wysokość kredytu technicznego zależy od wielkości i rytmiczności obrotów płatniczych. W praktyce międzynarodowej przyjęto ustalanie kredytu technicznego w rozmiarach 10—15% przewidywanych obrotów rocznych. Wybitnie sezonowy charakter wymiany towarowej może przy tym stanowić powód do dodatkowego podwyższenia limitu kredytowego.

Najbardziej powszechną formą kredytu technicznego jest kredyt na rachunku clearingowym, co oznacza po prostu, że strony zgadzają się, aby rachunek ten wykazywał zadłużenie do pewnej określonej wysokości. Rzadziej stosowana jest forma zasilania rachunku clearingowego w ciężar specjalnego rachunku kredytowego. Zastosowanie tej formy ograniczone jest do kredytów jednostronnych i to raczej udzielanych nie przez bank centralny, lecz na przykład przez skarb państwa. Wreszcie formą kredytu, spotykaną w clearingach dwuwalutowych, jest sprzedaż własnej waluty za walutę partnera, odnawiana do określonej wysokości, stanowiącej w tym przypadku pułap kredytu technicznego.

Ze względu na wzajemność kredyt techniczny zwykle jest bezprocentowy, niemniej jednak w celu stworzenia sankcji na wypadek jego stałego, pełnego wyczerpywania stosuje się czasem oprocentowanie części przekraczającej określony limit. Kredyt udzielony jednostronnie oczywiście znajduje pełne uzasadnienie dla oprocentowania.

Kredyt techniczny — jeśli służy swemu celowi, to jest stworzeniu rezerwy operacyjnej, pozwalającej na nieprzerwane dokonywanie płatności mimo różnych terminów wzajemnych dostaw towarowych, nieprzewidzianych zwłok w dostawie towarów i tym podobnych — nie powinien być stale wykorzystywany przez jedną stronę, gdyż przekształciłby się w ten sposób właściwie w kredyt długoterminowy. Istnienie bezprocentowego kredytu technicznego niewątpliwie kryje w sobie pokusę do stałego zadłużania się w ramach jego limitu, co stanowi doraźnie wygodną formę „dofinansowywania” importu. Niemniej jednak, poza wywołaniem zrozumiałych zastrzeżeń ze strony partnera udzielającego kredyt, w dłuższej perspektywie zadłużenie może okazać się bardzo niewygodne dla samego dłużnika. Należy bowiem mieć na względzie, że dłużnik posiadając wyczerpany kredyt będzie zmu-

szony dostosowywać terminy zakupów do wpływów, a więc kupować nie wtedy, kiedy towar jest tani i potrzebny, lecz wówczas gdy ma do dyspozycji pieniądze na rachunku clearingowym. Nie mając „luzów” na rachunku clearingowym może być zmuszony do zakupów w kredycie krótkoterminowym, płacąc wysokie odsetki, gdyż partnerzy nie omieszkają wykorzystać jego przymusowej sytuacji. W konsekwencji więc za trwałe wyczerpanie bezprocentowego kredytu technicznego kraj dłużniczy może zapłacić i to z nawiązką.

Problem likwidacji salda clearingowego w zasadzie sprowadza się do dwóch przypadków:

- 1) częściowej likwidacji salda przekraczającego limit kredytu technicznego w czasie trwania umowy,
- 2) całkowitej likwidacji salda po wygaśnięciu umowy.

Oczywiście można w umowie pominąć klauzulę likwidacyjną odnośnie przekroczenia kredytu technicznego. Znaczyliby to, że wierzyciel po prostu nie dopuści do przekroczenia limitu, wstrzymując wykonanie zleceń płatniczych dłużnika w momencie wyczerpania kredytu. Nie byłoby to jednak całkowitym rozwiązaniem problemu z punktu widzenia kraju wierzycielskiego, którego interesy klauzula ta ma zabezpieczać. Wstrzymanie wykonania zleceń dłużnika oznacza bowiem zawieszenie wypłat dla własnych eksporterów, którzy jeszcze przed ogłoszeniem tego faktu zdążyli wysłać towar za granicę za zapłatą mającą dopiero nastąpić w drodze inkasa lub niepokrytych z góry akredytyw. Ponadto nagłe wstrzymanie dostaw towarów przygotowanych do wysyłki spowodowałoby dodatkowe koszty i perturbacje w przedsiębiorstwach eksportowych. Dlatego w umowach zwykle zamieszcza się postanowienie dotyczące przekroczeń kredytu technicznego od najbardziej ogólnikowego, że strony dopiero w razie wyczerpania kredytu odbędą rokowania w celu ustalenia odpowiednich sposobów likwidacji do częstszych w praktyce szczegółowych klauzul zobowiązujących dłużnika do zlikwidowania przekroczenia kredytu.

a) dostawami towarów w określonym terminie (zwykle 3—6 miesięcy),

b) złotem, wolnymi dewizami, bądź innymi uzgodnionymi walutami i to natychmiast na żądanie wierzyciela, po pewnym okresie czasu od zgłoszenia tego żądania (30 dni) lub po upływie ulgowego terminu spłaty dostawami towarów.

Podobne sposoby likwidacji przewidywane są również w stosunku do sald, które będą figurować na rachunkach clearingowych w momencie wygaśnięcia umowy. Klauzula o likwidacji salda końcowego, aczkolwiek nie pomijana w żadnej umowie clearingowej właściwie w praktyce posiada małe znaczenie. Jeśli bowiem nie dochodzi do zerwania stosunków handlowych i płatniczych wygaśnięcie umowy pociąga za sobą rokowania na temat nowej umowy, w trakcie których bez wątpienia rozpatrywana będzie ponownie sprawa likwidacji zadłużenia starego.

Umowy płatnicze zawierane są zwykle na okres jednego roku, z klauzulą przewidującą ich automatyczne przedłużanie z roku na rok, o ile jedna ze stron nie zgłosi wypowiedzenia na trzy miesiące przed terminem wygaśnięcia umowy. Umowa

może być również zawarta na okres bezterminowy, z prawem wypowiedzenia jej w każdej chwili przez jedną ze stron, z tym, że umowa wygasa wówczas po upływie pewnego okresu (zwykle 6 miesięcy) od momentu wypowiedzenia. Trzecią alternatywą jest zawarcie umowy na okres dłuższy niż jeden rok, bez prawa wcześniejszego wypowiedzenia, co może mieć swoje uzasadnienie w dążeniu do stabilizacji warunków rozliczania płatności przy realizacji wieloletnich kontraktów inwestycyjnych.

W zależności od treści głównych postanowień można przeprowadzić pewną klasyfikację umów. Najczęściej jako kryterium przyjmowane są postanowienia klauzul likwidacyjnych. Rozróżnia się wówczas umowy płatnicze:

1) typu clearingowego, jeśli salda mogą być użyte tylko na dokonanie płatności w kraju partnera,

2) typu clearingowo-transferowego, jeśli salda w określonych przypadkach mogą być zamienione na złoto lub waluty krajów trzecich, a więc użyte na dokonanie płatności w krajach trzecich (transferowane),

3) typu transferowego, jeśli salda mogą być swobodnie używane na płatności w krajach trzecich (transferowane).

Przy umowie ostatniego typu rozliczenie płatności nie musi być oczywiście scentralizowane i prze staje być aktualny kredyt techniczny wraz ze związanymi z nim problemami. Jeśli chodzi o nasze umowy z krajami kapitalistycznymi, najliczniej reprezentowane są dwa pierwsze typy — clearingowy i clearingowo-transferowy. Problem umów transferowych jest raczej problemem przyszłości, związanym z tendencjami niektórych krajów zachodnio-europejskich do wprowadzenia częściowej (ograniczonej) wymienialności swoich walut.

Nasze umowy z krajami socjalistycznymi są bardziej jednolite. To jest oczywiście tylko ich zewnętrzna cecha, odzwierciedlająca różnice natury zasadniczej. Odmienne sposoby regulowania podstawowych zagadnień płatniczych w umowach z krajami socjalistycznymi wynika z tego, że:

1) stosunki gospodarcze między krajami socjalistycznymi są oparte na zasadzie współpracy i wzajemnej pomocy,

2) podmiotami gospodarującymi w krajach socjalistycznych są przedsiębiorstwa uspołecznione kierujące swoją działalnością zgodnie z narodowymi planami gospodarczymi.

Umowy handlowe zawarte z krajami socjalistycznymi posiadają inny charakter, niż umowy z krajami kapitalistycznymi. Umowa handlowa z państwem kapitalistycznym stanowi z jego strony zobowiązanie jedynie do wydania licencji eksportowych i importowych w ramach kontyngentów umownych, właściwe zaś wykonanie list towarowych zależy od dojścia do skutku transakcji z przedsiębiorstwami prywatnymi. Natomiast umowa handlowa z państwem socjalistycznym jest dla niego zobowiązaniem do spowodowania dostaw i zakupu towarów przewidzianych w listach towarowych. Powiązane ponadto z planami gospodarczymi kontyngenty są więc sztywne i obowiązujące, co zapewnia przebieg obrotów płatniczych zgodny z założonym programem wymiany towarowej.

Jeśli listy towarowe w sposób dostateczny zapewniają zbilansowanie obrotów w przeciągu okresu

umownego odpada rzecz jasna konieczność rygorystycznego limitowania zadłużenia na rachunkach clearingowych. Umowy płatnicze z krajami socjalistycznymi z zasady nie ograniczają kredytu technicznego. Nie są naturalnie przy tym wykluczone pewne odchylenia od ustalonego programu wymiany, w wyniku których przy końcu okresu umownego rachunki clearingowe mogą wykazywać salda. Wówczas w toku rokowań nastąpi badanie przyczyn tych odchylen i ustalenie terminów wykonania dostaw zaległych. Za obopólną zgodą strony mogą zaniechać realizacji zaległych dostaw, a wtedy celem likwidacji salda bądź sporządza się osobną dodatkową listę towarową, bądź przenosi saldo na rachunek otwarty na nowy okres umowny i ustala odpowiednio niezbilansowane listy towarowe. Poza tym za zgodą stron saldo może być rozliczone w clearingu wielostronnym między krajami członkowskimi Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, które w roku bieżącym podpisały umowę w tej sprawie.

Poza płatnościami za dostawy przewidziane w listach towarowych clearingiem objęty jest z reguły szeroki wachlarz płatności usługowych. Usługi rozlicza się na osobnych subkontach dla tak zwanych płatności niehandlowych, których salda na koniec roku przenoszone są na główne rachunki clearingowe. Zarówno dokonywanie płatności jak też ich rozliczanie na rachunkach clearingowych jest skoncentrowane w bankach centralnych. Powszechnie stosuje się system wzajemnego otwierania rachunków przez banki (system podwójnego rachunku), przy czym jako jednostka rozrachunkowa służy rubel. Na każdy okres umowny otwierane są nowe rachunki. Obecnie okresy umowne pokrywają się z latami kalendarzowymi, co ułatwia powiązanie umów handlowych i płatniczych ze sporządzanymi na takie same okresy planami gospodarczymi.

Postanowienia płatnicze tworzą zwykle część rocznych protokołów handlowych, wprowadzających w życie listy towarowe i porozumienia w sprawie ogólnych warunków dostaw. Włączenie postanowień płatniczych do corocznych protokołów ma swoje uzasadnienie w stałym dążeniu do ulepszania mechanizmu rozliczeniowego z roku na rok, co oczywiście nie wyklucza istnienia wieloletnich układów płatniczych ustalających podstawowe zasady rozrachunku. Umowy płatnicze z krajami socjalistycznymi cechuje prostota zasad. Nie jest to dziełem przypadku, lecz stanowi rezultat wspólnych wysiłków w kierunku usprawnienia rozliczeń i standaryzacji umów. Budowa umów według pewnego schematu znakomicie ułatwia i upraszcza same rozliczenia, jak też pracę w bankach prowadzących te rozliczenia.

Umowy międzypaństwowe z krajami socjalistycznymi zajmują się nie tylko sposobami rozliczania płatności, lecz również formą ich dokonywania, a w szczególności formą zapłaty za towar. Umowy z krajami kapitalistycznymi w ogóle rzadko wkraczają w te zagadnienia, pozostawiając je do uregulowania z prywatnymi przedsiębiorstwami przy okazji

zawierania kontraktów. Umowy z krajami socjalistycznymi ustalają natomiast także formę zapłaty za towary i to obowiązującą przedsiębiorstwa handlu zagranicznego oraz z reguły jednolitą dla wszystkich transakcji towarowych. To jest oczywiście niesłychane udogodnienie i uproszczenie. Należy przy tym pamiętać, że formy zapłaty w stosunkach z krajami kapitalistycznymi w dużej mierze opierają się na „niepisanych” zwyczajach handlu i bankowości międzynarodowej. Formy te jednak wytworzyły się na gruncie potrzeb i warunków gospodarki kapitalistycznej. Nowy typ stosunków ekonomicznych i płatniczych między krajami socjalistycznymi dał możliwość wykształcenia i rozwinięcia nowych form zapłat międzynarodowych i to właśnie na drodze umownej.

Umowy płatnicze między krajami socjalistycznymi z roku na rok systematyzowały, ujednolicały i wprowadzały coraz to bardziej dogodne formy zapłaty za dostawy towarowe. Od akredytywy w pierwszych latach powojennych — a więc formy zapłaty stosowanej powszechnie w obrocie z krajami kapitalistycznymi — przez inkaso zwykłe i automatyczne zapłata została doprowadzona do formy tak zwanej zapłaty natychmiastowej. Już inkaso automatyczne było formą zapłaty nieznaną w praktyce krajów kapitalistycznych. Wobec braku odpowiednich zwyczajów należało warunki tej formy zapłaty dokładnie ustalić w umowach.

Inkaso automatyczne polega na tym, że bank importera, o ile nie otrzyma zlecenia płatniczego lub sprzeciwu, po upływie określonej liczby dni od daty zawiadomienia o nadejściu dokumentów równowartością automatycznie obciąża rachunek importera, uznając jednocześnie rachunek clearingowy banku eksportera. Taka forma zapłaty oczywiście przyspiesza moment rozliczenia. Jeszcze dalej idzie w tym kierunku natychmiastowa zapłata dokonywana już nie przez bank importera, lecz przez bank eksportera. Eksporter po złożeniu dokumentów w swoim banku od razu otrzymuje należność. Bank eksportera obciąża równowartością dokumentów rachunek clearingowy banku importera. Importer w określonym czasie od chwili otrzymania dokumentów może zgłosić sprzeciw w przypadkach przewidzianych umową. Wówczas następuje automatyczne wystornowanie płatności, a sprawa zapłaty, o ile nie zostanie uzgodniona bezpośrednio między dostawcą a odbiorcą ewentualnie trafia na drogę arbitrażu. Jak wykazała praktyka przypadki odrzucenia dokumentów przez importera zdarzają się rzadko, co w pełni potwierdziło celowość tej nowej formy zapłaty, bez precedensu w praktyce międzynarodowej.

Przykłady te pokazują jak w stosunkach między krajami socjalistycznymi w sposób „pisany” powstają nowe formy płatności. W tych warunkach zawarcie umowy nie jest tylko ustaleniem i uporządkowaniem zasad rozrachunku, lecz także swego rodzaju procesem tworzenia nowych form dokonywania płatności i sposobów ich rozliczania w stosunkach międzynarodowych.

M. Minkiewicz

O ORGANIZACJI REWIZJI W NARODOWYM BANKU POLSKIM

Zagadnienie kontroli wewnątrz aparatu bankowego jest problemem ważnym i stale żywym.

Konieczność uzyskania wyjątkowej sprawności Banku zmusza do stałego szukania dróg, zmierzających do podnoszenia poziomu pracy. Jednym z ważnych elementów, mających wpływ na poziom wykonawstwa, jest prawidłowo ustawiona kontrola.

Poważna reorganizacja ogólnopaństwowego aparatu kontroli, powołanie Najwyższej Izby Kontroli, nowe ustawienie Inspektoratu Kontrolno-Rewizyjnego Ministerstwa Finansów spowodowały również pogłębienie dyskusji na temat problemu rewizji w Narodowym Banku Polskim.

Wydaje się jednak, że zagadnieniem specjalnie żywotnym stał się problem samej organizacji rewizji w Banku. W dyskusji, którą ostatecznie zakończyła odpowiednia Uchwała Zarządu Banku, zarysowały się dwie sprzeczne tendencje — koncepcja zdecentralizowanego aparatu rewizyjnego i koncepcja pełnej centralizacji rewizji.

Zarząd Banku potwierdził koncepcję centralistyczną, wprowadzając pewne poprawki do istniejącego dotychczas stanu faktycznego.

Biorąc pod uwagę stosunkowo duże zainteresowanie tematem, wydaje się celowe przypomnienie przytaczanej w dyskusji argumentacji i jej przeanalizowanie w celu udowodnienia słuszności tez uchwalonych przez Zarząd Banku. Zaznaczyć należy, że temat ograniczony jest świadomie tylko do problemów organizacyjnych z pominięciem problematyki metodologicznej, jako stanowiącej zagadnienie samo w sobie.

Przed przystąpieniem do szczegółowego omówienia problemu warto jeszcze krótko przypomnieć ogólne, teoretyczne uzasadnienie istoty i roli kontroli.

Zagadnienie to było już poruszane szerzej na łamach Wiadomości Narodowego Banku Polskiego w roku 1954¹⁾, teraz ograniczymy się tylko do stwierdzeń podstawowych, których uświadomienie sobie będzie pomocne w dalszym wywodzie. Rola kontroli wynika z wagi jaką materializm dialektyczny przykłada do znaczenia krytyki w postępie społecznym. Wszelki postęp odbywa się w stałej walce przeciwieństw, walce młodego ze starym. Walka ta przybiera formę walki sprzeczności antagonistycznych, względnie nieantagonistycznych, przy czym przewaga takiego czy innego charakteru walki jest związana z etapem rozwoju społecznego, z formacją społeczną. Jednym z elementów wyzwalających i umożliwiających przewyciężenie konfliktów nieantagonistycznych jest krytyka, która staje się w ten sposób czynnikiem twórczym, pośrednio kształtującym nowe formy pracy.

Instytucjonalna, wyspecjalizowana kontrola jest niczym innym jak zorganizowaną formą krytyki działalności danego zakładu pracy, mającą za zadanie poprzez ujawnianie błędów i wyciąganie syntetycznych wniosków torowanie drogi postępowi.

W tym ujęciu nie da się pomyśleć żaden organizm gospodarczy czy administracyjny, nie posiadający

takich czy innych form wyspecjalizowanej kontroli działalności.

Stąd też duże znaczenie, jakie ma prawidłowe ustawienie aparatu rewizyjnego, gwarantujące jego sprawne działanie, jego najlepsze przystosowanie do zadań merytorycznych.

Dyskusja wewnątrzbankowa wykazała, że istnieje ogólne zrozumienie podstawowej roli kontroli i rewizji w naszej instytucji, co wyraziło się w zgodnym przyjęciu wspólnego założenia, iż w Narodowym Banku Polskim konieczne jest utrzymanie instytucjonalnej rewizji. Różnice natomiast zarysowały się na etapie rozwiązań szczegółowych przy problemie jak ta rewizja ma wyglądać.

W myśl jednej z koncepcji-decentralizacji-rewizji — Departament Rewizyjny byłby jednostką przeprowadzającą pełne rewizje Centrali Banku i Oddziałów Wojewódzkich, natomiast oddziałów operacyjnych jedynie w zakresie wyrzywkowym, potrzebnym do ugruntowania poglądu na pracę oddziału wojewódzkiego.

Ponadto Departament Rewizyjny przeprowadzałby dochodzenia służbowe i inne czynności zlecone przez Zarząd Banku, a także sprawowałby pieczę nad metodami rewizji przeprowadzanymi przez oddziały wojewódzkie.

Oddziały wojewódzkie natomiast przejęłyby Zespoły Rewizyjne i prowadziłyby bezpośrednio rewizje oddziałów operacyjnych.

Koncepcja centralizacji bazuje na istnieniu jednolitego aparatu rewizji, podległego bezpośrednio kierownikowi instytucji, przeprowadzającego rewizje również w oddziałach operacyjnych. Ze względów technicznych aparat ten jest częściowo umiejscowiony w terenie w formie Zespołów Rewizyjnych, które jednak nie mają żadnych powiązań organizacyjnych z oddziałami wojewódzkimi.

Jakimi argumentami uzasadniają zwolennicy decentralizacji aparatu rewizyjnego swoje koncepcje? Są one dwojakiej natury — ogólnoorganizacyjnej i metodologicznej, wynikającej z krytycznej oceny dotychczasowej pracy rewizyjnej.

Argumenty ogólnoorganizacyjne stwierdzają, iż dyrektor oddziału wojewódzkiego, jako odpowiedzialny za pracę w swoim okręgu, powinien posiadać własny aparat rewizyjny, umożliwiający mu operatywne oddziaływanie na poziom oddziałów operacyjnych.

Rewidowanie oddziałów operacyjnych przez aparat Centrali nie związany z oddziałem wojewódzkim ma być również rzekomo oznaką braku zaufania do kierownictwa oddziału wojewódzkiego.

Dalsze argumenty mówią, że obecna praktyka jest dublowaniem pracy, bo niezależnie od rewizji przeprowadzanych przez Departament Rewizyjny oddział wojewódzki też musi przeprowadzać kontrolę oddziału przy okazji instruktażu.

Wysuwa się też tezę, że kontrola winna być łączona zawsze z instruktażem, a tę najlepiej wykona oddział wojewódzki, posiadający odpowiednio szerokie rozeznanie sytuacji oddziałów.

1) Wiadomości NBP nr 12/54 i nr 1/55.

Ostatnie wreszcie twierdzenie o charakterze ogólnooorganizacyjnym to przekonanie, że pogłębiający się proces decentralizacji utrudnia możliwość jednolitego oceniania prawidłowości pracy. Zachodzi bowiem konieczność uwzględnienia specyfiki danego terenu.

Argumenty o charakterze metodologicznym opierają się na stwierdzeniu, że dotychczasowy rzekomy schematyzm i formalizm rewizji był elementem, który przeciwdziałał rozwojowi samodzielności oddziałów operacyjnych, usztywniając w poważny sposób ich pracę i że wykrywanie w czasie rewizji nadużyć w dotychczasowej praktyce było wyjątkiem.

Zarówno przytoczona koncepcja decentralizacji jak i argumentacja budzą zasadnicze zastrzeżenia zarówno ze względów teoretycznych, jak i praktycznych.

Jest rzeczą oczywistą, że każde zarządzanie łączy się nieuchronnie z kontrolowaniem — nie wystarczy bowiem polecić coś wykonać, ale trzeba również sprawdzić jak to zostało wykonane. Dlatego też dyrektor oddziału operacyjnego musi od czasu do czasu przeprowadzić osobiście kontrolę wykonania swoich dyspozycji i zbadać wyrywkowo jak przebiega realizacja zadań oddziału.

Dyrektor oddziału wojewódzkiego z kolei ma zadanie bardziej skomplikowane — kieruje bowiem oddziałem wojewódzkim jako jednostką organizacyjną, a jednocześnie sprawuje nadzór nad oddziałami operacyjnymi. W stosunku do samego oddziału wojewódzkiego dyrektor sprawdza osobiście wykonanie dyrektyw, natomiast w stosunku do oddziałów operacyjnych funkcję tę spełnia cały aparat oddziału wojewódzkiego.

Bieżąca kontrola jako element kierowania jest jednak czymś innym niż wyspecjalizowana kontrola z ramienia kierownika całej instytucji. Jedną drugiej nie przeczy — obok stałej czynności kontrolowania wykonania wydanych dyspozycji, musi istnieć okresowo przeprowadzana kompleksowa rewizja.

Inspekcje kontrolno-instruktażowe oddziału wojewódzkiego mają właśnie taki charakter bieżących kontroli, doraźnie sprawdzających i instruujących.

Czynności te nie są dublowaniem pracy w stosunku do rewizji, są one instytucją zasadniczo różną od rewizji.

Różnice zachodzą zarówno w celach, jak zakres i częstotliwość, w kierunkach działania i metodzie.

Inspekcje kontrolno-instruktażowe oddziału wojewódzkiego mają na celu systematyczne podnoszenie poziomu pracy oddziałów operacyjnych poprzez wskazanie prawidłowych metod pracy, poprawianie dostrzeżonych uchybień. Rewizja ma natomiast na celu ocenianie co pewien okres czasu (stosunkowo rzadko) ogólnego poziomu pracy zarówno oddziału operacyjnego, jak również właśnie prawidłowości i efektywności oddziaływania oddziału wojewódzkiego. Zakres rewizji też jest dużo większy, obejmuje on bowiem mniej więcej raz na dwa lata prawie całą działalność oddziału. Rewident ukierunkowuje swoją pracę przede wszystkim na wykrycie błędów i niedociągnięć i kompleksową ocenę, podczas gdy inspektor oddziału wojewódzkiego nastawiony jest przede wszystkim na doraźne nauczanie pracowników oddziału prawidłowego wykonywania swych funkcji. Stąd inna zupełnie

metoda pracy rewidenta, głównie analiza dokumentów, a u inspektora oddziału wojewódzkiego również wywiad u pracowników, wyjaśnianie wątpliwości, instruktaż na żądanie pracowników oddziału ujawniających z całą otwartością swoje słabe punkty, wynikające z takich czy innych przyczyn.

Inspektor oddziału wojewódzkiego właśnie powinien pracować na bazie stwierdzeń dokonanych przez rewidenta, one bowiem dają mu pogląd jak i jaki instruktaż zastosować.

Przy ewentualnym realizowaniu nawet zasady decentralizacji, niezależnie od rzadko dokonywanej rewizji przez oddział wojewódzki, musiałyby w okresach międzyrewizyjnych być przeprowadzane inspekcje branżowe kontrolno-instruktażowe. Praktycznie więc decentralizacja nie miałaby wpływu na zasadnicze zmniejszenie ilości kontaktów z oddziałami.

O dublowaniu czynności nie może być mowy, tak jak nie może być mowy o dublowaniu czynności nadzorczych i wynikających z tego pewnych funkcji kontrolno-instruktażowych np. Centralnych Zarządów w stosunku do przedsiębiorstw z kontrolą Najwyższej Izby Kontroli.

Czy istnienie rewizji scentralizowanej w rękach Prezesa oznacza jakiś specjalny brak zaufania do kierownictwa oddziałów wojewódzkich? Oczywiście, że nie — tak samo jak scentralizowana w rękach Sejmu Najwyższa Izba Kontroli nie oznacza braku zaufania do Rządu, którego działalność kontroluje. Zaufanie niekontrolowane możliwe jest bowiem jedynie w prywatnych stosunkach międzyludzkich, tam natomiast gdzie w grę wchodzi dużego rzędu dobro publiczne zaufanie musi być kontrolowane w określony sposób.

Zasada ta w pełnej rozciągłości stosowana jest zarówno w sądownictwie, jak i administracji, na całym świecie. Poza tym właśnie obiektywne, krytyczne spojrzenie centralnej rewizji z pewnej perspektywy jest niesłychanie cenne dla dyrektora oddziału wojewódzkiego, umożliwia mu bowiem zwrócenie uwagi na błędy swego aparatu, które samemu niejednokrotnie trudno dostrzec, względnie pozwoli mu na skonfrontowanie ze swoją indywidualną oceną.

Specjalnym zagadnieniem jest sprawa stosunku kontroli do instruktażu. Niewątpliwie każda rewizja posiada walor instrukcyjny przez sam fakt wskazania błędów. Celem rewizji nie jest jednak doraźny instruktaż, instytucjonalna rewizja musi przede wszystkim dać ogólną ocenę pracy, wskazać na zasadnicze niedociągnięcia, wytyczyć ogólne kierunki poprawy.

Prawidłowo organizowany natomiast instruktaż jest właśnie uzupełnieniem i konsekwencją rewizji, w wyniku której oddział wojewódzki otrzymuje bogaty materiał dla prac instruktażowych. Ze względu na rzadkość rewizji, niejednokrotnie instruktaż odległy od daty rewizji, będzie musiał być poprzedzony rozeznaniem słabych punktów oddziału, jak jednak już stwierdziliśmy rozeznanie to może i w większości przypadków powinno przede wszystkim bazować na inicjatywie oddziału ujawniającego swoje trudności, dopiero gdy ta zawiedzie — na pracach kontrolnych.

Proces decentralizacji zarządzania istotnie w Banku poważnie się pogłębił, zostały zwiększone kom-

petencje dyrektorów oddziałów operacyjnych, podobnie oddziały wojewódzkie reprezentują pokaźny zakres samodzielności, szczególnie w problematyce kredytowania przedsiębiorstw budżetu terenowego. Powstaje problem pewnej specyfiki terenowej szczególnie na odcinku polityki kredytowej. Oczywiście więc, że przy rewizji scentralizowanej powinny być brane pod uwagę te momenty przy ocenie prawidłowości pracy oddziałów operacyjnych. Z drugiej jednak strony trzeba również wziąć pod uwagę, że:

1. niezależnie od specyfiki terenowej obowiązują centralnie ustawione przepisy instrukcyjne i zarządzenia Prezesa, będące podstawą pracy Banku,

2. przy zwiększaniu decentralizacji zarządzania, to znaczy przy zwiększaniu zakresu kompetencji jednostek terenowych przy jednoczesnym utrzymaniu jednolitego jednoosobowo odpowiedzialnego kierownictwa całości instytucji, zachodzi konieczność istnienia właśnie scentralizowanej, wyspecjalizowanej instytucjonalnej rewizji, która będzie źródłem zarówno obiektywnej informacji o poziomie pracy, jak i elementem wpływającym na utrzymanie się praktyki w granicach przewidzianych norm.

Logiczna bowiem wydaje się zasada, że im większa decentralizacja zarządzania, tym większa centralizacja kontroli. Decentralizacja zarządzania z jednoczesną decentralizacją kontroli oznacza praktyczną niemożność jednolitego kierowania całością zakładu pracy.

Argumentacja przemawiająca za decentralizacją o charakterze metodologicznym jest stosunkowo najmniej rzeczową, przyjmując bowiem nawet za udowodniony zarzut formalizmu rewizji, nie można go łączyć z samą strukturą organizacyjną aparatu rewizyjnego. Tego rodzaju wynaturzenie nastawienia aparatu rewizyjnego jest możliwe również i w strukturze organizacyjnej rewizji, opartej na decentralizacji, wynika ono bowiem z błędów metodologicznych, a nie strukturalnych.

Sprawa wykrywania małej liczby nadużyć w toku rewizji oczywiście też nie wynika z organizacji rewizji, a z jej ustawienia metodologicznego, z kierunku pracy zmierzającego do dania przede wszystkim kompleksowej oceny wykonywania zadań przez jednostkę rewidowaną, a nie doraźnego wychwytnia nadużyć.

Tak w pewnym skrócie wygląda ocena argumentacji przemawiającej za decentralizacją aparatu rewizyjnego. Oczywiście, że argumentacja przeciw decentralizacji jest jednocześnie argumentacją za centralizacją.

Istnieją jednak jeszcze argumenty które idą dalej udowadniając, że w Narodowym Banku Polskim nie można stawiać problemu rewizji w płaszczyźnie decentralizacji czy centralizacji, a jedynie w płaszczyźnie centralizacji rewizji bądź w ogóle jej zlikwidowania. Oczywiście, że problem różnej struktury organizacyjnej rewizji wynika z wielostopniowej organizacji zarządzania bankiem, który stanowiąc jedną całość, składa się jednak z dużej ilości oddziałów operacyjnych, oddziałów wojewódzkich i Centrali. Przy czym zachodzi zasadnicza różnica pomiędzy charakterem oddziału operacyjnego a oddziału wojewódzkiego i Centrali Banku. Właściwym „warsztatem produkcyjnym” bezpośrednio wykonującym zadania Banku jest oddział operacyjny, a pozostałe jednostki są nadbudową typu administracyjnego.

Ocena pracy tego typu jednostek musi bazować na wynikach pracy osiąganych przez nadzorowane oddziały. Efekty pracy nadbudowy administracyjnej powinny się uzewnętrzniać przede wszystkim w podnoszeniu się poziomu jednostek terenowych.

Obie przeciwstawne koncepcje organizacji rewizji przewidują kontrole zarówno oddziałów wojewódzkich, jak i Centrali przeprowadzane przez Departament Rewizyjny. Biorąc pod uwagę charakter oddziałów wojewódzkich i Centrali dla celów rewizji tych jednostek jest konieczne rozeznanie poziomu pracy oddziałów operacyjnych. Rozeznanie to musi w pełni odpowiadać dwóm warunkom, musi być odpowiednio szerokie, umożliwiające podjęcie wniosków uogólniających, opartych na dostatecznie obszernym materiale poznawczym, i musi być w pełni obiektywne — przy czym postulat ten dotyczy szczególnie tych odcinków które wiążą się z wpływem oddziału wojewódzkiego (decyzje oddziału wojewódzkiego, instruktaż, interpretacje).

Wieloletnie doświadczenie rewizyjne wskazuje na to, że dla celów rewizji oddziału wojewódzkiego materiał porewizyjny z oddziałów operacyjnych winien obejmować 30 — 40% oddziałów w skali roku — dopiero przy tej ilości istnieje możliwość wyciągnięcia trafnych uogólnień. Ta ilość materiału praktycznie odpowiada aktualnej ilości przeprowadzonych rewizji w ciągu roku przez Zespoły Rewizyjne Departamentu Rewizyjnego.

Warunek drugi uniemożliwia opieranie się na materiale ewentualnie zebrany przez rewizje aparatu oddziału wojewódzkiego. Jest rzeczą bowiem oczywistą i nie wymagającą bliższego wyjaśnienia, że nikt nie może kontrolować siebie samego. Instytucjonalna kontrola jest zorganizowaną formą krytyki, trudno byłoby chyba opierać się jednak jakiejś instytucji kontrolnej na samokrytyce. Samokrytyka jako pewien postulat wychowawczy ma swój głęboki sens, dla celów jednak kontrolnych nie stanowi elementu pewnego i obiektywnego.

Niewątpliwie obiektywizm spojrzenia na działalność własnej jednostki organizacyjnej ze świadomością, że materiały te mają być podstawą do rewidowania jej przez Departament Rewizyjny, jest postulatem praktycznie trudnym do zrealizowania.

Z powyższych wywodów wynika, że model rewizji oparty na zasadzie rewidowania oddziałów operacyjnych przez oddziały wojewódzkie i oddziałów wojewódzkich, i Centrali przez Departament Rewizyjny wymagałby obok utrzymania w obecnej wielkości Departamentu Rewizji stworzenie dodatkowych komórek rewizyjnych w oddziałach wojewódzkich. Praktycznie doprowadziłoby to do zwiększenia ilości ogółu rewidentów w Narodowym Banku Polskim, zwiększając koszty i stwarzając sytuację dublowania jednorodnych czynności. Teza ta jest więc nie do przyjęcia.

Dlatego też trzeba stwierdzić, że realnie istnieją tylko dwie możliwości w zakresie aparatu rewizyjnego w Narodowym Banku Polskim: albo utrzymanie scentralizowanego aparatu rewizyjnego, który łączy w bezpośrednio przeprowadzanej rewizji w oddziałach operacyjnych zarówno cel rewizji samego oddziału, jak i zbieranie materiałów i ocen do rewizji oddziału wojewódzkiego, albo zupełne zlikwidowanie instytucji samodzielnej rewizji — przy zrezygnowaniu z rewizji oddziałów wojewódz-

kich i Centrali Banku, z pozostawieniem rewizji oddziałów operacyjnych oddziałowi wojewódzkiemu.

Ponieważ możliwość druga przeczy zgodnie przyjętemu przez wszystkich dyskutantów założeniu o potrzebie istnienia Departamentu Rewizyjnego, rewidującego przynajmniej Centralę i oddziały wojewódzkie, pozostaje więc jako logicznie wynikająca z przyjętych założeń tylko alternatywa pierwsza.

Jakie dalsze argumenty poza dotychczas poruszoną przemawiają za strukturą scentralizowania rewizji.

Nie można tu pominąć ważnego elementu kompleksowej analizy błędów, powszechnie występujących i na tym tle możliwości postulowania zmian przepisów. Nie bez znaczenia jest również możliwość szybkiego, operatywnego zbadania na terenie całego kraju określonego zagadnienia w ramach specjalnej tematyki rewizyjnej.

W problematyce walki z nadużyciami jednolitość aparatu prowadzącego tę walkę, a z drugiej strony większe oderwanie rewidenta od jednostki rewidowanej ma również doniosłe znaczenie.

Od strony momentów psychologicznych specjalną wagę ma fakt dokonywania rewizji przez aparat niezależny, występujący bezpośrednio z polecenia Prezesa Banku. Przeżycie związane z tak ustawioną rewizją jest oczywiście silniejsze dla oddziału rewidowanego.

Te wszystkie momenty ujęte całościowo stały się podstawą decyzji o utrzymaniu zasady centralizacji aparatu rewizyjnego i dokonaniu pewnych korektur idących w kierunku dalszego jej pogłębienia.

Jak obecnie więc wygląda i na jakich zasadach opiera się struktura organizacyjna aparatu rewizyjnego w Narodowym Banku Polskim. Struktura ta opiera się na założeniu, że musi w maksymalnym stopniu determinować prawidłowość pracy rewizyjnej, musi stwarzać ramy, które możliwie jak najbardziej ułatwią dobrą realizację zadań rewizji.

Rewizja, aby można było ją nazwać dobrą musi być przede wszystkim obiektywną i autorytatywną.

Możliwie największy obiektywizm uzyskuje się poprzez właściwy dobór pracowników aparatu rewizyjnego, jak również i poprzez odpowiednie ustawienie organizacyjne, gwarantujące niezależność rewizji od jednostki kontrolowanej bezpośrednio lub pośrednio. Niewątpliwie rewizja oddziału operacyjnego jest pośrednio rewizją oddziału wojewódzkiego jako tego, który sprawuje nadzór i z tego tytułu ponosi pewną ściśle określoną odpowiedzialność. Stąd wynika postulat pełnej niezależności Zespołów Rewizyjnych od oddziałów wojewódzkich, to znaczy ograniczenia do minimum tych elementów, niejednokrotnie nawet drobnych, które mogłyby stwarzać sugestię jakiejś zależności i w ten sposób ujemnie wpłynąć na ostrość spojrzenia rewidentów.

Autorytatywność rewizji — drugi podstawowy warunek dobrej rewizji — uzyskuje się przede wszystkim poprzez odpowiednio wysoki poziom zawodowy rewidentów, ich duże wyrobienie fachowe, a także dojrzałość życiową, wyrażającą się w odpowiednio taktownej i sprawiedliwej postawie w czasie rewizji.

Dalszym elementem autorytatywności rewizji jest jej ustawienie w bezpośredniej dyspozycji kierownika instytucji, Prezesa Banku, co stwarza możliwość szybkiego reagowania na wysuwane wnioski i szybkie powodowanie zmian zarówno personalnych, jak organizacyjnych i merytorycznych.

Realizacja tych założeń wymagała przede wszystkim zlikwidowania dotychczasowej struktury Zespołów Rewizyjnych przy Oddziałach Wojewódzkich z terenem działania ograniczonym w zasadzie do rewizji oddziałów w obrębie województwa. Konstrukcja ta, wychodząca zasadniczo z założeń centralizacji, chciała poprzez dekoncentrację i związanie Zespołów z określonym województwem przybliżyć rewizję do terenu, stwarzając również sugestię pewnej współodpowiedzialności kierownika Zespołu za pracę województwa. Organizacja ta stworzyła z konieczności szereg elementów bliskiego powiązania z oddziałem wojewódzkim, które w paroletniej praktyce zaczęły wytyczać drogę w kierunku podporządkowania Zespołów oddziałom wojewódzkim, co jak udowodniliśmy poprzednio byłoby praktyczną likwidacją wyspecjalizowanej rewizji w Narodowym Banku Polskim.

Dlatego też w nowej strukturze organizacyjnej, aczkolwiek przewiduje się w dalszym ciągu Zespoły Rewizyjne, jednak są one składowymi częściami Departamentu Rewizyjnego, nie związanymi ściśle z terenem jednego województwa, a przeprowadzającym rewizję zgodnie z centralnie ustawionym planem. W układzie tym możliwe będzie większe przemieszczanie rewidentów z pobliskich Zespołów, tworzenie Zespołów nie tylko w miastach wojewódzkich, większa elastyczność i swoboda planowania. Kierownik Zespołu w tym układzie jest kierownikiem komórki Departamentu Rewizyjnego odpowiedzialnym za poprawność rewizji; bezprzedmiotowe stają się koncepcje jakiejś współodpowiedzialności za pracę okręgu wojewódzkiego, które w okresie lat ubiegłych były stawiane przez Kierownictwo Banku w sposób wyraźny, czego wyrazem zewnętrznym były między innymi sprawozdania Kierownika Zespołu o sytuacji w województwie składane na posiedzeniach Zarządu Banku bez udziału dyrektora oddziału wojewódzkiego.

Wydaje się również, że ta struktura jest organizacyjnie czystsza i stwarza mniej możliwości do niepotrzebnych zadrażnień, które przy stanie dotychczasowym zawsze potencjalnie istniały. Organizacja ta sprzyja również możliwości przenoszenia w trakcie rewizji doświadczeń z innych województw i wpłynie na bardziej jednolite ocenianie pracy oddziałów na terenie kraju, dając rewidentom większą skalę porównawczą pracy oddziałów w różnych okręgach. Niewątpliwie również wpłynie na ostrość i świeżość spojrzenia zarówno na oddział operacyjny, rewidowany przez dany zespół ludzi po raz pierwszy, jak i na pracę oddziału wojewódzkiego spoza terenu siedziby Zespołu. Są to wszystko przesłanki, pogłębiające obiektywizm rewizji — są oczywiście i pewne komplikacje, wynikają one głównie z konieczności dokładnej znajomości specyfiki terenu, jeśli chodzi na przykład o kierunki polityki kredytowej. Trudność tę można pokonać jednak poprzez prawidłowo zorganizowaną informację w właściwych oddziałach wojewódzkich. Poza tym nie przewiduje się organizowania Komisji Rewizyjnych z Zespołów z drugiego krańca kraju. Będą to na ogół rewidenti z Zespołów możliwie blisko położonych na przykład więc sąsiedniego województwa, gdzie niejednokrotnie specyfika gospodarza jest analogiczna.

Kierunek na centralizację stwarza oczywiście również konieczność dokonania paru drobnych korekt w szeregu elementach organizacyjnych jak

rozliczanie kosztów, czy gospodarka etatami. Nie są one same w sobie czymś zasadniczym ani ważnym, tym niemniej zasada czystości organizacyjnej wymaga ich dokonania.

Zasada przekazywania materiałów porewizyjnych dyrektorowi oddziału wojewódzkiego pozostaje niezmienną, natomiast uległ zmianie tryb egzekwowania wykonania zarządzeń porewizyjnych. Zmiana idzie w kierunku zwiększenia kompetencji dyrektora oddziału wojewódzkiego, któremu pozostawiono pełną swobodę ustalenia sposobu sprawdzenia wykonania tych zarządzeń. Departament Rewizyjny musi być jedynie zawiadomiony o wykonaniu zarządzeń porewizyjnych przez dyrektora oddziału wojewódzkiego, natomiast nie jest zainteresowany jaką metodą oddział wojewódzki ustalił dla dopilnowania właściwego wykonania. Specjalnym zagadnieniem stała się sprawa tajności względem oddziału wojewódzkiego planu rewizji oddziałów z danego okręgu. Oczywiście obowiązuje generalna zasada we wszystkich kontrolach — nie zapowiadanie kontroli.

W niektórych przypadkach element nawet zaskoczenia ma decydujące znaczenie dla rewizji. Dotyczy to głównie rewizji kasowo-skarbowej, w mniejszym stopniu rachunków bankowych, rozliczeń.

W działalności planistyczno-kredytowej moment zaskoczenia nie odgrywa tej roli. Tym niemniej rewizja powinna dać ocenę poziomu normalnej pracy oddziału. Z drugiej strony zakres rewizji

ogranicza się przeważnie do badania działalności ostatniego i poprzedniego kwartału. Znajomość nawet przybliżonej daty rewizji staje się przyczyną „szturmowości” specjalnego przygotowania się do rewizji. Oczywiście, że ocena oddziału w tym układzie nie oddaje przeciętnej rzeczywistości. Niewątpliwie, że sam fakt podniesienia poziomu pracy w związku z przewidywaną rewizją nie jest zjawiskiem ujemnym, chodzi tu jednak o taką sytuację, w której oddział po rewizji znów wraca do „normalnej” pracy, wiedząc, że rewizje odbywają się mniej więcej co dwa lata.

Dlatego też wydaje się w pełni uzasadnione ustanowienie w nowym zarządzeniu o rewizji tej sprawy w ten sposób, że plan rewizji jest tajny, a dyrektorowi oddziału wojewódzkiego jest podawany tylko do osobistej wiadomości.

Tak w ogólnych zarysach wygląda nowy etap organizacyjny aparatu rewizyjnego, realizowany w oparciu o niezmienione założenia, z poprawkami wynikającymi z wieloletniego doświadczenia. Oczywiście, że zagadnienia organizacyjne nie wyczerpują bogactwa problematyki rewizyjnej, nie dotyczą bowiem bezpośrednio zagadnień metodologicznych.

Sprawa rewizji planistyczno-kredytowej na przykład wymaga specjalnego odrębnego omówienia — co będzie jednak możliwe dopiero po zbadaniu funkcjonowania nowej Instrukcji Kredytowej i wypróbowaniu dostosowanych do niej metod rewizji.

W. Kieżun

CZY ZMIENIĆ SPOSÓB KREDYTOWANIA HANDLU

W publikowanych dyskusyjnych wystąpieniach na temat systemu kredytowania daje się zauważyć zbyt nisko zainteresowanie problematyką kredytowania poszczególnych działów gospodarki narodowej¹⁾. Fakt ten jest niewątpliwie zjawiskiem negatywnym w zestawieniu z nie ulegającą wątpliwości specyfiką poszczególnych działów gospodarki, stwarzającą postulat w pewnym stopniu odrębnego potraktowania jej w ramach ogólnie obowiązujących przepisów kredytowych. Wydaje się bowiem, że na innych zasadach oprócz należy funkcjonowanie kredytu krótkoterminowego w handlu, a na innych zasadach na przykład w rolnictwie. Wiąże się to ogólnie rzecz biorąc tak z różną szybkością krążenia środków obrotowych, jak i ze specyfiką w zakresie struktury i co najważniejsze, tempa angażowania kredytu.

W tych gałęziach produkcji przemysłowej, gdzie z reguły nie ma wahań sezonowych kredyty mogą być awansowane do procesu produkcji w zasadzie jednokrotnie, w rolnictwie zapotrzebowanie na środki pieniężne narasta stopniowo.

Charakterystyczną cechą obrotu towarowego są znaczne wahania w stanie i strukturze środków obrotowych. Uwidoczniają się one wyraźnie wówczas, gdy rozpatrujemy je nie z punktu widzenia kształtowania się zapasów w całej gospodarce narodowej, ale z punktu widzenia wielkości i zestawu

asortymentowego zapasów poszczególnych branż, szczebli i przedsiębiorstw.

Jako przyczyny tego zjawiska należy podać, że poszczególne różnokierunkowe zmiany w poważnym stopniu wzajemnie się niwelują, przynajmniej częściowo w obrębie całej gospodarki. W każdym razie nawet i tu zauważyć można, że zapasy największe są w pierwszym kwartale, w drugim najmniejsze, w trzecim i czwartym zaczynają stopniowo wzrastać.

Wahania w wielkości zapasów uwarunkowane są czynnikami określającymi ich wielkość. Rozstrzygające znaczenie mają warunki dostaw i sprzedaży. Warunki dostaw uzależnione są zarówno od możliwości produkcyjnych ze strony przemysłu i rolnictwa jak też i od częstotliwości dostaw.

Rozmiary i struktura sprzedaży uwarunkowane są kształtowaniem się popytu konsumpcyjnego. Popyt konsumpcyjny charakteryzuje się częstymi i dość poważnymi zmianami. Jest to związane z działaniem całego zespołu momentów składających się na pojęcie popytu konsumpcyjnego. Wśród nich jako najważniejsze wymienić należy:

— poziom pieniężnych dochodów ludności, z uwzględnieniem różnej ich wielkości w poszczególnych kwartałach,

— sezonowość kształtowania się potrzeb nabywców (na przykład odzież ciężka kupowana jest najczęściej w jesieni i na początku zimy, napoje chłodzące pije się najchętniej w lecie),

— oraz sezonowy charakter produkcji wielu artykułów, zmuszający do kupowania ich wówczas, gdy są wytworzone (na przykład owoce, warzywa).

¹⁾ I tak na przykład na łamach „Wiadomości NBP” publikowano dotychczas zaledwie dwa artykuły: F. Żyła: System kredytowy wobec zmian zaszytych w spółdzielczości pracy, Nr 10/57 i T. Drużyński: O nowy system kredytowania handlu, Nr 1/58. Dodać należy, że artykuł F. Żyły uwzględnia raczej specyfikę formy własności, niż specyfikę wynikającą z charakteru działalności.

Obok tych najważniejszych czynników (sezonowości kształtowania się siły nabywczej, produkcji oraz zapotrzebowania) dochodzą jeszcze — skład zawodowy ludności i jego zmiany, obyczaje ludności, przyzwyczajenia regionalne, tradycja. Nie bez znaczenia jest tu również wewnętrzna i zagraniczna sytuacja polityczna, zaufanie do stabilizacji gospodarczej, a w jej obrębie i siły nabywczej pieniądza. Niezmiernie ważny dla popytu²⁾ jest ogólny poziom cen oraz proporcje między cenami.

Podkreślić należy, że popyt inaczej kształtuje się (co zresztą wynika z samej jego istoty) nie tylko w poszczególnych kwartałach, ale także i w miesiącach, tygodniach, dniach, a nawet i godzinach. Inne jest zapotrzebowanie ze strony nabywców w maju i grudniu, w pierwszej i ostatniej dekadzie miesiąca, w sobotę i we środę itp.

W powiązaniu z możliwościami produkcji popyt przez sprzedaż w sposób bardzo swoisty, a często i niespodziewany kształtuje wielkość zapasów oraz ich strukturę asortymentową. Zrozumiałe jest, że zwiększonemu, a często nie dającemu się przewidzieć co do kierunku popytowi, powinna odpowiadać zwiększona masa towarowa w przeciwnym bowiem przypadku zmniejszy się asortyment towarów proponowanych klientowi, zmniejszonemu zaś — spadek zapasów.

Częste i różnokierunkowe zmiany zapasów, przy jednocześnie różnej rotacji³⁾, z uwagi na zmiany w asortymencie, stwarzają konieczność elastycznych form finansowania. Szytywne finansowanie bowiem prowadzi bądź do przefinansowania, bądź do niedofinansowania obrotu towarowego. Środki pieniężne dostarczone do handlu powinny zapewnić mu możliwość nabycia takiego zapasu, który pozwalałby na optymalne zaspokojenie zapotrzebowania konsumentów, przy jednoczesnym tworzeniu bodźców do utrzymania zapasów na jak najniższym poziomie. Tendencja do utrzymania racjonalnego zapasu powinna się realizować przez oddziaływanie na szybkość krążenia środków obrotowych. Ta tendencja obok bodźców materialnego zainteresowania może się realizować przez właściwy system finansowania.

Sądzę, że dotychczasowe rozważania pozwalają wnioskować, że budżetowa forma przydziału środków obrotowych dla przedsiębiorstw handlowych nie może pokryć całości ich potrzeb w zakresie finansowania towarów, z uwagi na niedostateczną elastyczność uwidoczniającą się w braku powiązania z ruchem towarów. To samo odnosi się również i do funduszy własnych, które z przyczyn technicznych nie mogą ulegać zmianom w tym stopniu w jakim waha się nasilenie popytu i związana z tym wielkość zapasów.

Powiązanie między ruchem towarów a pieniądzem jest niewątpliwie najściślejsze przy kredycie⁴⁾, dlatego też w zaspokojeniu potrzeb na środki pieniężne musi on odegrać określoną rolę. Stopień elastyczności kredytu uzależniony jest od sposobu jego udzielania, wykorzystania i spłaty. Wskutek tego niezmiernie ważną rzeczą jest przedyskutowanie wszelkich postulatów w dziedzinie zmiany obowiązujących przepisów kredytowych.

Propozycje zmian w systemie kredytowania handlu znajdujemy w artykule T. Drużyńskiego pod

tytułem O Nowy system kredytowania handlu⁵⁾. Autor artykułu, dokonując oceny kredytowania handlu według obrotu, wskazuje na niewspółmierność nakładów pracy do uzyskiwanych wyników przy tym sposobie kredytowania, na brak precyzyjnych metod odprowadzania marż, dodatnich różnic budżetowych, prowizji z rachunku kredytowego na rachunek rozliczeniowy oraz pokreśla trudności w synchronizacji terminów regulacji kredytu. Na tej podstawie dochodzi do wniosku o celowości wprowadzenia nowego mechanizmu kredytowego. Propozycje idą w dwóch kierunkach, różniących się między sobą tym, że w jednym proponuje się otwarcie przedsiębiorstwu jednego rachunku bieżącego, a w drugim przewiduje się obok rachunku bieżącego rachunek rozliczeniowy.

Rachunek bieżący (przy pierwszym rozwiązaniu) ma na celu skupienie całokształtu rozrachunków pieniężnych przedsiębiorstwa, wynikających zarówno z dokonywanego obrotu towarowego jak i z czynności administracyjnych. Na rachunku tym nie będą przeprowadzane operacje związane z gromadzeniem funduszy specjalnego przeznaczenia i rezerw. Część płatności z rachunku bieżącego realizowana może być z kredytu w granicach przyznanego przedsiębiorstwu limitu.

Limity mogą być przyznawane kwartalnie, na podstawie wniosków kredytowych. W przypadkach nierównomiernego ukształtowania się w czasie środków obrotowych przedsiębiorstwo może uzyskać na określony czas limit przejściowy, albo może mieć podwyższony limit ostateczny. W przypadku nieterminowego spłacenia kredytu, kredyt przeterminowany powinien być spłacony z pierwszych wpływów na rachunek bieżący.

W wariancie drugim rachunek rozliczeniowy ma za zadanie zogniskowanie na nim obrotów z tytułu marży i wyników działalności pozaoperacyjnej.

Wyda się, że u podstaw tych koncepcji leży wyłączenie chęć maksymalnego uproszczenia systemu kredytowania. Nie negując korzyści, jakie pociąga za sobą uproszczenie tego procesu, wskazać należy, że rodzi to jednocześnie niebezpieczeństwo wyrzucenia się wielu elementów kontrolnego oddziaływania kredytu.

Krytykę omówionych sposobów kredytowania, pod kątem oddziaływania ich na ekonomikę przedsiębiorstwa, można sprowadzić, jak się wydaje, do następujących momentów:

- 1) zbyt małej elastyczności,
- 2) braku oddziaływania na szybkość krążenia,
- 3) zbyt wielkich uprawnień przedsiębiorstw w dysponowaniu kredytem,
- 4) przy prowadzeniu jednego rachunku braku bodźców działających w kierunku uzyskiwania marży,
- 5) zupełnego odejścia od rodzajowej klasyfikacji kredytów.

W kwestii elastyczności stwierdzić należy, że proponowany sposób kredytowania przez wyznaczanie limitu wykorzystania kredytu nie odpowiada wymogom wynikającym ze specyfiki obrotu towarowego w odniesieniu do form finansowania handlu. Na tle bowiem uprzednich rozważań w odniesieniu do popytu konsumpcyjnego, jako czynnika wyznaczającego w poważnej mierze dynamikę i strukturę zapasów, wyraźnie widać, że znaczna część wahań

²⁾ Mówiąc o popycie trzeba mieć na uwadze nie tylko wahania w ogólnym natężeniu popytu, ale także i w jego skierowaniu na poszczególne artykuły, a zatem i przedsiębiorstwa i branże.

³⁾ Niektóre asortymenty z uwagi na ich ceny, właściwości naturalno-rzeczowe itp. obracają się wolniej, inne szybciej.

⁴⁾ Ze względu na to, że kredyt jest zwrotny.

⁵⁾ Patrz odnośnik 1.

w wielkości i strukturze masy towarowej nie da się zupełnie przewidzieć. Tymczasem limitowanie akcji kredytowej prowadzi do jej usztywnienia.

Wyznaczając limit dla przedsiębiorstw, należy rozpatrzyć dwie alternatywy:

pierwszą — ustalenie limitu na poziomie maksymalnym (to znaczy umożliwiającym sfinansowanie najwyższego zapasu w kwartale),

drugą — ustawienie limitu na pewnej wysokości określonej przez średni stan zapasów.

W przypadku pierwszym przedsiębiorstwo uzyskuje przez znaczną część kwartału nieuzasadnione luzy finansowe. W przypadku drugim istnieje konieczność ustalenia dodatkowego limitu kredytu. W praktyce przy limitowaniu akcji kredytowej będziemy mieli do czynienia bądź ze sztucznym ograniczeniem możliwości zakupu nawet wówczas, gdy zwiększony popyt będzie zakładał konieczność zwiększenia zapasów, lub też gdy będzie on zbyt wysoki — umożliwi wykorzystanie go na zakup zapasów zbędnych.

T. Drużyński stoi na stanowisku celowości ustalenia limitów na poziomie określonym przewidywanym stanem zapasów na ultimo kwartału. Wydaje się, że limit ten w zależności od kierunku wahań popytu konsumpcyjnego i innych czynników może się okazać bądź maksymalny, bądź też za niski w stosunku do zapotrzebowania na środki finansowe.

Warto podkreślić, że projektodawca, zdając sobie sprawę z trudności, jakie napotyka się przy planowaniu zapasów na skutek różnorodnych przyczyn, przy małej elastyczności swego sposobu kredytowania, proponuje w trakcie udzielania kredytu przyznawać przedsiębiorstwu bądź dodatkowy limit, bądź zwiększać limit ostateczny.

Wydaje się, że podniesiony przeze mnie brak oddziaływania na przyspieszenie krążenia środków obrotowych wiąże się z ustaleniem limitu na koniec kwartału. W wyniku takiego rozwiązania limit może ukształtować się w stosunku do zapotrzebowania na poziomie za wysokim lub zbyt niskim. Maksymalny poziom nie wpływa mobilizująco na przyspieszenie krążenia środków obrotowych, z uwagi na „dobrą sytuację finansową” przedsiębiorstwa, minimalny zaś, w zestawieniu z faktycznym kształtowaniem się zapasów, demobilizuje załogę przez dostarczenie zbyt szczupłych środków finansowych.

Zdaniem moim, przy omawianym mechanizmie przedsiębiorstwo uzyska zbyt wielką swobodę w dziedzinie wykorzystania kredytu, mogąc zużytkować go jednorazowo i całkowicie na zupełnie dowolny cel. Niebezpieczeństwo to pogłębia się niepomiarne wówczas, gdy cały obrót z tytułu eksploatacji skupia się na jednym rachunku. Powstaje wtedy możliwość finansowania z kredytu zobowiązań w stosunku do budżetu, plac, kar wardialnych i arbitrażowych itd. W oparciu o to sądzić należy, że prowadzenie tylko jednego rachunku bieżącego w przedsiębiorstwie jest zbyt poważnym uproszczeniem.

Wątpliwości nastrocza również propozycja spłacenia kredytu przeterminowanego z pierwszych wpływów na rachunek przedsiębiorstwa, gdyż stoi ona w sprzeczności z obowiązującą kolejnością płatności, a co więcej z uzasadnionym dążeniem do zniesienia kolejności w regulowaniu płatności, jako elementu likwidacji automatyzmu płatniczego.

Ponadto spłata kredytu przeterminowanego w pierwszej kolejności wcale nie przesądza o zlikwi-

dowaniu nieprawidłowości, która była przyczyną powstania tego kredytu.

Za błąd wynikający z chęci odciążenia aparatu bankowego i przedsiębiorstw uznać trzeba całkowite zerwanie z klasyfikacją rodzajową kredytu, mimo istniejących w tym względzie propozycji w przysługującej instrukcji bankowej i mimo, co najważniejsze, wyraźnego zróżnicowania przedmiotu kredytu w zależności od tego, czy zapas gromadzony jest na potrzeby obrotu bieżącego, czy też przyszłego (na sezon).

Wreszcie wprowadzenie jednego rodzaju kredytu krótkoterminowego w handlu uniemożliwia na szczeblu centralnym przeprowadzenie analizy ekonomicznej w oparciu o jednolity system klasyfikacji kredytu, co w moim mniemaniu dyskwalifikuje istnienie jednego tylko rodzaju kredytu. Dodać należy, że rozbudowany system klasyfikacji kredytowej (przynajmniej do trzech zasadniczych rodzajów kredytu normatywnego, ponadnormatywnego i rozliczeniowego) sprzyja kontroli potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie środków finansowych na drodze oceny przedmiotów kredytowania⁶⁾. Również w obrocie towarowym niewątpliwie można wyróżnić przedmioty kredytowania zasługujące na finansowanie odrębnym rodzajem kredytu. Oczywiście inny charakter ma kredyt normatywny w handlu, niż w pozostałych gałęziach gospodarki, z uwagi na specyficzny charakter normatywu towarowego. Normatyw w handlu, zdaniem moim, nie może być traktowany jako niezmienna w kwartale granica wyznaczająca zapotrzebowanie na fundusze własne i kredyt bankowy. Wynika to stąd, że normatywne zapasy towarowe służą do zaspokojenia aktualnego popytu, który, jak wyżej starałem się wykazać, zmienia się w sposób trudny do przewidzenia, tak co do rozmiarów, jak i co do kierunków.

Zapasy ponadnormatywne, istniejące w handlu, to zapasy służące do zaspokojenia przyszłych (najczęściej wynikających z sezonu) potrzeb konsumenta.

W oparciu o powyższe wydaje się, że nie widać wcale argumentów uzasadniających wyższość proponowanego systemu nad kredytowaniem według obrotu. Bezsprorna jest jedynie teza, że kredyt normatywny udzielany w trybie finansowania obrotu nie oddziałował w sposób należyty na ekonomikę przedsiębiorstwa. Wynikało to z dwóch okoliczności: po pierwsze — z nikłego oddziaływania kredytu na ekonomikę przedsiębiorstwa w ogóle, co wynikało z samego modelu gospodarczego, po drugie — z pewnych niewątpliwych wad konstrukcji kredytu. Do wad tych należy zgodnie z uwagami T. Drużyńskiego zaliczyć przede wszystkim dużą pracochłonność procesu kredytowania. Sądzę jednak, że nie da się jej uniknąć bez osłabienia w przyszłości kontroli przy pomocy kredytu. Wynika to stąd, że z jednej strony handel wymaga nieskrępowanego przyływu i odpływu środków pieniężnych, z drugiej strony nie można tych środków przydzielać bez rozeznania na jakie cele zostaną one zużyte.

Narzędziem kontroli powinien być wskaźnik rotacji planowej, ustalony na podstawie obserwacji statystycznych w umowie między oddziałem operacyjnym NBP a przedsiębiorstwem. Oczywiście wskaźnik ten powinien ulegać zmianom w poszczególnych kwartałach i być zróżnicowany dla poszczególnych

⁶⁾ Porównaj W. Pruss: Kilka uwag w sprawie reformy systemu kredytowego, „Wiadomości NBP” Nr 4/51, strona 181 i M. Kucharski: Ku czemu zmierza reforma systemu kredytowego, „Wiadomości NBP” Nr 9/57 strona 374 (Uwagi o kontroli jakościowej).

przedsiębiorstw. Postulat ustalenia przez oddział NBP i przedsiębiorstwo wskaźnika rotacji wynika z przekonania, że te właśnie jednostki najlepiej znają potrzeby w dziedzinie finansowania zapasów niezbędnych do obrotu bieżącego. Podkreślić należy, że właściwie ustalony wskaźnik rotacji może być narzędziem przyspieszenia krążenia środków obrotowych.

Należy uznać za celowe utrzymanie w obecnej formie pozostałych zasad w dziedzinie funkcjonowania mechanizmu kredytowania według obrotu. I tak słuszne jest utrzymanie rachunku kredytowego obok rachunku rozliczeniowego, mimo podnoszonych przez T. Drużyńskiego trudności w precyzyjnym przekazywaniu środków z rachunku kredytowego na rozliczeniowy, a to z uwagi na celowość dokonywania kontroli tego procesu i uniemożliwienia finansowania z kredytu wydatków o charakterze administracyjnym.

Istnienie wspomnianych wyżej wahań sezonowych zapasów i przypadkowych spiętrzeń w dostawach

stwarza konieczność utrzymania kredytu ponadnormatywnego, który powinien być w oddziale ewidencjonowany odrębnie tak dla sezonowych zapasów jak i dla powstałych wskutek chwilowych perturbacji.

W celu umożliwienia dokonywania analizy ekonomicznej w oparciu o klasyfikację kredytową na szczeblu centralnym w przedsiębiorstwach handlowych należy udzielać kredytów rozliczeniowych na analogicznych jak obecnie zasadach. Sposób udzielania, spłat a także regulowania kredytów nie powinien ulec zasadniczej zmianie, ze względu na dokonane już dotychczas możliwie poważne uproszczenia.

Reasumując, mimo trudności, jakie stwarza operowanie kredytem na obrót w handlu, nie powinno się rezygnować z tej formy kredytowania, gdyż odpowiada ona najbardziej potrzebom elastycznego finansowania obrotu towarowego.

L. Szyszko

PRÓBY NOWYCH FORM KREDYTOWANIA HANDLU

Pracownicy bankowi, zajmujący się kredytowaniem i kontrolą przedsiębiorstw handlowych, żywo interesowali się w ostatnim czasie dyskusją i wypowiedziami fachowców na temat tak zwanej „małej reformy handlu”. Opublikowane tezy Rady Ekonomicznej w sprawie przeprowadzenia zmian w handlu wewnętrznym, wypowiedzi Ministra Handlu Wewnętrznego na posiedzeniach Sejmowej Komisji Handlu Wewnętrznego w dniach 7 i 8 listopada 1957 roku poruszyły również zagadnienie finansowania przedsiębiorstw handlowych. Postulowano zerwanie z dotychczasową zasadą całkowitego finansowania handlu państwowego przez państwo, przez ustalenie, że wydatki na inwestycje i na uzupełnienie środków obrotowych powinny być pokrywane z zysku przedsiębiorstwa. Postulowano również zrewidowanie wysokości oprocentowania środków obrotowych itp. Zagadnienia stawiane w ten sposób wskazują, że przedsiębiorstwa handlowe również w dziedzinie finansowej mają się w dalszym ciągu usamodzielniać, mają stać się gospodarzami na własnym terenie.

W świetle tych wszystkich wypowiedzi, jak również wypowiedzi na łamach Wiadomości NBP, dojrzała decyzja opracowania i wypróbowania nowych, bardziej uproszczonych form kredytowania przedsiębiorstw handlowych. Chodziło o to, żeby zmiany modelowe w handlu, które przypuszczalnie w całej pełni zostaną wprowadzone w życie w roku 1958 nie zastały Banku nieprzygotowanym. Uproszczenia form kredytowania domagały się również przedsiębiorstwa i ich jednostki nadrzędne. Argumentacja była prosta. Skończcie z drobiazgowym szufladkowaniem kredytów, wprowadźcie dalsze uproszczenia manipulacyjne, dajcie nam więcej swobody w ramach pewnej puli kredytowej.

Trzeba sobie wyraźnie powiedzieć, że dość precyzyjny kredyt normatywny na obrót, który przez swoją elastyczność w dużym stopniu usprawnił rozliczenia przedsiębiorstw, był w praktyce za trudny i za mało zrozumiały dla przedsiębiorstw. Niewątpliwie kredyt ten pozwalał na wykrywanie różnych nieprawidłowości finansowych przy jego regulacji, umożliwiał lepszą orientację w strukturze zapa-

sów czy też w rytmiczności zakupów i sprzedaży w stosunku do planu, ale jednocześnie sprawiał też przedsiębiorstwom sporo kłopotów.

Kłopoty te istniały zarówno ze względów czysto manipulacyjnych, związanych z istnieniem obok rachunku kredytu normatywnego — rachunku rozliczeniowego, jak również ze względów merytorycznych, wynikłych z nierównomiernego ustalania zapasu w granicach planowej rotacji, przy nierytmiczności zakupów i sprzedaży czy też trudności płatniczych, powstałych nawet przy usprawnionych zakupach sezonowych w czasie trwania sankcji regulowania zobowiązań do wysokości wpływów. Przedsiębiorstwa niejednokrotnie traktowały wyniki regulacji kredytu jako ciągnięcie loteryjne, którego rezultat nie jest z góry wiadomy.

Oddział Wojewódzki w Warszawie, w oparciu o upoważnienie Departamentu Kredytów Handlu, Usług i Komunikacji, opracował pewne projekty nowych form kredytowania w kilku wariantach i przedyskutował je wstępnie z przedstawicielami jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw (MHW, stołeczne i wojewódzkie zarządy handlu, ZSS Społem; WZGS Samopomoc Chłopska) na konferencji w dniu 7.XI. 1957 roku. Nasze sugestie odnośnie szukania nowych form kredytowania sprowadzały się do następujących sformułowań:

- 1) konieczność dania przedsiębiorstwom większej swobody w związku ze zmianami organizacyjnymi w handlu,
- 2) pozbawienie kredytowania i kontroli cech administrowania,
- 3) znalezienie elastycznego systemu kredytowego, zrozumiałego i mało pracochłonnego, a jednocześnie umożliwiającego oddziaływanie na strukturę zapasów,
- 4) niecelowość powracania do starych form sztywnego kredytu normatywnego na uzupełnienie funduszy własnych,
- 5) zastosowanie albo:
 - a) metody dalszych uproszczeń kredytu normatywnego na obrót, z utrzymaniem powiązania kredytów z poszczególnymi aktywami, albo

b) metody operowania kredytem, jako całością, w oparciu o rozeznanie ogólnego finansowego stanu przedsiębiorstwa,

6) wypróbowanie, w ramach metody operowania kredytem jako całością, kilku wariantów a mianowicie:

Wariant I. — Przedsiębiorstwo korzysta z:

1) kredytu na stałe potrzeby w ramach otwartego rachunku debetowo-kredytowego (dotychczasowy rachunek rozliczeniowy), udzielanego na sfinansowanie środków normatywnych, nie pokrytych prawidłowym stanem funduszy własnych w obrocie i pasywów stałych na należności z różnych tytułów oraz innych środków nienormowanych,

2) kredytu na dodatkowe potrzeby, udzielonego na sfinansowanie środków ponadnormatywnych oraz innych potrzeb doraźnych,

3) kredytu przeterminowanego w przypadku ujawnienia braku zabezpieczenia lub braku środków na spłatę w terminie całości lub części kredytu. Kredyt przeterminowany mógłby się utrzymywać najwyżej 30 dni, po czym byłby spłacany z pierwszych wpływów.

Wysokość kredytów byłaby ustalana w formie limitów raz na kwartał, w oparciu o wniosek przedsiębiorstwa. Podstawą do ustalenia limitu kredytu na potrzeby stałe byłby normatyw i przeciętne stany należności w cyklu; dla kredytu na potrzeby dodatkowe, przewidywane stany środków ponadnormatywnych, po wyłączeniu zapasów, które nie mogą być przedmiotem kredytowania. Sprawdzenie zabezpieczenia kredytów byłoby dokonywane przez oddział minimum raz na miesiąc. Oprocentowanie kredytów wyniosłoby 2% i 4%, a kredytu przeterminowanego 8%. Na okres próby Bank zawierałby z przedsiębiorstwem odpowiednią umowę.

Wariant II. Jedyną różnicę w stosunku do propozycji podanych w wariantie I stanowi brak kredytu przeterminowanego. Ewentualną spłatę kredytu dokonuje się z wpływów bieżących, przy równoczesnym obniżeniu limitu do następnego sprawdzenia zabezpieczenia. Odstępstwo od tej zasady w uzasadnionych przypadkach mógłby stosować dyrektor oddziału.

Wariant III. Podobnie jak wariant I ale w ramach jednego rachunku bieżącego i kredytu przeterminowanego.

Wypowiedzi przedstawicieli handlu w dyskusji dałyby się sprowadzić do następujących sformułowań:

1. Handel nie może się zadowolić połowicznym rozwiązaniem uproszczeń kredytowania, jak to przedstawia wariant I i z tego względu wypowiada się za wariantem III.

2. Oprocentowanie w okresie stosowania prób powinno być ustalone na poziomie przeciętnego oprocentowania od kredytów normatywnego i ponadnormatywnych w okresie trzech kwartałów 1957 roku.

3. Limit powinien być elastyczną cyfrą kontrolną, co umożliwiałoby przedsiębiorstwom, podobnie jak przy kredycie na obrót, swobodne dokonywanie zakupów.

Nowe tezy i projekty umów z przedsiębiorstwami, uzgodnione i otrzymane z Departamentu Kredytów Handlu, Usług i Komunikacji, stały się przedmiotem dyskusji na następnej konferencji z jednostkami nadrzędnymi i przedsiębiorstwami wytypowanymi do eksperymentu w Oddziale Wojewódzkim w Warszawie w dniu 14.11. 1957 roku.

Tezy te sprowadzały się do następujących sformułowań:

1. Istnieje jeden debetowo-kredytowy rachunek bieżący dla wszystkich finansowych operacji przedsiębiorstwa,

2. Kredyt przyznawany jest w ramach limitu ustalanego raz na kwartał w oparciu o wniosek przedsiębiorstwa z tym, że dyrektor oddziału może ustalić dla jednostek dobrze pracujących limit jako cyfrę kontrolną,

3. Kredyty nie spłacone w terminie zostają przeksięgowane na oddzielną kartę kontową jako zadłużenie przeterminowane (-8%) w ramach jednak tego samego rachunku bieżącego i w związku z tym spłacane są w pierwszej kolejności,

4. Oprocentowanie w okresie doświadczalnym ustalone może być w umowie w wysokości przeciętnej stopy dostosowanej do układu charakteru zapasów (w zasadzie od 2—3%),

5. Kredyt sprawdzany jest przez oddział w oparciu o sprawozdawczość dla ustalenia realnego zabezpieczenia. Rezerwę zabezpieczenia kredytów powinna stanowić nadwyżka płynnych aktywów obrotowych ponad sumę zobowiązań i kredytu.

Tezy te zadowolili w zasadzie przedstawiciele handlu i od 16 listopada 1957 roku — trzynastcie przedsiębiorstw z terenu Warszawy i województwa warszawskiego rozpoczęło na terenie sześciu oddziałów Banku próbne kredytowanie w rachunku bieżącym według nowych zasad. Eksperymentem objęte zostały różne jednostki hurtu i detalu państwowego, gastronomii, spółdzielczości, „Społem”, i „Samopomocy Chłopskiej”.

Jednocześnie kredytowaniem tym objęto dodatkowo przedsiębiorstwa „Delikatesy”, z uwagi na ich specyficzny charakter działalności, powodujący przy szybkiej rotacji częste salda kredytowe na rachunku kredytu normatywnego.

Niewątpliwie po pewnym okresie próby będzie można szerzej omówić wyniki doświadczeń, już w tej chwili jednak nasuwają się pewne uwagi.

Uwagi te dotyczyć będą zasadniczo czterech podstawowych zagadnień:

- 1) zabezpieczenia i oddziaływania Banku
- 2) limitu
- 3) zadłużenia przeterminowanego
- 4) wysokości odsetek

Ad. 1. Przede wszystkim nasuwa się pytanie czy Bank będzie w tym nowym systemie kredytował przedsiębiorstwo pod zabezpieczenie czy pod limit.

Wydaje się, że w połączeniu jednego z drugim. Niełatwą początkowo sprawą dla pracowników kredytowych będzie oderwanie się od zasady powiązania kredytu z przedmiotem kredytowania, stanowiącym dotychczas właściwe zabezpieczenie. Ocena realności zabezpieczenia kredytu jako całości wymagać będzie głębszej analizy aktywów i pasywów środków obrotowych przedsiębiorstwa i to nie tylko przy analizie bilansu raz na kwartał ale stale, zarówno w czasie inspekcji w przedsiębiorstwie jak i na podstawie skróconej sprawozdawczości miesięcznej, czy innych materiałów. Oddziałom terenowym, które ocenę realności aktywów i wypłacalności przedsiębiorstw stosują już w odniesieniu do jednostek handlu wiejskiego łatwiej będzie przestawić się na nową metodę kredytowania, naturalnie pod warunkiem, że ich praca analityczna wykonywana jest właściwie.

Pracownicy kredytujący handel w oddziałach miejskich muszą również dostosować się do nowej metody, mimo ewentualnych oporów ze strony przedsiębiorstw państwowych, których wypłacalność będą oceniać. Dlatego też trzeba będzie jedynie stopniowo obejmować przedsiębiorstwa nowym sposobem kredytowania, eliminując na razie jednostki mające niedobory funduszy własnych w obrocie.

Badanie zabezpieczenia kredytu musi jednocześnie umożliwić oddziałowi rozeznanie struktury zapasów przedsiębiorstwa. Ułatwi to oddziaływanie kredytem przez ustalenie mobilizujących terminów płatności części kredytu, odpowiadającej na przykład trudnozbywalnym zapasom. Inna rzecz, że w przypadku ustalenia normatywów tylko dla potrzeb wewnętrznych przedsiębiorstwa, całkowitego zniesienia normowania w handlu jak to ostatnio się postuluje względnie, rozpoznanie struktury zapasów, będzie bardzo utrudnione. Jeżeli jednak doszkolimy nieco naszych kredytowców na tym odcinku, to niewątpliwie, znając specyfikę działalności przedsiębiorstwa, będzie można nawet bez normatywów ustalać charakter i strukturę zapasów. Nie można więc się zgodzić z twierdzeniami niektórych pracowników bankowych, że przy istnieniu rachunku bieżącego Bank nie będzie oddziaływać kredytem. Zagadnienie to stawia tylko większe wymagania przed naszymi kredytowcami, ale wydaje mi się, że rozpoznanie i oddziaływanie będzie na pewno mniej mechaniczne jak dotychczas.

Ad. 2. Sprawa ustalenia limitu na właściwym poziomie nie będzie należała do rzeczy łatwych. Jak wiemy z praktyki nierytmiczność zakupu i sprzedaży w handlu sprawiała przedsiębiorstwom dotychczas sporo kłopotu, już choćby ze względu na nierówne kształtowanie się zapasu w granicach planowej rotacji. W kredycie normatywnym na obrót zagadnienie to było aktualne w zasadzie raz na miesiąc przy regulacji kredytów. Tymczasem obecnie sztywny limit nawet z możliwością podwyższania go na wniosek przedsiębiorstwa w ciągu kwartału, będzie formą mniej elastyczną niż dotychczasowy kredyt normatywny na obrót. Dlatego też słuszną wydaje się zasada, że w stosunku do przedsiębiorstw dobrze pracujących limit za zgodą dyrektora oddziału może być potraktowany jako cyfra kontrolna. Tego rodzaju uelastycznienie limitu powinno być jednak, moim zdaniem, uwarunkowane każdorazowym składaniem przez przedsiębiorstwo ex post wyjaśnień przekroczenia. W ten sposób z biegiem czasu doprowadzimy do realnego ustalenia limitów kwartalnych.

Ad. 3. Księgowanie zadłużenia przeterminowanego również na rachunku bieżącym, chociaż ze względu na wyższe oprocentowanie na oddzielnej kontowce — może wprawdzie zabezpieczyć Bankowi szybsze wycofanie się przez spłatę kredytu z pierwszych wpływów, ale z drugiej strony praktycznie da stosunkowo nieduże efekty gospodarcze. Jeżeli na przykład część kredytu, finansująca zapasy trudnozbywalne, zostanie w terminie płatności przeksięgowana na zadłużenie przeterminowane, to trzeba by było utrzymywać to zadłużenie aż do czasu kiedy zapasy te zostaną upłynnione lub zmniejszyć o tę wysokość limit kredytu. W przeciwnym razie przedsiębiorstwo z najbliższych wpływów spłaci zadłużenie przeterminowane, a wolny limit powstały z przeksięgowania wykorzysta na dalsze zakupy.

Podobnie sprawa wygląda przy stwierdzeniu braku zabezpieczenia kredytu. Obniżenie limitu do wyso-

kości realnego zabezpieczenia, tak jak to jest sprezytowane w tezach, musiałoby mieć określony termin, gdyż sytuacja przedsiębiorstwa w ciągu kwartału może się szybko zmieniać. Należałoby chyba obniżyć limit do czasu udowodnienia przez przedsiębiorstwo, że sytuacja uległa zasadniczej zmianie.

Ad. 4. W założeniach zmian modelowych w handlu sugeruje się podwyższenie i ujednolicenie oprocentowania środków obrotowych. Ma to między innymi zmobilizować przedsiębiorstwa do zakupywania towarów nie na skład, ale możliwie szybko rotujących. Stanowisko takie wydaje się słuszne, chociaż oddziaływanie przy pomocy stopy procentowej będzie uzależnione od całego szeregu innych momentów, a przede wszystkim od ilości i jakości masy towarowej na rynku. Na razie w okresie próby została zastosowana na rachunku bieżącym stopa procentowa w wysokości przeciętnej stopy dotychczasowych odsetek zapłaconych przez przedsiębiorstwo w okresie trzech kwartałów 1957 roku.

Niektóre przedsiębiorstwa, w których stosunek dotychczasowego wykorzystania kredytów ponadnormatywnych do kredytu normatywnego był jak 1 : 4 nie chciały się zgodzić na koncepcję zastosowania przeciętnej stopy 3%, gdyż znalazłyby się w okresie eksperymentu w sytuacji gorszej niż dotychczas.

Niewątpliwie przedsiębiorstwa objęte próbą, mające skoncentrowane wszystkie obroty na jednym rachunku bieżącym, zaoszczędzą na odsetkach niezależnie od przeciętnej stopy procentowej, ale będzie to zdrowa i logiczna oszczędność.

W niektórych przedsiębiorstwach handlu hurtowego, objętych kredytowaniem według nowych zasad, pozostawiono obok rachunku bieżącego — rachunek kredytu na należności fakturowe, który regulowany będzie dekadowo w powiązaniu z rachunkiem bieżącym. Wyodrębnienie należności fakturowych na oddzielny kredyt pozwoli być może na dokładniejsze ustawienie zadłużenia rachunku bieżącego, ale dopiero praktyka wykaże czy koncepcja ta jest słuszniejsza od zasadniczej metody — koncentracji obrotów na jednym rachunku bieżącym.

W systemie sprawdzania zabezpieczenia kredytów przez ocenę wypłacalności przedsiębiorstwa jako całości wątpliwa staje się konieczność sprawdzenia zabezpieczenia jednej fazy działalności, która wiąże się ściśle ze sprzedażą. Sposób ten pozwoliłby tylko na całkowite eliminowanie z kredytowania należności przeterminowanych w okresie początkowym, kiedy brak doświadczenia we właściwym obliczaniu limitów mógł spowodować kredytowanie należności zarówno w cyklu, jak i przeterminowanych.

Nie wydaje się wreszcie słuszny II wariant tez, ustalający utrzymanie obok rachunku bieżącego rachunku rozliczeniowego dla przelewania marż i sum z działalności pozaoperacyjnej. Rozdzielanie środków obrotowych przedsiębiorstwu do dwóch szufladek byłoby znowu połowicznym rozwiązaniem uznania pełnej samodzielności handlu. Wariant ten nie został wprowadzony w życie na terenie województwa warszawskiego.

Wszystkie te uwagi należy traktować jako wstępne, a o przydatności nowych zasad można będzie dokładnie dyskutować dopiero po okresie próbnym.

Jedno jest pewne — dalszy krok naprzód w kredytowaniu handlu został zrobiony.

J. Lenczewski

ZAGADNIENIA REMONTOWE I UWAGI NA TLE ZMIAN W SYSTEMIE BANKOWEJ KONTROLI KAPITAŁNYCH REMONTÓW PRZEDSIĘBIORSTW

Sprawa zabezpieczenia środków trwałych przed nadmiernym zużyciem oraz zapewnienie im odpowiednio długiego okresu użytkowania przez racjonalną gospodarkę konserwacyjno-remontową była i jest przedmiotem wielu dyskusji i rozważań. Bowiem istniejące dotychczas zasady i metody planowania wykonawstwa i finansowania remontów budziły zastrzeżenia z tego względu, że brak było właściwych wyników i że stan gospodarki remontowej nie poprawiał się.

Z uwagi na to, że aparat bankowy, kontrolujący gospodarkę przedsiębiorstw w zakresie kapitałnych remontów zdobył wiele doświadczeń i spostrzeżeń, celowe jest i konieczne naświetlić pokrótce dyskusowane zagadnienia.

Biorąc udział w dyskusji nad ustaleniem najwłaściwszej formy i metody finansowania a zatem i kontroli bankowej kapitałnych remontów Bank włączył się czynnie do tej akcji i ponad rok temu (I.VIII. 1956) dokonał zmiany w metodach kontroli bieżącej kapitałnych remontów.

Oceniając obecnie zarówno stan pracy aparatu bankowego jak i sytuację w jakiej znalazł się pion kapitałnych remontów nie można nie omówić, chociaż w dużym skrócie, zasadniczych elementów trudności i niedomagań gospodarki remontowej przedsiębiorstw jako całości.

Biorąc zatem pod uwagę wszechstronną obserwację oddziałów Banku od strony kontroli bankowej oraz od strony przedsiębiorstw, jako czynnika odpowiedzialnego za gospodarkę remontową, należy przyjąć, że do głównych przyczyn, hamujących rozwój gospodarki remontowej, zaliczyć należy:

- 1) niedostatecznie zorganizowaną produkcję i dostawę części zamiennych do maszyn i urządzeń,
- 2) brak w dostatecznej ilości materiałów montażowo-budowlanych,
- 3) brak wykwalifikowanych służb remontowych i
- 4) niewłaściwą postawę przedsiębiorstw w stosunku do gospodarki remontowej.

Jak to wynika z materiałów sprawozdawczych oddziałów i organizacji gospodarczych, wykonawstwo remontowe maszyn i urządzeń napotyka od wielu lat na chroniczny brak części zamiennych.

Szacunkowo można określić, że roczny koszt części zamiennych w gospodarce remontowej wynosi ogromną sumę około 1,5 do 2 miliardów złotych. Sprawa jednak nie sprowadza się tylko do ogromnych kosztów części zamiennych, lecz sedno zagadnienia tkwi w tym, że zapotrzebowanie na części zamienne pokrywane jest w stopniu niedostatecznym. Pokrycie zapotrzebowania wynosi w poszczególnych gałęziach produkcji około 30—70% zapotrzebowania a niedobory części zamiennych stanowią nie tylko plagę służb remontowych, ale powodują w skutkach ogromne straty w produkcji. Nieplanowe przestoje maszyn i urządzeń w Centralnym Zarządzie Przemysłu Hutniczego i w Centralnym Zarządzie Przemysłu Stali Specjalnych spowodowały w roku 1955 ogółem straty w produkcji stali, wynoszące około 140 tysięcy ton.

Sytuacja w dziedzinie dostaw części zamiennych w przemyśle włókien sztucznych w latach ubiegłych przedstawiała się szczególnie katastroficznie. Na skutek interwencji rządu w roku 1955 przemysł budowy maszyn włókienniczych polepszył dostawę części zamiennych, jednak zapotrzebowanie w tej dziedzinie pokrywane jest przeciętnie w 80%, a asortymentowo ze 191 zamówionych pozycji dostawami objęto zaledwie 9 asortymentów¹⁾.

Jeszcze jeden przykład — Trudna i zaniedbana dziedzina gospodarki do części zamiennych do samochodów jest nadal niedoceniana przez tych wszystkich, od których zależy osiągnięcie poprawy. Brak części spowodowany jest nie tylko brakiem zdolności produkcyjnej ale również niewłaściwą polityką cen części zamiennych, gdyż cena części do remontu jest kilkakrotnie niższa od ceny tych samych części w samochodzie gotowym. Stan ten nie może nikogo zachęcić do produkowania części zamiennych i nic dziwnego, że na przestrzeni roku w PKS 500 samochodów stoi nieczynnych, w oczekiwaniu na części, co przynosi około 100 milionów strat dla gospodarki narodowej²⁾.

Co jest przyczyną tak złego stanu na rynku zaopatrzeniowym w części zamienne do maszyn. Istotną przyczyną braku części zamiennych tkwi w błędnie ustawionej cenie zbytu i nieopłacalności produkcji. Pomimo ogromnej kampanii prasowej fabryki nasze w dalszym ciągu ustosunkowane są negatywnie do produkcji części zamiennych. Wynika to również z wadliwie ustawionego systemu premiowania personelu technicznego, co powoduje brak właściwego zainteresowania tą produkcją ze strony tego personelu.

Sytuację tę pogarsza również fakt zbyt niskiej jakości części zamiennych, produkowanych przez fabryki i warsztaty, części te są na ogół źle wykonywane a surowce do nich — mało wartościowe.

Wobec takiego stanu rzeczy użytkownicy maszyn dla ratowania sytuacji dorabiają we własnym zakresie brakujące części, co przeważnie znacznie drożej kosztuje i niejednokrotnie nie odpowiada warunkom technicznym.

Niezależnie od braku części zamiennych do maszyn i urządzeń przyczyną następną zahamowania wykonawstwa remontów maszyn i urządzeń jest brak wykwalifikowanych fachowców.

Jeśli chodzi natomiast o remonty budynków mieszkalnych, to na tym odcinku wykonawstwa remontów stoi w głównej mierze na przeszkodzie chroniczny brak takich materiałów, jak blacha, papa, drewno, cegła, dachówka, cement itp.

Niezależnie od tego działają również hamująco na gospodarkę remontową budynków mieszkalnych brak właściwej kontroli rzeczowej ze strony zleceńdawców, co powoduje niestychanie wysokie, lecz nie dające się obliczyć straty materialne i finansowe.

Poza omówionymi wyżej trudnościami w prawidłowym rozwoju gospodarki remontowej przed-

¹⁾ Części zamienne maszyn i urządzeń w gospodarce remontowej, NOT rok 1957, strona 20.

²⁾ Części zamienne maszyn i urządzeń, strona 93 i 94.

siębiorstw należy podkreślić, że decydującą w poważnym stopniu przeszkodą była niewłaściwa postawa samych przedsiębiorstw.

Zagadnienie zabezpieczenia środków trwałych przed ich przedwczesnym a więc nadmiernym zużyciem nie było należycie rozumiane przez ogół przedsiębiorstw. Sprawą tą zajmował się zasadniczo tylko pion głównego mechanika, co dla realizacji zadań remontowych nie było wystarczające. Brak bowiem było harmonijnego powiązania konieczności zaspokajania potrzeb rzeczowych z możliwościami finansowymi przedsiębiorstw.

Zagadnienia remontowe traktowane były od przypadku do przypadku, nie stanowiły one trwałego elementu w polityce przedsiębiorstwa. Czy na to złożył się wyłącznie brak, czy układ przepisów remontowych?

Obserwując pracę oddziałów i efekty ich pracy można wątpić, że za stan gospodarki remontowej ponoszą winę tylko „nieodpowiednie” przepisy w zakresie finansowania i kontroli kapitalnych remontów.

Instrukcja PKPG Nr 30, obowiązująca od roku 1950, o zasadach planowania, wykonywania i finansowania obiektów majątku trwałego jednostek gospodarki narodowej (Polgos rok 1950) zakłada wyraźnie rozgraniczenie gospodarki eksploatacyjnej od gospodarki inwestycyjnej i kapitalnych remontów. Tymczasem oddziały na przestrzeni lat stwierdziły wiele jawnych i na szeroką skalę zakrojonych robót typu wybitnie inwestycyjnego, sfinansowanych ze środków na kapitalne remonty bądź ze środków obrotowych.

Powszechnym zjawiskiem było nieremontowanie maszyn i nadmierne ich eksploataowanie, bo wygodniejszy był zakup nowych obiektów ze środków inwestycyjnych, to jest z budżetu, a więc za darmo.

Uważam, że w tym przypadku, chociaż przepisy budziły istotnie pewne zastrzeżenia³⁾, to bynajmniej nie upoważniały przedsiębiorstwa do nieprawidłowego ich stosowania. Nieprawidłowości bowiem w finansowaniu dowodzą tylko braku, moim zdaniem, dyscypliny finansowej.

Wprowadzona zatem w życie w roku 1952 pierwsza instrukcja o finansowaniu i kontroli bankowej kapitalnych remontów, a następnie w roku 1953 druga instrukcja VI/1 — rozszerzająca i pogłębiająca system bankowej kontroli kapitalnych remontów przedsiębiorstw — miała za zadanie uporządkowanie od strony finansowej niesłychanie zaniedbanego odcinka działalności remontowej przedsiębiorstw, dokonania, jak to niektórzy określili, „edukacji przedsiębiorstw”.

Podobną rolę, tylko że od strony rzeczowej miała do spełnienia Instrukcja PKPG Nr 30, omówiona powyżej.

Bank przeto podjął się pracy wysoce trudnej, bo dotyczącej zaniedbanego powszechnie odcinka działalności przedsiębiorstw i mało ogólnie rozumianego i docenianego w gospodarce narodowej.

Ta trudna i ofiarna praca aparatu bankowego spowodowała przede wszystkim zmianę w ocenie właściwej roli środków trwałych w gospodarce przedsiębiorstw, przyczyniła się do zebrania odpowiedniego materiału, na przygotowania dalszych zmian dotychczasowych przepisów.

W roku 1954 wydana została przez PKPG ramowa instrukcja w sprawie systemu remontów planowo-zapobiegawczych, ustalająca nowe założenia podstawowe gospodarki remontowej z tym, że na jej podstawie powinny być następnie opracowane instrukcje branżowe.

Konsekwentnie ze zmianami, jakie zapoczątkowała wymieniona instrukcja PKPG o remontach planowo-zapobiegawczych, opracowano tezy do zmian bankowej kontroli kapitalnych remontów — typu wybitnie kameralistycznego.

Główne założenia też zakładały, jako zasadniczy kierunek zmian, **przebudowę kontroli bankowej na kontrolę inspekcyjną**. Zmiana modelu kontroli równa się w praktyce zasadniczemu zwiększeniu ilości inspekcji.

Wprowadzenie zmian w kontroli bankowej w roku 1956 dokonane zostało dopiero po wielu badaniach w terenie, konsultacjach i konferencjach w oddziałach na temat kierunków i celowości projektowanych zmian. Dlatego też nie mogę na tym miejscu nie wyrazić zdziwienia z powodu dokonania zbyt subiektywnej oceny działalności aparatu pionu kapitalnych remontów, jakiego dokonał ob. S. Szalowski w swoim artykule w numerze 8/57 Wiadomości NBP, pod tytułem „O zarządzaniu i organizacji w Narodowym Banku Polskim”, ustosunkowując się do „celowości” wydania zarządzenia Nr A 73/56.

Jestem przekonany, że gdyby autor wyżej wymienionego artykułu zapoznał się bliżej, zarówno z wieloletnią pracą pionu kapitalnych remontów jak i programem prac zawartych w artykule ob. R. Michajdy z roku 1955⁴⁾, to na pewno nie sformułowałby swych wypowiedzi w ten sposób jak to uczynił w swym artykule.

Jeśli zatem polecenie pogłębienia inspekcji, wydane w związku ze zmianą kontroli, nie zostały w pełni osiągnięte, to bynajmniej nie dlatego, że polecenie było „nierealne” lecz dlatego, że przyczyny tego stanu tkwią w zbyt ogólnych, zawiłych i niezależnych od wykonawców tego pionu trudnościach i nierozwiązanych problemach, o czym mowa w niniejszym artykule.

Przechodząc do omówienia sytuacji na odcinku kapitalnych remontów po wprowadzeniu w roku 1956 zmian w kontroli bankowej należy podkreślić, że bezpośrednią przyczyną przyspieszenia realizacji programu modyfikacji tego systemu kontroli była uchwała KC PZPR i Rady Ministrów z dnia 9 kwietnia 1956 roku na temat uprawnień dyrektorów przedsiębiorstw między innymi w zakresie kapitalnych remontów.

Uprawnienia dyrektorów, wprowadzone tą uchwałą, do zatwierdzania we własnym zakresie planu rzeczowego kapitalnych remontów oraz dokonywania w nim zmian zadecydowały przede wszystkim o rezygnacji Banku z kontroli bieżącej dyspozycji płatniczych na poszczególne pozycje planu.

Stosownie zatem do postanowień powyższej uchwały, jak i konieczności przeorganizowania i dostosowania kontroli bankowej kapitalnych remontów do nowych warunków powstających w przedsiębiorstwach, wydano polecenie oddziałom zaniechania z dniem 1 sierpnia 1956 roku dokonywania zbyt szczegółowej merytorycznej kontroli poszczególnych dyspozycji płatniczych w stosunku do pla-

³⁾ O finansowaniu inwestycji.

⁴⁾ Wiadomości NBP Nr 3, rok 1955.

nu kapitalnych remontów. Czynności te natomiast powinny być od tej pory dokonywane tylko wyrzutowo, ex post, w czasie inspekcji w przedsiębiorstwie.

Zatem kontrola bieżąca, wykonywana przez aparat bankowy, ogranicza się obecnie do dokonywania wypłat jedynie w ramach wolnych środków, do wysokości uprzednio ustalonej przez oddział, tak zwanej górnej granicy finansowania kapitalnych remontów. Należy podkreślić, że zarówno oddziały jak i przedsiębiorstwa przyjęły te zmiany z zadowoleniem.

Celowość bowiem tego rodzaju zmian nie ulega wątpliwości, chociaż podkreślano również, nie tylko ze strony oddziałów Banku, lecz również i resortów, że zmiana da tylko wówczas pożądane wyniki, jeśli dyscyplina finansowa przedsiębiorstw utrzyma się na właściwym poziomie.

Tymczasem, jak to już podkreśliłem na wstępie artykułu, przedsiębiorstwa nie stoją jeszcze na wysokości zadania i z przyznanych im uprawnień nie wszystkie niestety skorzystały we właściwym stopniu i należy je pojęły.

Jak tego należało się spodziewać swoboda w dysponowaniu przez przedsiębiorstwa funduszem amortyzacyjnym skłoniła przedsiębiorstwa mało zdyscyplinowane do wykorzystywania środków przeznaczonych na kapitalne remonty niezgodnie z ich przeznaczeniem.

Fakty te miały miejsce oczywiście i w okresie sprawowania przez Bank bieżącej kontroli wypłat, lecz po zniesieniu tej kontroli sprawa nie uległa poprawie. Brak tego hamulca, powiedzmy formalnego, ze strony Banku spowodował w pewnym stopniu większą łatwość wykorzystania środków niezgodnie z ich przeznaczeniem.

Ostatnio notuje się ponadto niezadowolający objaw w gospodarce zbędnymi maszynami i urządzeniami. Oddziały stwierdzają, że przedsiębiorstwa nie postępują zgodnie z postanowieniami uchwały Nr 788 Rady Ministrów z dnia 13.VII. 1956 roku w sprawie uprawnień jednostek w zakresie rozporządzania maszynami zbędnymi i innymi przedmiotami urządzenia trwałego.

Stwierdzono, że przedsiębiorstwa sprzedają część parku maszynowego, czynnego, jednostkom nieuspołecznionym, bez zachowania przepisów wymienionej uchwały i po cenach zaniżonych, dokonując równocześnie zakupu maszyn nowych ze środków przeznaczonych na kapitalne remonty.

Oddziały stwierdzają nadal różnego rodzaju nieprawidłowości i Ministerstwo Kontroli Państwowej potwierdziło również ten stan rzeczy, stwierdzając fatalną sytuację na tym odcinku, szczególnie w województwie opolskim, zielonogórskim i innych. Stan ten przejawia się w kwalifikowaniu remontów średnich do remontów kapitalnych, dokonywaniu nadpłat za roboty, brak kontroli wykonawstwa i tym podobne nieprawidłowości, kwalifikujące się w wielu przypadkach, z uwagi na straty materialne, do skierowania do prokuratora. Na szczególną uwagę zasługuje stwierdzenie Ministerstwa Kontroli Państwowej, że przyczyną tego stanu rzeczy jest brak należytego zainteresowania się zagadnieniem remontów ze strony kierownictwa zakładów oraz brak odpowiedniej kontroli na tym odcinku ze strony instytucji nadrzędnych.

Co mógł obecnie zdziałać aparat bankowy przy pomocy inspekcji w przedsiębiorstwie? Zarzuty nie-

których oddziałów, że brak jest obecnie warunków formalnych, to jest przepisów dostatecznie jasno i wyczerpująco omawiających tematykę przeprowadzania inspekcji w przedsiębiorstwie, nie są słuszne. Zakres bowiem i tematyka inspekcji określone zostały w ZP Nr 32 z roku 1954. Zasadniczo w niewielkim stopniu zmieniły się one w stosunku do zarządzenia Nr A 73/56, zmieniającego zakres kontroli. Nastąpiło tylko przesunięcie czynności aparatu bankowego z lokalu oddziału do lokalu przedsiębiorstwa. Cel inspekcji pogłębił się zatem, bo objął nowe zagadnienia, jak na przykład kontrolę zgodności wypłat z planem rzeczowym kapitalnych remontów, wykonywaną dawniej w oddziale a obecnie w przedsiębiorstwie.

Jak zatem stwierdza część oddziałów, pogłębienie inspekcji w zakresie kapitalnych remontów, o którym mowa w ZP Nr 73/56, jest zupełnie realne, jeśli w toku inspekcji zbadane zostaną zagadnienia zawarte w przepisach o inspekcjach.

Oczywiście, że ujmując rzecz obiektywnie, przepisy o inspekcjach wymagają aktualizacji, lecz opóźnienie w jej realizacji spowodowane zostało zbyt długo trwającymi opracowaniami nowego systemu finansowania inwestycji i kapitalnych remontów.

Należy nadmienić, że w wyniku zniesienia kontroli bieżącej kapitalnych remontów i przerzucenia ciężaru tych badań wyłącznie na inspekcje bez wątpienia nastąpiło w pracy pewne wyzwolenie czasu. Czas ten oczywiście powinien być przede wszystkim przeznaczony na zwiększenie częstotliwości i podniesienie jakości inspekcji w przedsiębiorstwie. Nie można jednak zaprzeczyć, że część wyzwolonych roboczogodzin spowodowała pewne oszczędności etatowe, to jest ogólnie zmniejszenie ilości osób obsługujących zagadnienie kapitalnych remontów.

Niedobrze może jednak się stało, że wydanie ZP Nr 73/56, dokonane zostało w okresie dość krytycznym, to jest w okresie dyskusji trwającej na temat zmian w zarządzaniu przedsiębiorstwem, zwiększeniu jego samodzielności a zatem i konieczności reformy kontroli bankowej. Bowiem część oddziałów mylnie interpretując intencję zarządzenia w daleko idącym stopniu ograniczyła swoje zainteresowanie zagadnieniem kapitalnych remontów.

Przed omówieniem strony organizacyjnej kontroli kapitalnych remontów przez aparat bankowy celowe byłoby zapoznanie się z danymi cyfrowymi obsady osobowej samodzielnych stanowisk kapitalnych remontów. Stan osobowy pionu kapitalnych remontów w oddziałach operacyjnych przedstawiał się następująco:

	1.X.1956 r.	1.I.1957 r.
1) stanowisk samodzielnych, to jest obsługujących tylko kapitalne remonty	146	121
2) pracowników zatrudnionych na tych stanowiskach	217	156

Nie posiadam danych na dzień 31.XII.1957 r-ku, lecz jak wynika z ogólnych informacji ilość ta znacznie się zmniejszyła, gdyż niektóre oddziały przeszły zbyt szybko moim zdaniem i bez przygotowania do przesunięcia obsługi kapitalnych remontów na inspektorów kredytowych, na przykład w województwie kieleckim, krakowskim. Oddziały te zaledwie po kilku miesiącach oceniają już wyniki tych przesunąć jako pozytywne, lecz chyba na dokładną oce-

nę należy jeszcze poczekać, gdyż obecne rozeznanie nie jest wszechstronne i wyczerpujące.

Inne natomiast oddziały (w Katowicach, Łodzi, Poznaniu) potraktowały to zagadnienie z większą rezerwą i nie zdecydowały pochopnie o przeniesieniu obsługi kapitalnych remontów do komórek kredytowych.

Należy stwierdzić, że w roku 1957 obsługę kapitalnych remontów w wielu oddziałach przesunięto bądź do komórki kredytów, bądź połączono je z zagadnieniami planu kasowego, funduszu płac. Połączenia te, jak utrzymuje ogólnie opinia, nie zdają egzaminu.

Przeciwnicy „specjalizacji” uważają, że pion kredytowy najlepiej spełni zadania Banku, obejmując swoim zasięgiem pracy wszystkie dziedziny działalności przedsiębiorstwa. Jednak doświadczenia pionu kapitalnych remontów dowiodły, że w niewielkim stopniu postulat ten mógł być zrealizowany z korzyścią dla zagadnienia kapitalnych remontów.

Bezspornie, że pozytywnym osiągnięciem byłoby skoncentrowanie w ręku inspektora kredytowego wszystkich zagadnień związanych z kontrolą działalności przedsiębiorstw, lecz wymagałoby to spełnienia następujących warunków:

a) stworzenia inspektorowi idealnych warunków pracy, to jest oddania mu pod kontrolę minimalnej ilości przedsiębiorstw oraz określenie zakresu kontroli, umożliwiającego mu dokładne zbadanie przedsiębiorstwa,

b) uporządkowanie stanu wewnątrzno-organizacyjnego przedsiębiorstw,

c) powierzenie kontroli inspektorom o wysokich kwalifikacjach no i oczywiście odpowiednio uposażonych.

Biorąc przeto pod uwagę obecne warunki w jakich kształtują się nowe zasady organizacji przedsiębiorstw a w konsekwencji tego konieczność dostosowania się do tego stanu rzeczy, metody kontroli bankowej działalności przedsiębiorstwa oraz z drugiej strony doświadczenia zdobyte w zakresie kontroli kapitalnych remontów należy przyjąć jako tezę, że jednolite dla wszystkich oddziałów ustalenie formy organizacyjnej obsługi zagadnienia kapitalnych remontów nie jest wskazane ani konieczne i celowe.

Bowiem z dotychczasowych obserwacji i praktyki wynika, że w oddziałach o niewielkim zakresie pracy, to jest kontrolujących niewielką ilość przedsiębiorstw, w których zagadnienie kapitalnych remontów występuje w skromnych rozmiarach, nie było i nadal nie będzie żadnej potrzeby wyodrębniania w pracy oddziału zagadnienia remontowego.

Inaczej sprawa przedstawia się w oddziałach reprezentujących poważną ilość przedsiębiorstw, w których zagadnienie kapitalnych remontów stanowi już pewien ciężar gatunkowy i w działalności przedsiębiorstwa zasługuje na uwagę oddziału.

W tym stanie rzeczy wydaje się rzeczą słuszną, realizując analogiczny postulat usamodzielniania się przedsiębiorstw, zastosować wobec oddziałów podobną zasadę, to jest pozostawić im wybór organizacji obsługi zagadnienia kapitalnych remontów. Jeżeli uznają, że nie jest celowe utrzymanie oddzielnych stanowisk dla obsługi kapitalnych remontów, mogą zagadnienie to włączyć do czynności wykonywanych przez inspektorów kredytowych.

Jeśli jednak oddział uzna za celowe powierzyć jednej osobie zagadnienie kapitalnych remontów, która jako specjalista, to jest znająca wszechstronnie zagadnienia remontowe, zapewni mu lepszą obsługę, to oddział ma prawo w ten sposób sprawę rozstrzygnąć.

Charakteryzując ogólnie poziom pracy pionu kapitalnych remontów po wprowadzeniu zmian w kontroli można powiedzieć, że nastąpiła pewna poprawa zarówno w ilości jak i jakości inspekcji dokonywanych w przedsiębiorstwach.

Trzeba dodać, że oddziały, posiadając już pewne doświadczenie, poczyniły obserwacje dotyczące przyczyn takich czy innych nieprawidłowości w zakresie gospodarki remontowej. Nie wszystkie jednak oddziały mogą w odpowiednim czasie wykryć nieprawidłowości i często dawało się zauważyć pewnego rodzaju zniechęcenie, co do skuteczności inspekcji.

Musimy sobie jednak wyraźnie to powiedzieć, że kontrola ex post w żadnym przypadku nie może ujawnić tak szybko i często ewentualnych nieprawidłowości w pracy przedsiębiorstwa, jak to mogła dokonać kontrola bieżąca. Nie wydaje się więc słuszne stawianie zarzutów inspekcjom, że są za mało „skuteczne” i spóźnione.

Zadaniem inspekcji, dokonywanej w okresach być może znacznych, powinno być ekonomiczne, wychowawcze oddziaływanie Banku na przedsiębiorstwo w kierunku prostowania jego niewłaściwych poczynąń na odcinku działalności remontowej. Oczywiście jest również to, że rażące nieprawidłowości powinny być przedmiotem natychmiastowej akcji interwencyjnej oddziału. Interweniować jednak należy, gdyż zdarzają się przypadki, że oddziały po stwierdzeniu nieprawidłowości nie interesują się należycie sprawą i nie doprowadzają jej do końca.

Należy przyznać, że dające się zaobserwować tu i ówdzie w oddziałach zniechęcenie pewne do pracy i dezorientacja co do kierunku i zakresu kontroli bankowej uzasadnione było ogólną sytuacją jaka istnieje od wielu miesięcy.

Przyznać również trzeba, że jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest nadal dość powszechna niska dyscyplina przedsiębiorstw. Po wprowadzeniu bowiem w życie postanowień uchwały Nr 704 Rady Ministrów o uprawnieniach dyrektorów przedsiębiorstw należało przypuszczać, że na odcinku gospodarki remontowej nastąpi zasadnicza poprawa. Uchwała stworzyła dostatecznie dobre warunki do układania planu potrzeb remontowych dla prawidłowego i terminowego ich wykonywania. Przedsiębiorstwa jednak wykorzystują udzielone im uprawnienia nie zawsze zgodnie z założeniami postanowień uchwały.

Jak daje się zauważyć istnieją nadal fakty planowania robót w ramach kapitalnych remontów, które powinny być finansowane ze środków obrotowych, mają miejsce nieuzasadnione zakupy nowych maszyn ze środków na kapitalne remonty, przy jednoczesnym sprzedawaniu parku maszynowego na rynek prywatny, niewłaściwe zlecanie robót wykonawcom prywatnym, nie posiadającym uprawnień do wykonywania zleconych im robót i tym podobne nieprawidłowości.

Oddziały stwierdzając tego rodzaju fakty już po wykonaniu robót i sfinansowaniu ich, będąc przyzwyczajone raczej na bieżąco, „na gorąco” do wy-

krywania tego rodzaju nieprawidłowości, rzecz zrozumiała, że obecnie mogły popaść w pewnego rodzaju zniechęcenie co do celowości zbyt późnego wykrywania w drodze inspekcji nieprawidłowości w przedsiębiorstwie.

Należy dodać, że celowe i słusznie pomyślane bodźce ekonomiczne do obniżenia kosztów własnych zostają mylnie rozumiane przez wiele przedsiębiorstw i chcąc uzyskać efekty dorywcze starają się włączać do planu kapitalnych remontów remonty bieżące i średnie. Wynik takiego posunięcia rzecz prosta daje natychmiastowe efekty w obniżeniu kosztów eksploatacji przedsiębiorstwa.

Dlatego też wydaje się rzeczą słuszną zniesienie podziału remontów na dwa rodzaje i wprowadzenie jednego pojęcia remontów w ogóle, przy finansowaniu ich z funduszu remontowego, powstałego z części amortyzacji i wydzielonych środków obrotowych. Jest więc rzeczą pożądaną, aby ewentualne eksperymenty przedsiębiorstw w roku 1958 poszły w tym kierunku. Podstawą takiego rozwiązania może być przepis uchwały rządu o źródłach finansowania inwestycji i remontów w roku 1958.

W celu poprawy istniejącego stanu rzeczy na odcinku finansowania gospodarki remontowej przedsiębiorstw należy rozwiązać następujące zagadnienia w skali krajowej poruszane od dawna i znane ogólnie:

1) dokonanie powszechnej inwentaryzacji środków trwałych, i ustalenie właściwych norm amortyzacyjnych, co pozwoliłoby uniknąć dowolności w przeszacowywaniu wartości obiektów, a w związku z tym nieprawidłowego wykorzystywania środków pochodzących z amortyzacji,

2) przyspieszenie powszechnego wprowadzenia w życie zasad instrukcji branżowych o remontach planowo-zapobiegawczych w myśl ustaleń PKPG z roku 1954, zasad, które mogą uporządkować zagadnienie remontów, oczywiście po pewnym zmodyfikowaniu tego systemu (PZR). Jak to stwierdzają oddziały, w tych branżach, gdzie instrukcję PZR wprowadzono w życie, gospodarka remontowa prowadzona jest znacznie lepiej,

3) ogólne podniesienie poziomu dyscypliny przedsiębiorstw.

Natomiast na terenie Banku konieczne jest wyjście z obecnego stanu rzeczy i ustabilizowanie organizacji kontroli kapitalnych remontów przedsiębiorstw.

Jak to już uprzednio postulowałem należy, nie wprowadzając jednolitego systemu, pozostawić wybór organizacji obsługi kontroli kapitalnych remontów do decyzji oddziałów terenowych, z tym, że nie należy pomijać w rozwiązywaniu tego zagadnienia aspektu specjalizacji pracowników w określonych dziedzinach pracy bankowej.

Realizacja jednak tego postulatu uzależniona jest od zapewnienia odpowiedniego doboru i przeszkolenia pracowników, którzy by mieli obowiązek obsługi wybranego zagadnienia, w tym przypadku kapitalnych remontów lub w ogóle zagadnień remontowych.

Z uwagi na to, że ogłoszona w dniu 19.XI.1957 roku uchwała Rady Ministrów o źródłach finansowania inwestycji i remontów zamyka w pewnym stopniu okres dyskusji i rozważań na ten temat oraz określa zadania i warunki pracy na tych odcinkach działalności przedsiębiorstw w roku 1958, a również określa pewne nowe zadania dla Banku, przeto należy zastanowić się krótko nad tym do czego zobowiązują postanowienia uchwały w zakresie bliżej nas interesującym, to jest odnośnie remontów.

Uchwała pozostawiła na ogół dotychczasowy system finansowania kapitalnych remontów na rok 1958, z wyjątkiem jednostek rozliczających się z budżetem terenowym a zarządzanych przez zarząd przemysłu terenowego materiałów budowlanych, zarządy młynów i handlu oraz przedsiębiorstw zaliczonych do działu budownictwa, które to jednostki finansować będą kapitalne remonty ze środków obrotowych.

W związku z tym, że rok 1958 jest okresem prób nowego systemu przeto przed aparatem bankowym stoją o tyle poważne zadania, że powinien on bacznie obserwować działalność przedsiębiorstw w nowych warunkach i dzielić się swoimi uwagami i spostrzeżeniami.

M. Dobosz

DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁDZIELCZOŚCI PRACY W ROKU 1957

(Część I)

Spółdzielczość pracy stanowi samodzielny człon gospodarki socjalistycznej, którego znaczenie i zadania stale rosną. Organizacyjnie spółdzielczość pracy zaliczana jest do „drobnej wytwórczości”, obejmującej małe oraz średnie przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, których podstawowym zadaniem jest zaspokajanie indywidualnych potrzeb konsumentów, to jest produkowanie artykułów powszechnego użytku i świadczenie usług na rzecz ludności.

Spółdzielczość pracy jest poza tym postępowym ruchem społeczno-gospodarczym. Dlatego też oprócz zadań wynikających z przynależności do drobnej wytwórczości spełnia ona również ważne cele społeczne. Jako organizacja spółdzielcza — zaspokaja potrzeby członków, którzy świadomie zrzeszają się

dla poprawienia swoich warunków materialnych, przyczynia się do produktywizacji inwalidów mających ograniczone zdolności do wykonywania zawodów, trudni się szkoleniem zawodowym rzemieślników itd. Ponadto bierze czynny udział w aktywizacji terenów gospodarzo zaniedbanych, w szczególności na Ziemiach Odzyskanych, uczestniczy w odbudowie i w uruchamianiu nieczynnych zakładów, współpracuje przy rozwiązywaniu problemów związanych z wchłanianiem nadwyżek sił roboczych oraz przy zagospodarowywaniu repatriantów itp.

Spółdzielczość pracy, jako człon gospodarki uspołecznionej, działa w ramach wyznaczonego jej miejsca w ogólnej gospodarce narodowej. Oznacza to, że nie powinna ona zastępować produkcji przemysłu państwowego, lecz być jego uzupełnieniem i ściśle

z n'm współpracować w ramach kooperacji. Powinna ona rozwijać produkcję wyrobów nietypowych przy wykorzystywaniu surowca odpadowego i pochodzenia miejscowego.

Dla podkreślenia roli, jaką spełnia spółdzielczość pracy w gospodarce narodowej, wystarczy nadmienić, że jej udział w produkcji ogólnokrajowej (przemysłowej) wynosi około 5,5%, co stanowi ponad połowę całej produkcji drobnej wytwórczości, że w około 3.300 spółdzielniach zatrudnia około 401.000 członków i pracowników niezrzeszonych oraz 35.000 chałupników i że łączna wartość produkcji i usług stanowi przeciętnie około 15% ogólnokrajowej produkcji artykułów na potrzeby rynku (w niektórych przemysłach wskaźnik ten jest znacznie wyższy i wynosi na przykład w odzieży 42%, w meblach 35%, w obuwiu 25%).

Celem niniejszego opracowania jest omówienie w oparciu o posiadane materiały stanu organizacyjnego spółdzielczości pracy, jej działalności i wyników finansowych w roku 1957.

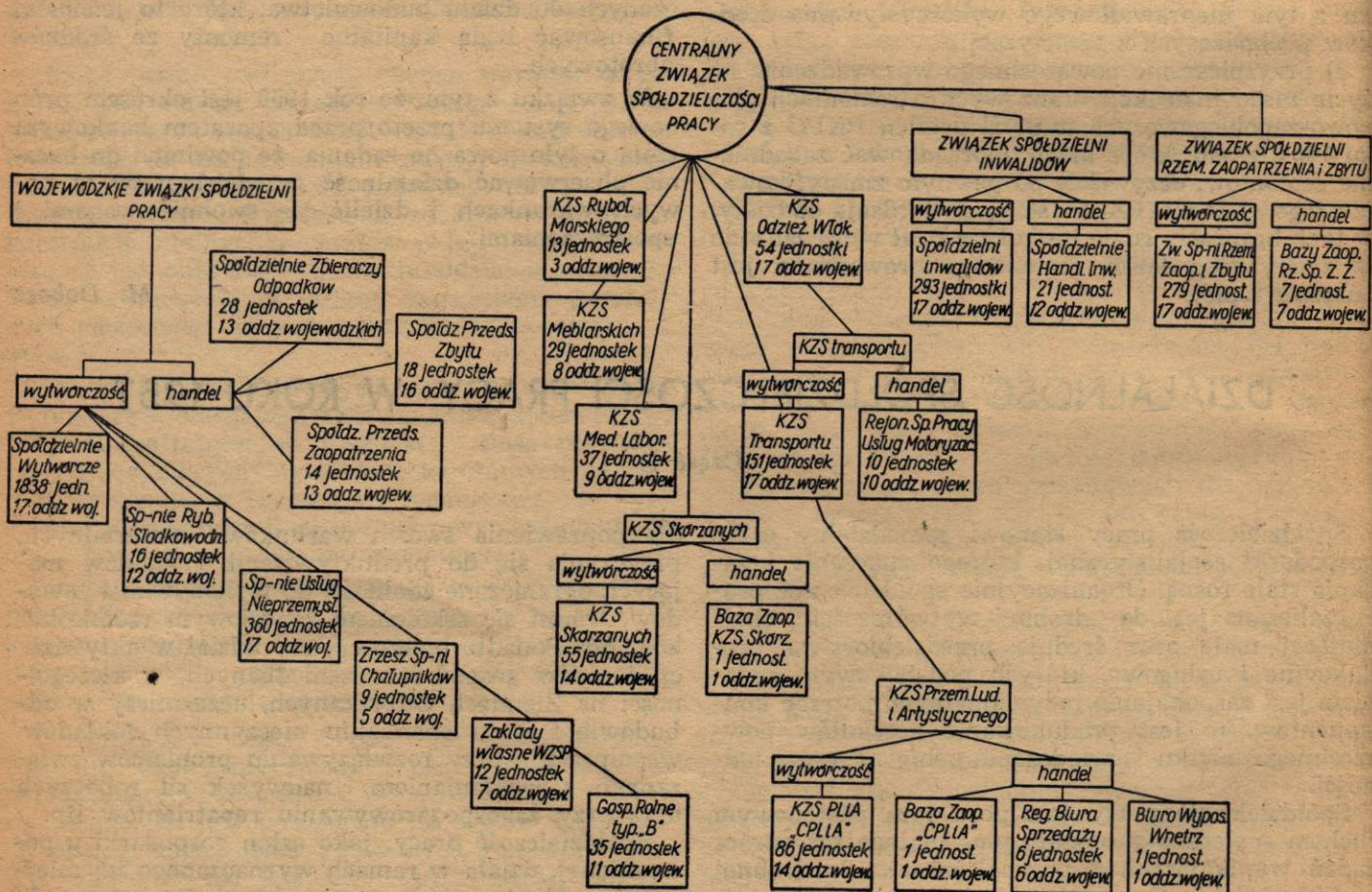
Stan organizacyjny. Struktura organizacyjna spółdzielczości pracy została ustalona na zjeździe organizacyjnym Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy we wrześniu 1954 roku i zmodyfikowana w wyniku II Zjazdu Delegatów CZSP w styczniu 1957 roku. Jak wiadomo uchwały II Zjazdu przywróciły spółdzielniom szeroką samodzielność i pełną odpowiedzialność za stan i wyniki ich gospodarki. Jako samodzielne jednostki gospodarcze spółdzielnie opracowują plany we własnym zakresie, kierując się jedynie głównymi wskaźnikami uzyskiwanymi od jednostek nadrzędnych. W związku z tym zmieniły się również formy i metody pra-

cy Centralnego Związku oraz związków krajowych i wojewódzkich. Z jednostek zarządzających przekształciły się one w jednostki nadzorujące i koordynujące.

CZSP pozostaje nadal organizacją centralną, reprezentującą całą spółdzielczość pracy wobec władz państwowych i innych instytucji naczelných i centralnych, wykonując zadania — ogólnie je ujmując — rewizyjno — patronackie. CZSP kontaktuje się ze spółdzielniami za pośrednictwem związków spółdzielni. Istnieją związki terenowe — po jednym dla każdego z województw (WZSP) i związki miejskie dodatkowo działające na terenie Warszawy i Łodzi — razem dziewiętnaście związków zrzeszających około 2.270 spółdzielni oraz dziewięć związków krajowych, zrzeszających około 997 spółdzielni.

Przy powoływaniu krajowych związków brane są pod uwagę kryteria następujące: przewaga centralnie planowanego asortymentu, specyficzny charakter produkcji, specjalizacja, wspólni odbiorcy generalni. Związki te posiadają na ogół lepsze wyposażenie techniczne i finansowe. Należy jednak podkreślić, że fakt wyodrębnienia niektórych spółdzielni w krajowe związki nie jest połączony z jakimkolwiek uprzywilejowaniem.

Ze wspomnianych związków krajowych niektóre uzyskały w wyniku II Zjazdu dość daleko posuniętą autonomię (na odcinku gospodarki funduszami celowymi, na odcinku planowania, zaopatrzenia itd). Do nich należy: Związek Spółdzielni Inwalidów, Związek Rzemieślniczych Spółdzielni Zaopatrzenia i Zbytu oraz Krajowy Związek Spółdzielni Transportu. Strukturę organizacyjną spółdzielczości pracy przedstawiono na tablicy Nr 1*).



Większość spółdzielni pracy to jednostki jedno-branżowe, prowadzące jednorodną działalność gospodarczą (na przykład spółdzielnie tkackie, konfekcyjny, stolarzy itd). Istnieje jednak wiele spółdzielni wielobranżowych, prowadzących kilka niewielkich ale różnorodnych zakładów. Z wielobranżowością łączy się wiele zjawisk ujemnych. Przede wszystkim utrudnia ona należyte kierowanie spółdzielnią. W spółdzielniach wielobranżowych, zwłaszcza o szerokim asortymencie, występuje konieczność opanowania wielu procesów produkcyjnych. W praktyce sprzyja to powstawaniu licznych niedociągnięć w szczególności na odcinku wydajności pracy. W związku z tym w spółdzielczości pracy istnieje dążność do typizacji i profilowania spółdzielni. Nie dotyczy to spółdzielni inwalidzkich, których profil produkcyjny dostosowuje się do możliwości i fizycznych zdolności członków spółdzielni. Celem tych akcji jest przekształcanie dużych spółdzielni o różnorodnej działalności w spółdzielnie jednobranżowe o niezbyt szerokim ale stałym asortymencie, co w konsekwencji powinno przyczynić się do usprawnienia pracy i obniżenia kosztów. Równolegle prowadzona jest też akcja komasacji spółdzielni w celu likwidowania zbyt małych i nierentownych placówek oraz spółdzielni o zbliżonym zakresie działania a położonych w tych samych miejscowościach.

W wyniku reaktywowania rzemiosła prywatnego w spółdzielczości pracy zaznaczył się odpływ pewnej ilości rzemieślników. Fakt ten, jak również znaczne ograniczenia stosowane przez CZSP przy udzielaniu pożyczek z FDK spółdzielniom pracującym nierentownie, przyczynił się do likwidacji wielu spółdzielni. Ogółem w 1956 roku zostało postawionych w stan likwidacji 70 spółdzielni wytwórczych, natomiast zorganizowano jedynie 44 spółdzielni nowych. W roku 1957 proces likwidacji uległ pewnemu zahamowaniu, jednocześnie wzrosła zaś poważnie ilość spółdzielni nowych. Per saldo wzrost w ciągu pierwszego półrocza 1957 roku wynosi 146. Ilość spółdzielni znajdujących się w stanie upadłości wyraża się cyfrą 70. Charakterystyczne są kierunki działalności nowych spółdzielni. Podczas gdy w latach ubiegłych największa ilość nowo zorganizowanych spółdzielni należała do branży spożywczej, to obecnie na pierwsze miejsce wysuwają się branże metalowo-elektrotechniczna i chemiczno-farmaceutyczna.

Szczególnie mocno popierany jest rozwój spółdzielczości pracy na terenach słabo rozwiniętych gospodarczo. Aktywizacja tych terenów prowadzona jest przy wydatnej pomocy CZSP, która to pomoc dla Ziemi Zachodnich do końca roku 1957 ma się wyrazić kwotą 160 milionów złotych, niezależnie od 44 milionów złotych z funduszu interwencyjnego Ministerstwa Pracy i Opieki Społecznej i niezależnie od specjalnego uprzywilejowania w zakresie przydziału maszyn i urządzeń oraz surowców rozdzielanych centralnie.

Działalność wytwórcza. Wartość wykonanej produkcji przez spółdzielczość pracy z roku na rok wzrasta. Świadczą o tym następujące dane:

Produkcja towarowa według cen zbytu:

	Plan	Wykonanie	Procent
1955 rok	18.452/M	18.397/M	99,7
1956 rok	19.905/M	19.412/M	97,6
1957 rok	13.305/M	za 3 kwartały 15.330/M	115,2

W przekroju organizacyjnym wykonanie zadań planowych produkcji towarowej za trzy kwartały roku ubiegłego w cenach zbytu przedstawia załączona tabela Nr 2.

Tabela Nr 2

Lp.	Wyszczególnienie	Produkcja towarowa według cen zbytu			
		Ilość spółdzielni	Plan	Wykonanie	Procent wykonania
1	CZSP — ogółem	3.267	13.304,5	15.329,7	115,2
1.	WZSP — razem	2.270	8.484,1	9.752,4	114,9
	Białystok	80	139,1	163,7	117,7
	Bydgoszcz	148	476,2	559,2	117,4
	Gdańsk	104	488,6	564,5	115,5
	Kielce	161	399,3	459,6	115,1
	Katowice	192	777,5	881,0	113,3
	Koszalin	56	131,5	137,9	104,9
	Kraków	197	1.085,1	1.193,3	110,0
	Lublin	126	358,0	396,1	110,6
	Łódź	171	837,9	964,3	115,1
	Olsztyn	56	186,5	214,1	114,8
	Opole	57	228,5	267,4	117,0
	Poznań	197	578,9	675,7	116,7
	Rzeszów	95	221,5	262,8	118,6
	Szczecin	75	196,3	224,4	114,3
	Warszawa Stołeczny Związek	190	1.063,9	1.296,5	121,9
	Warszawa Wojewódzki Związek	124	411,5	483,2	117,4
	Wrocław	174	741,8	828,1	111,6
	Zielona Góra Spółdzielnie	67	162,0	180,6	111,5
2.	Zaopatrzenia i Zbytu	279	722,4	889,4	123,1
3.	Spółdzielnie Inwalidów	293	1.456,5	1.693,7	116,3
4.	Krajowe Związki Spółdzielni — razem	425	2.641,5	2.994,2	113,3
5.	Sprzętu Medycznego i Laboratoryjnego	37	262,6	298,9	113,8
6.	Skórzanych	55	387,7	420,8	108,5
7.	CPLiA	86	403,8	470,8	116,6
8.	Odzieżowo-Włókienniczych	54	1.014,0	1.173,7	115,7
9.	Rybołówstwa Morskiego	13	99,4	93,5	94,1
10.	Mieblarskich	29	237,0	264,4	111,6
11.	Transportu	151	237,0	272,1	114,8

Najpoważniejszy udział w produkcji mają: Wojewódzkie Związki w Krakowie, w Warszawie, Łodzi, Katowicach, Wrocławiu najmniej — Związki w Koszalinie, Białymstoku, Zielonej Górze i Opolu. Z krajowych związków w największym stopniu w ogólnej kwocie produkcji partycypują — Związek Spółdzielni Odzieżowo-Włókienniczych i Związek Spółdzielni Skórzanych.

Wysokie wykonanie planu produkcji towarowej jest zjawiskiem bardzo dodatnim, rzutującym na wzrost rynkowej masy towarowej. Pozwala ono spółdzielczości pracy na wykonanie z nadwyżką zadań wynikających z uchwały Rady Ministrów w sprawie zwiększenia masy rynkowej. Zwiększenie to w pierwszym półroczu roku 1957 wyraża się kwotą 612/M wobec planowanego złotych 370/M.

Możność tak wysokiego przekraczania planów jest wynikiem działania następujących najważniejszych czynników:

1) powszechnie występuje zjawisko ustalania planów na poziomie zbyt niskim. W przeciwieństwie do lat poprzednich plany opracowywane są obecnie oddolnie przez same spółdzielnie, które w wielu przypadkach przewidują zbyt ostrożnie z uwagi na trudności techniczne i zaopatrzeniowe, ale które często również świadomie plany zaniżają po to, aby móc przez to zwiększać fundusz płac,

2) na wzrost produkcji i przekroczenie planów wpłynęło w pewnym zakresie podwyższenie cen artykułów zaopatrzeniowo-inwestycyjnych, a częściowo również artykułów rynkowych (poza podwyższeniem oficjalnym),

3) nastąpiła dość znaczna poprawa na odcinku zaopatrzenia, częściowo wskutek decentralizacji samego zaopatrzenia, głównie zaś wskutek dodatkowego przydziału surowców, rozdzielanych centralnie (w pierwszym półroczu roku 1957 pokrycie planu zaopatrzenia surowcami pełnowartościowymi, pochodzącymi z importu i z rezerw państwowych wzrosło o około 10% do 70%),

4) w wyniku usamodzielnienia się spółdzielni wzrosło zainteresowanie się członków działalnością swoich przedsiębiorstw. Nastąpił wzrost wydajności pracy, oszczędności, wyższe wykorzystanie zdolności produkcyjnej przez zainstalowanie nowych maszyn i wprowadzenie pracy na dwie lub trzy zmiany,

5) nastąpił dalszy rozwój produkcji chałupniczej, w szczególności w zakresie dziewiarstwa oraz artykułów artystycznych i ludowych.

Działalność produkcyjna spółdzielczości pracy jest bardzo różnorodna, obejmując około dwudziestu różnych branż, z których najważniejsze są:

	% udział ogólnej wartości prod. tow.
włókienniczo-odzieżowa	35,3%
skórzana	15,0%
metalowa	14,6%
drzewna	10,4%
chemiczno-farmaceutyczna	5,0%
spożywcza	4,0%
materiałów budowlanych	3,3%
tłuszczowa	1,6%
szklana i porcelanowa	1,9%
gumowa	1,1%

Niektóre z tych branż natrafiają na poważne trudności w realizacji swych zadań. Odnosi się to głównie do przemysłu metalowego, odczuwającego braki niektórych surowców, jak blachy cienkie, taśma zimno-walcowana (zapotrzebowanie pokryte w 40 — 50%), do przemysłu włókienniczego, odczuwającego brak przędzy i tkanin (zapotrzebowanie pokryte w 50 — 80%), oraz do przemysłu drzewnego, w którym występują trudności w zaopatrzeniu w tarcicę oraz zahamowania w skupie wikliny. Powiatowe spółdzielnie wielobranżowe w dalszym ciągu należą do spółdzielni pracujących najslabiej.

Do zasadniczych nieprawidłowości, występujących w spółdzielniach na odcinku wykonawstwa planów produkcyjnych zaliczyć należy:

1) stosunkowo niskie wykonanie planów asortymentowych. Dotyczy to w szczególności przemysłu metalowego, który na ogólną ilość 31 pozycji asortymentowych, objętych planem, wykonuje jedynie 21 oraz przemysłu chemicznego i drzewnego. Omawiane zjawisko należy tłumaczyć częściowo przyczynami obiektywnymi, jak niedostatecznym jeszcze zaopatrzeniem materiałowym i chęcią nadszania za potrzebami rynku, ale z drugiej strony wynika ono

z różnych niedociągnięć, jak słabe rozeznanie rynku, niewłaściwa gospodarka remontowo-zaopatrzeniowa, a przede wszystkim niewłaściwe planowanie,

2) trudności lokalowe, brak warunków technicznych, przestarzały park maszynowy (zużyty w około 65%), brak sprzętu pomiarowo-kontrolnego itd.,

3) niewykorzystywanie mocy produkcyjnych maszyn i urządzeń. Odnosi się to prawie do wszystkich branż (najwyższe wykorzystanie występuje w przemyśle chemiczno-farmaceutycznym) (82%), papierniczo-poligraficznym (75%), odzieżowo-włókienniczym (74%),

4) niedostateczny nadzór i kontrola wykonania planu, nieprzestrzeganie dyscypliny technologicznej itd.

Jednym z rezultatów tych nieprawidłowości jest produkcja nieestetycznych i o złej jakości wyrobów przeznaczonych na eksport. Planu eksportowe nie są wskutek tego wykonywane, przy czym zjawisko najniższego wykonywania występuje:

w wyrobach drzewnych	(22%)
w wyrobach metalowych	(22%)
w wyrobach wiklinowych	(62%)
w wyrobach włókienniczo- -odzieżowych	(82%)

Sprzedaż, koszt własny produkcji towarowej i rentowność

Wykonanie zadań na odcinku finansowym w pionie wytwórczym za okres dziewięciu miesięcy roku 1957 przedstawia załączona na str. 81 tabelka Nr 3. Wykonanie ze znaczną nadwyżką planu sprzedaży wynika przede wszystkim z przekroczenia planu produkcji (o 15,2%). Fakt ten rzutuje również w poważnej mierze na kształtowanie się akumulacji i rentowności. Niemniej na osiągnięcie w zakresie akumulacji i rentowności wpłynęły również inne bardzo istotne czynniki, które należałoby nieco szerzej omówić. Otóż w roku bieżącym, jak o tym już wspomnieliśmy przy omawianiu działalności wytwórczej występuje powszechnie zjawisko zbyt ostrożnego planowania. Szczególnie mocno to zjawisko uwydatnia się na odcinku kosztów i zysku. Ponadto spółdzielnie niejednokrotnie w pogoni za większym zyskiem popełniają nieprawidłowości i nadużycia przy sporządzaniu kalkulacji przez wykazywanie w niej droższych surowców, gdy w rzeczywistości są stosowane surowce tańsze. Znane są liczne przykłady wskazujące na to, że w wyniku nierzetelnej kalkulacji spółdzielnie uzyskiwały zysk w wysokości 180, 200 a nawet 270%. Występowały też tendencje w kierunku niezgodnego z rzeczywistością ustalania norm surowcowych, technologii produkcji, zestawów surowcowych i czasów roboczych.

Do zjawisk dodatnich, wynikających z usamodzielnienia się spółdzielni, a wpływających na wzrost rentowności, należy zaliczyć ogólne podniesienie gospodarności i wydajności pracy, lepsze wykorzystanie zdolności produkcyjnej i lepsze planowanie, uelastycznienie planowania asortymentowego i powiązania go z potrzebami rynku, poprawę jakości kadr, w szczególności na stanowiskach kierowniczych. Wreszcie nie bez znaczenia są zmiany cen. Na tym odcinku wystąpiły mocno tendencje, które wyraziły się w:

a) ograniczaniu produkcji nie zapewniającej minimum zysku,

b) likwidacji cen deficytowych przez ich podniesienie,

Tabela Nr 3

(w milionach złotych)

	S p r z e d a ż				Koszt własny produkcji towarowej				A k u m u l a c j a			
	Plan	Wyko- nanie	Procent	Odchy- lenie	Plan	Wyko- nanie	Procent	Odchy- lenie	Plan	Wyko- nanie	Procent	Odchy- lenie
CZSP	15.378,0	17.723,9	115,2	+2.345,9	12.371,4	13.226,0	106,9	+ 854,6	1.694,2	2.240,2	132,2	+ 546,0
WZSP	9.446,5	10.930,9	115,7	+1.484,4	7.570,7	8.335,2	110,1	+ 764,5	1.077,3	1.412,2	131,0	+ 334,9
Spółdzielnie Za- opatrzenia i Zbytu	793,4	859,7	108,3	+ 66,3	792,8	975,3	123,0	+182,5	37,2	46,4	124,7	+ 9,2
Spółdzielnie Inwalidów	2.037,9	2.395,0	117,5	+ 357,1	1.409,2	1.452,2	103,0	+ 43,0	178,6	228,5	127,9	+ 49,9
Sprzętu Medycz- nego i Laborator.	264,3	304,9	115,4	+ 40,6	214,1	233,9	109,2	+ 19,8	47,6	57,5	120,8	+ 9,9
Skórzane	387,0	417,3	107,8	+ 30,3	300,4	323,6	107,7	+ 23,2	90,2	100,3	111,2	+ 10,1
CPLiA	407,1	498,5	122,4	+ 91,4	356,2	370,2	103,9	+ 14,0	69,3	100,7	145,3	+ 31,4
Odzieżowo- -Włókiennicze	1.001,4	1.188,8	118,7	+ 187,4	1.213,6	1.004,8	82,8	- 222,8	104,7	159,2	152,0	+ 54,5
Rybołówstwa Morskiego	107,6	107,3	99,7	- 0,3	96,8	91,7	94,7	- 2,1	6,0	1,1	18,3	- 4,9
Meblarskie	229,3	264,4	115,3	+ 35,1	218,5	211,9	97,0	- 6,6	12,0	46,3	385,8	+ 34,3
Transportu	703,5	757,1	107,6	+ 53,6	199,1	227,2	114,1	+ 28,1	71,3	88,0	123,4	+ 16,7

c) podnoszeniu rentowności do minimum 10 % a nawet do 20% w odniesieniu do wyrobów przeznaczonych na eksport,

d) w rozluźnieniu dyscypliny cen.

Wysiłki spółdzielni na tym odcinku dały poważne wyniki. Uzyskano mianowicie podwyższenie cen na meble, na ozdoby choinkowe (eksport), doprowadzono do rewizji cen na wyroby wiklinowe, na niektóre asortymenty szkła laboratoryjnego, sprzętu medycznego, wielu wyrobów drzewnych, papierowych itd. W dalszym ciągu występują jednak duże dysproporcje między kosztami wytworzenia a cenami takich na przykład grup towarowych, jak wyroby odzieżowe, na których ujemne różnice w skali rocznej wyrażają się kwotą złotych 220/M, wyroby obuwnicze masowej produkcji, z różnicami ujemnymi złotych 75/M, wyroby owocowo-warzywne, z różnicami ujemnymi złotych 65/M oraz wyroby z ryb szlachetnych, z różnicami ujemnymi złotych 12/M.

Na tle przypadków omawianych wyżej charakterystyczne są dane dotyczące rentowności spółdzielczości pracy. Z uwagi na to, że zagadnienie rentowności, jako ściśle wiążące się z kształtowaniem się funduszków własnych w obrocie, jest dla Banku bardzo istotne z punktu widzenia akcji kredytowej — interesujące mogą być dane obrazujące kształtowanie się przeciętnej rentowności całej spółdzielczości w poszczególnych jej pionach oraz w przekroju województw — zawarte w tabelach 4, 5 i 6.

Rentowność spółdzielni pracy

Tabela Nr 4

(w milionach złotych)

Spółdzielnie łącznie (przemysł)	1956 rok				1957 r. (9 miesięcy)			
	Plan	wyko- nanie	w sto- sunku do planu		Plan	wyko- nanie	w sto- sunku do planu	
Sprzedaż	21.644,8	22.079,5	102,0%		15.378,0	17.723,9	115,2%	
Zysk bilansowy	2.078,2	2.111,3			1.103,2	1.583,4		
Strata bilansowa	30,9	143,2	96,1%		4,1	62,2		
Rentowność	9,4%	8,9%	94,7%		7,1%	8,6%		

Z powyższych zestawień wynikają zasadnicze dwa stwierdzenia. Po pierwsze, że przeciętna rentowność, zarówno planowana jak też faktycznie osiągnięta, ulegała w ubiegłych latach i ulega nadal stałemu obniżeniu i po drugie, że mimo spadku rentowności w roku 1957 spowodowanego między innymi dokonaną regulacją płac, występuje znaczne przekroczenie planów na tym odcinku z przyczyn omówionych już wyżej, a w szczególności z powodu zaniżenia tych planów. Zaniżenie to na odcinku rentowności sięga szacunkowo 25%.

Z pionów ujętych w tabeli Nr 5 najniższą rentowność posiadają:

— spółdzielnie rybołówstwa morskiego (1,0%, między innymi z powodu słabego połowu ryb droższych i śledzi w roku 1957, przechwytywania znacznej części tych ryb przez przedsiębiorców prywatnych, strat na przecenie sprzętu rybackiego odstąpionego odpłatnie rybakom itd.),

— rzemieślnicze spółdzielnie zaopatrzenia i zbytu (1,0%, między innymi wskutek wysokich kosztów administracyjnych, za niskich narzutów procentowych doliczanych do rachunków itd.),

Natomiast bardzo wysoką rentowność wykazały: — spółdzielnie podległe KZS Meblarskich (17,4%, wskutek przeceny drewna oraz wysokiej ceny ustalonej przez Komisję Cen).

— spółdzielnie zrzeszone w KZS sprzętu Medycznego i Laboratoryjnego (16,7%, w wyniku usprawnienia działalności, podniesienia wydajności pracy, zastępowania materiałów droższych tańszymi — nieraz odpadowymi itd.),

— spółdzielnie zrzeszone w KZSM Odzieżowo-Włókienniczych (11%, głównie w wyniku zatwierdzenia przez Komisję Cen zbyt wysokich kalkulacji, na włókno, a częściowo również na odzież),

— spółdzielnie zrzeszone w KZS CPLiA (11,7%, między innymi wskutek wkalkulowywania dość znacznego procentu za artystyczne wykonanie).

W tabeli Nr 6 ze związków krajowych — ze względu na szczupłość miejsca — podano jedynie dwa: to jest KZS Rybołówstwa Morskiego wyka-

Zyski i straty w 1957 roku według poszczególnych pionów na dzień 30.9.1957 roku

Tabela Nr 5 (w milionach złotych)

	Jednostki	Sprzedaż	Procent wy- konania pla- nu	Zysk	Strata	Rentowność w %	
						plano- wana	fakty- czna
spółdz. podległe WZSP	2270	10.936,9	115,7	1027,6	48,1	7,5	8,9
spółdz. inwalidz- kie (wytwórcze)	293	2.395,0	112,6	157,6	4,3	6,1	6,4
spółdz. rzemieślni- czne zaopatrze- nia i zbytu	279	859,7	108,4	13,3	3,9	1,4	1,0
spółdz. podległe KZS Rybołówstw- wa Morskiego	13	107,3	100,0	3,7	2,6	5,1	1,0
spółdz. podległe KZS Meblarskich	29	264,4	115,3	46,0	0,1	5,2	17,4
spółdz. podległe KZS Sprzętu Me- dycznego i Labo- ratoryjnego	37	304,9	115,5	51,2	0,3	12,6	16,7
spółdz. podległe KZS Skórzanych	55	417,3	107,6	33,5	—	7,3	8,0
spółdz. podległe KZS Odzieżowo- -Włókienniczych	54	1.188,8	118,8	131,1	—	8,3	11,0
spółdz. podległe KZS CPLiA	86	498,5	122,5	60,1	1,5	8,5	11,7
razem	3116	16.966,8	115,6	1524,1	60,8	7,2	8,6
spółdz. podległe KZS Transportu	151	757,1	107,5	59,3	1,4	6,1	7,6
R a z e m	3267	17.723,9	115,2	1583,4	62,2	7,1	8,6

zujący jedną z najniższych rentowności i KZSP Meblarskiego o najwyższej rentowności.

Dane dotyczące rentowności spółdzielni podległych poszczególnym WZSP są charakterystyczne z uwagi na to, że spółdzielnie te stanowią ogromną większość wszystkich spółdzielni i że ich wyniki finansowe mogą w znacznej mierze świadczyć o warunkach lokalnych, to jest surowcowych, zbytu, lokalowych, kadrowych itd., o gospodarności i zaradności zbiorowej spółdzielców na danym terenie, wreszcie o sposobie pełnienia swych funkcji przez jednostki nadrzędne, jako organa koordynacji, opieki i kontroli. Jak wynika z omawianej tabeli — zdecydowanie odbija się od innych województw województwo koszalińskie, na terenie którego na ogólną ilość spółdzielni podległych WZSP — 20 wykazało straty wyższe od zysku wypracowanego przez pozostałe 34 spółdzielnie. Województwo koszalińskie jest też jedynym województwem zamykającym się stratą. Ogólnie można stwierdzić, że rentowność spółdzielni położonych na ziemiach odzyskanych jest znacznie niższa od rentowności spółdzielni położonych w pozostałych okęgach.

Usługi przemysłowe i nieprzemysłowe. Dla zilustrowania zmian, jakie zaszły w roku 1957 w stosunku do roku ubiegłego na odcinku wielkości świadczonych przez spółdzielczość pracy usług a w szczególności na odcinku struktury tych usług może służyć niżej podane zestawienie: Tab. Nr 7.

Dane dotyczące usług przemysłowych roku 1956 zostały dla porównywalności powiększone o wartość tak zwanej miarówki (surowiec plus robocizna w pionie odzieżowym) z uwagi na to, że wartość tej miarówki zaliczana jest do usług dopiero w roku 1957. Z tabeli tej wynika dalej, że w okresie trzech kwartałów roku ubiegłego, w porównaniu z analogicznym okresem roku 1956 wartość usług przemysłowych w całej spółdzielczości pracy zmalała

Rentowność niektórych pionów spółdzielni pracy według województw na dzień 30.9.1957 roku (procentowy stosunek zysku netto do sprzedaży)

Tabela Nr 6

(w milionach złotych)

	Spółdzielnie podległe WZSP					Spółdzielnie podległe KZS Rybołówstwa Morskiego					Spółdzielnie podległe KZS Meblarskiego				
	ilość spółdzielni	zysk	ilość spółdzielni	strata	rentowność w procen.	ilość spółdzielni	zysk	ilość spółdzielni	strata	rentowność w procen.	ilość spółdzielni	zysk	ilość spółdzielni	strata	rentowność w procen.
Białystok	60	14,9	20	1,4	7,6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Bydgoszcz	132	59,1	16	1,6	8,8	—	—	—	—	—	4	9,2	—	—	19,4
Gdańsk	92	60,6	12	2,6	9,0	6	3,5	3	1,6	2,7	3	4,9	—	—	13,5
Katowice	174	116,7	18	4,7	11,0	—	—	—	—	—	5	6,4	—	—	20,7
Kielce	126	37,0	35	3,9	6,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Kraków	195	140,3	5	0,4	11,1	—	—	—	—	—	2	3,3	—	—	11,7
Koszalin	34	5,7	20	7,2	—0,9	1	0,2	1	0,1	0,8	—	—	—	—	—
Lublin	112	32,2	14	1,5	7,6	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1	—
Łódź	160	109,2	11	2,3	10,3	—	—	—	—	—	2	3,5	1	—	15,5
Olsztyn	49	17,0	7	2,3	6,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Opole	46	17,5	10	2,2	5,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Poznań	180	69,3	17	0,8	8,3	—	—	—	—	—	5	5,3	—	—	16,1
Rzeszów	83	21,4	12	0,5	7,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Szczecin	64	20,0	12	0,6	7,3	—	—	2	0,9	—3,6	—	—	—	—	—
Warszawa	279	213,9	34	9,2	10,2	—	—	—	—	—	3	3,6	—	—	18,0
Wrocław	150	77,9	24	5,0	7,8	—	—	—	—	—	4	9,8	—	—	21,1
Zielona Góra	53	14,9	14	1,9	7,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	1989	1027,6	281	48,1	8,9	7	3,7	6	2,6	1,0	28	46,0	1	0,1	17,4

Tabela Nr 7

	30. IX. 1956 rok		30. IX. 1957 rok		Proc. wykonania w stosunku do IX. 1956 roku	
	prze- mysłowe	nieprze- mysłowe	prze- mysłowe	nieprze- mysłowe	prze- mysłowe	nieprze- mysłowe
WZSP	1.576,0	1.237,3	1.538,9	1.144,4	97,6%	92,5%
Stosunek usług do ogólnej sprzedaży	13,8%	10,9%	10,7%	8,0%		
Krajowy Związek Spółdzielni Trans- portu	152,2%	844,4	153,8%	484,5	101,0%	57,4%
Stosunek usług do ogólnej sprzedaży	14,2%	78,8%	20,3%	64,0%		
Pozostałe Krajowe Związki Spółdziel- ni Pracy	31,8%	—	48,4	—	152,2%	—
Stosunek usług do ogólnej sprzedaży	1,3%	—	1,7%	—		
R a z e m	1.760,0	2.081,7	1.741,1	1.628,9	98,9%	78,2%
Stosunek usług do ogólnej sprzedaży	11,9%	14,0%	9,7%	9,1%		

stosunkowo nieznacznie, to jest o 1,1%, natomiast duży spadek, a mianowicie 21,8% obserwuje się w usługach nieprzemysłowych. Zmniejszył się też odpowiednio udział wartości usług w ogólnej wartości sprzedaży (ogólnie w CZSP w zakresie usług przemysłowych o 2,2% i w zakresie usług nieprzemysłowych o 4,9%), przy czym na spadek udziału usług nieprzemysłowych wpływ decydujący wywarł spadek w usługach transportowych. Przyczyną tego spadku jest odrywanie się członków od spółdzielni i podejmowanie pracy na własny rachunek. Niemalże wpływ wywiera również stałe obniżanie się rentowności, mające źródło w pogłębiającej się nieopłacalności transportu (z wyjątkiem autobusów) i przewozów.

Sieć zakładów w usługach przemysłowych i nieprzemysłowych w nadzorowanych przez WZSP uległa dość poważnemu zmniejszeniu.

Było to wynikiem likwidowania w pierwszym okresie nierentownych zakładów usługowych, a następnie odpływu rzemieślników ze spółdzielczości w związku ze zmianą polityki w stosunku do rzemiosła indywidualnego.

Największe nasilenie tendencji likwidacyjnych przypada na okres listopad 1956 — marzec 1957 roku. W tym okresie w usługach nieprzemysłowych zlikwidowano około 910 zakładów, w tym 535 fryzjerskich, 180 fotograficznych, 55 kominiarskich i 140 innych.

W usługach przemysłowych ogółem w analogicznym okresie zostało zlikwidowanych około 3 130 zakładów, w tym szewskich 1 030, krawieckich 820, metalowych 710, drzewnych 320, innych 250.

Uwzględniając proporcje ogólnego zatrudnienia w usługach i produkcji można szacować ubytek zatrudnienia z tego tytułu na około 17 tysięcy pracowników.

Przytoczone liczby nie charakteryzują w pełni zmniejszenia potencjału usługowego w spółdzielniach pracy. W sytuacji, która się wytworzyła wiele zakładów usługowych musiało być przestawionych na produkcję, przy czym rzemieślnicy, którzy nie odeszli ze spółdzielni zaniechali działalności usługowej. Dotyczy to w szczególności wielobranżowych spółdzielni powiatowych.

Oceniając ogólnie sytuację na omawianym odcinku należy stwierdzić, że nastąpiło zmniejszenie na rynku podaży usług spółdzielczych, to jest usług świadczonych po cenach kontrolowanych. Spółdzielnie usługowe zostały poważnie osłabione przede wszystkim dlatego, że rzemieślnicy, którzy odeszli stanowili element o najwyższych kwalifikacjach i najbardziej przedsiębiorczy.

F. Żyła
(c. d. n.)

W SPRAWIE FINANSÓW PRZEDSIĘBIORSTW USŁUGOWYCH

We wrześniowym numerze Wiadomości Narodowego Banku Polskiego ukazał się artykuł W. Szostaka pod tytułem „Finanse przedsiębiorstw usługowych”. W artykule tym autor omawia istotne różnice pomiędzy przedsiębiorstwami usługowymi a przedsiębiorstwami przemysłowymi, zachodzące w strukturze środków obrotowych, w układzie kosztów i wykorzystywania kredytów, w systemie cen, umów i rozliczeń oraz w analizie sprawozdawczości.

Godząc się z autorem co do utrudnionego oddziaływania kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw usługowych, ze względu na cykl wykonywania usług, nie wymagający posiadania poważniejszych rzeczowo i kwotowo środków obrotowych, chciałbym ustosunkować się do wniosków wyprowadzonych w omawianym artykule, a mianowicie, że:

a) w większości przedsiębiorstw usługowych tego typu co poczta uwaga kierownictwa powinna być skierowana głównie na kształtowanie się kosztów osobowych, gdyż one posiadają bezpośredni wpływ na sytuację finansową i decydują o rentowności,

b) Bank mógłby ograniczyć swoje zainteresowanie do kosztów osobowych, poprzestając na kontroli funduszu płac.

Na wstępie pragnę zaznaczyć, że rok 1956 nie był okresem typowym dla Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon ze względu na zmiany organizacyjne (na przykład przejęcie linii telekomunikacyjnych z innych resortów, przejęcie oddziałów zaopatrzenia robotniczego, których majątki rolne w roku 1957 przekazano częściowo jednostkom podległym Ministerstwu Rolnictwa), regulację płac oraz wypłatę pracowniczych roszczeń zaległych na łączną sumę 60 milionów złotych oraz odprowadzonych dodatkowo składek na ubezpieczenia społeczne w wysokości około 10 milionów złotych.

Biorąc pod uwagę powyższe momenty, natury raczej wyjątkowej, wskaźnik kosztów osobowych Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon nie osiągnąłby nigdy wysokości 61,8% ogółu kosztów, jak to wynika z tabeli Nr 2 omawianego artykułu.

Również zużycie materiałowe w roku 1956 było stosunkowo niskie z uwagi na niewykonanie planu remontów bieżących i średnich, zarówno w pionie telekomunikacyjnym jak i pionie radiofonizacyjnym, wskutek braku odpowiednich materiałów oraz ze względu na nieterminowe wykonywanie robót przez wykonawców. W pionie pocztowym zużycie również nie było normalne na skutek braku wielu materiałów, głównie worków i toreb doręczycielskich. W związku z tym i na odcinku zużycia materiałowego rok 1956 nie był okresem typowym dla Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon.

Jednak po uwzględnieniu nawet tych zmian w układzie kosztów Państwowego Przedsiębiorstwa Polska Poczta, Telegraf i Telefon, zawsze koszty osobowe będą większe od kosztów materiałowych, co jest charakterystyczne nie tylko dla wspomnianego przedsiębiorstwa, ale i dla wszystkich przedsiębiorstw usługowych.

Chcąc przedstawić swoje wątpliwości co do słuszności wniosków W. Szostaka konieczne wydaje się rozważenie choć pokrótce specyfiki Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon. Przedsiębiorstwo to w latach międzywojennych jak i do roku 1950 pokrywało wydatki swoje z dochodów własnych oraz prowadziło gospodarkę na podstawie budżetów rocznych, było ono więc raczej urzędem aniżeli przedsiębiorstwem. Dopiero w roku 1950 Przedsiębiorstwo Państwowe Polska Poczta, Telegraf i Telefon weszło do systemu finansowego zachowując jednocześnie jednorodność przedsiębiorstwa, gdyż jednostki wojewódzkie pozostają do tej pory na ograniczonym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym.

Pogłębienie rozrachunku gospodarczego w Przedsiębiorstwie Państwowym Polska Poczta, Telegraf i Telefon nie nastąpiło ze względu na niemożność precyzyjnego rozliczenia kosztów i sprzedaży usług ani na szczeblu wojewódzkim, ani na szczeblu jednostki operacyjnej. W związku z tymi specyficznymi właściwościami ustalenie czystego wyniku finansowego jest do wykonania dopiero na szczeblu centralnym, to jest na podstawie sprawozdawczości zbiorczej, sporządzanej przez zarząd tego przedsiębiorstwa.

Tworzeniu przedsiębiorstw w ramach Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon sprzeciwiało się kierownictwo resortu, wychodząc jak widać ze słusznych założeń. Przy dalszym forsowaniu pogłębienia rozrachunku gospodarczego istniałoby tylko jedno rozwiązanie — rozliczać koszty i sprzedaż taryfowych usług między jednostki wojewódzkie, co jest bardzo skomplikowane, pracochłonne i niedokładne. Najlepszym dowodem są przedsiębiorstwa Polskich Kolei Państwowych, gdzie wyprowadzony rozrachunek gospodarczy nie pozwala na wyprowadzenie wniosku co do rentowności poszczególnych przedsiębiorstw.

Dlatego też przy słusznym zachowaniu status quo w PPTiT, w oparciu o bilans zbiorczy zarządu, możliwe jest dokonanie analizy wskaźników ekonomicznych oraz wyprowadzenie odpowiednich wniosków ogólnych. Przy takiej jednak strukturze organizacyjnej kredytobiorcą (poza kredytami na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji oraz kredytami antycypacyjnymi na remonty kapitałne, udzielanymi jednostkom wojewódzkim przedsię-

biorstwa) jest Zarząd Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon.

Przy dalszych rozważaniach nie można nie wspomnieć o nader ważnym zagadnieniu, jakie występuje w PPTiT. Z uwagi na to, że przedsiębiorstwo to wykonuje wiele czynności bankowych, jak na przykład przyjmowanie i wypłata przekazów krajowych i zagranicznych, wpłaty i wypłaty PKO itp. posiada (poza własnymi środkami finansowymi) przejściowo w przedsiębiorstwie znaczne środki obrotowe. Środki te, jako zobowiązania PPTiT regulowane są w okresie kilkudniowym (wypłaty adresatom), niemniej jednak stale narastają nowe zobowiązania (przyjmowanie nowych przekazów) a środki uzyskane w ten sposób mogą być wykorzystane przez przedsiębiorstwo na cele niezgodne z przeznaczeniem. Należy podkreślić, że przeciętny obrót dzienny we wszystkich jednostkach pocztowo-telekomunikacyjnych wynosi łącznie około 100 milionów złotych, a dzienne wpłaty na konta czekowe i książeczki PKO kształtują się w wysokości około 26 milionów złotych, przy wypłatach z książeczek PKO około 9 milionów złotych.

Biorąc te względy pod uwagę Bank od kilku lat starał się, aby stosownie do zasad systemu finansowego, nastąpił w PPTiT rozdział środków obcych od środków własnych, w celu pozbawienia przedsiębiorstwa możliwości dofinansowywania się ze źródeł pozabankowych. Sprawa ta została definitywnie załatwiona właściwymi zarządzeniami w roku 1956, które nakazują dokonywanie rozdziału środków obcych od środków własnych przez Zarząd PPTiT w formie odpowiednich przelewów na specjalny rachunek bankowy, w oparciu o sprawozdawczość zbiorczą. Drenaż środków obcych, działający niestety nieco z opóźnieniem, uniemożliwia obecnie PPTiT w pewnym stopniu angażowanie ich w koszty eksploatacyjne, w zakupie materiałów.

Przechodząc do kontroli przez kredyt należy stwierdzić, że istnieje ona w PPTiT pomimo znacznej odrębności branżowej. Bank udziela Zarządowi PPTiT kredyt płatniczy, który jest płatny każdego dnia do wysokości salda kredytowego na rachunku rozliczeniowym. Pomimo korzystania z tego kredytu tak specyficznego, istnieje związek pomiędzy nim a odpowiednimi aktywami (zwanymi przy innych kredytach przedmiotami kredytowania). Regulacja bowiem omawianego kredytu w formie spłaty następuje raz w miesiącu, przez porównanie wysokości wykorzystanego kredytu z sumą aktywów nadających się do kredytowania, to jest stanów prawidłowych ponadnormatywnych środków normowanych i nienormowanych. W przypadku braku środków na rachunku rozliczeniowym Zarządu PPTiT na częściową spłatę kredytu płatniczego, wynikającą z regulacji miesięcznej, spłata tego kredytu następuje w ciężar kredytu przeterminowanego.

Omawiana regulacja kredytu płatniczego odbywa się w oparciu o zestawienia miesięczne, nadsyłane przez oddziały kontrolujące wojewódzkie zarządy łączności i jednostki równorzędne, dotyczące klasyfikacji środków normowanych i nienormowanych. Oddziały, posiadając rozeznanie zapasów, posiadają wpływ na częściową spłatę lub podwyższenie, jak i w ogóle na kształtowanie się tego kredytu. W tym przypadku oddziały posiadają możliwość oddziaływania na gospodarkę jednostek kontrolowanych, zarówno w formie administracyjnej (konferencje, inter-

wencje pisemne, inspekcje) jak i przez kredyt udzielany centralnie.

Wspomniany tryb kredytowania został przyjęty od stycznia 1957 roku i dlatego też obligo PPTiT na ultimo roku 1956 było nieznaczne i dotyczyło jedynie kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji. Obecnie zadłużenie PPTiT przekracza przeciętnie 100 milionów złotych. Wydaje się, że w przytoczonych powyżej warunkach nie jest możliwe zrezygnowanie z kontroli jednostek PPTiT przez oddziały Banku, ze względu na rozmiar i znaczenie przedsiębiorstwa dla gospodarki narodowej oraz ze względu na dotychczasowe wyniki kontroli bankowej. Poza tym, przy likwidacji kontroli oddolnej byłoby znacznie utrudnione, o ile wręcz niemożliwe, kredytowanie centralne Zarządu Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon.

Przy stałej współpracy Ministerstwa Łączności, na przestrzeni siedmiu lat kontrola oddziałów Banku uporządkowała wiele spraw natury finansowo-gospodarczej i niewątpliwie pogłębiła dyscyplinę finansową w jednostkach PPTiT. Spośród spraw uregulowanych do tej pory wymienić można:

1) upłynnienie materiałów lub przekazanie ich do innych branż resortu na łączną sumę przeszło 200 milionów złotych oraz

2) znaczne zmniejszenie się należności inkasowych portfeli C (obecny stan wynosi 4,17% w stosunku do ogółu należności inkasowych).

Nadmienić należy, że zakres usług w PPTiT prawie z każdym rokiem stale wzrasta (na przykład dwa lata temu działalność została powiększona o radiofonizację, następnie o telefonizację wsi, radiofonizację PGR i spółdzielni produkcyjnych itp.). W związku ze zwiększonymi zadaniem zaznacza się w PPTiT uzasadniony wzrost środków normowanych, sięgający pół miliarda złotych. W tych warunkach; pomimo dotychczasowych pozytywnych wyników kontroli bankowej, wydaje się konieczne utrzymanie jej ze względu na wielkość i specyfikę przedsiębiorstwa oraz wobec stałego rozbudowywania sieci jednostek pocztowo-telekomunikacyjnych.

W konkluzji uważam, że uwaga kierownictwa przedsiębiorstw usługowych tego typu co Przedsiębiorstwo Państwowe Polska Poczta, Telegraf i Telefon nie tylko powinna być skierowana na kształtowanie się kosztów osobowych (w PPTiT jak zaznaczyłem na początku artykułu rok 1956 nie był okresem typowym) ale i na koszty materiałowe i pozostałe koszty.

Dotychczasowa praktyka oddziałów wykazuje, że przy dosyć ścisłej kontroli bankowej funduszu płac istnieją właśnie przecieki w innych kosztach (na przykład nieuzasadnione gospodarczo koszty ponadplanowe), które mają wpływ z kolei na rentowność przedsiębiorstwa. Oczywiście, że w przedsiębiorstwach usługowych kształtowanie się kosztów osobowych powinno być ciągle i specjalnie analizowane przez kierownictwo, w oparciu o plany usługowe, plany funduszu płac, etatów itp. Niemniej jednak i pozostałe koszty powinny być skrupulatnie badane w trakcie branżowych analiz ekonomicznych. Z przytoczonych wyżej powodów nie uważam za słuszne proponowane przez W. Szostaka ograniczenie kontroli bankowej w stosunku do Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon jedynie do kontroli funduszu płac.

Kredyt płatniczy, udzielany Zarządowi Przedsiębiorstwa Państwowego Polska Poczta, Telegraf i Telefon jest związany z prawidłowymi aktywami, nadającymi się do kredytowania, a więc i tutaj istnieją określone formy zabezpieczenia.

Procentowe wyprowadzanie struktury środków obrotowych oraz stosunku poszczególnych grup kosztów do całości kosztów jest bardzo pożyteczne i nieodzowne przy wszelkich pracach analitycznych, niemniej jednak są różnice zasadnicze dla Banku, jako jednostki kontrolno-kredytowej, czy w danym przedsiębiorstwie stan środków normowanych wynosi na przykład 50 milionów złotych, a w drugim na przykład 500 milionów złotych. W pierwszym przypadku Bank może rozważyć ograniczenie sfery zainteresowania się przedsiębiorstwem na przykład do wyłącznej kontroli funduszu płac. W drugim przypadku wydaje się, że takie posunięcie nie byłoby słuszne, ze względu na wartościowo znacznie większe związanie środków finansowych w aktywach normowanych, mimo że przy wykonywaniu procesu usługowego angażowane są stosunkowo mniejsze środki obrotowe. Podobnie sprawa przedstawia się właśnie w PPTiT, gdzie sprawa pełnego pogotowia usługowego odgrywa wielką rolę.

Ograniczenie kontroli bankowej PPTiT utrudniłoby kontrolę utargów dziennych, tak zwanych nadmiarów kasowych. Znaczne obroty gotówkowe jednostek PPTiT są w sferze zainteresowania wszystkich oddziałów Banku chociażby ze względu na politykę pieniężno-emisyjną, zespoloną ściśle z komórkami planowania kasowego.

Również uniemożliwione byłoby oddziaływanie Banku na gospodarkę zapasami PPTiT jak i w ogóle na całokształt gospodarki tak bardzo rozległego przedsiębiorstwa. W okresie minionym kontrola ekonomiczna przy pomocy kredytu była niemożliwa w PPTiT, gdyż przedsiębiorstwo to dofinansowywało się środkami obcymi. Pomimo to przy pomocy kontroli administracyjnej, w szczególności przez inspekcje, konferencje i interwencje, wiele nieprawidłowości i wiele spraw zostało usuniętych i uregulowanych.

W moim mniemaniu zarówno kontrola ekonomiczna przy pomocy kredytu, jak i kontrola administracyjna idą w parze oraz powinny wzajemnie uzupełniać się. Dlatego też nie mogę pogodzić się z twierdzeniem, aby rozbudowanie prac Banku na wspomnianym odcinku, w stosunku do takich przedsiębiorstw jak poczta, miało się z celem lub uderzało w próżnię. Uważam, że przedsiębiorstwa usługowe w chwili obecnej można podzielić na dwie grupy:

a) przedsiębiorstwa korzystające z kredytów bankowych, w stosunku do których powinna być, ze względów zrozumiałych, kontynuowana kontrola oraz,

b) przedsiębiorstwa niekredytowane, w stosunku do tej grupy przedsiębiorstw Bank również powinien przeprowadzić kontrolę metody, której formy i zakres niewątpliwie wykształca się i skonkretyzuje. Bowiem Bank powinien być zorientowany na bieżąco w sytuacji finansowej przedsiębiorstw, aby w chwili wystąpienia ich o kredyt zająć wówczas odpowiednie stanowisko.

Podejście takie wydaje się uzasadnione w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw gospodarki narodowej, zważywszy, że według projektowanych założeń:

1) oddziały Banku będą ustosunkowywały się do normatywów środków obrotowych, ustalonych przez przedsiębiorstwa w planach na rok 1958 (kontrola ta dotyczyć będzie zarówno etapu opracowywania planów jak i w czasie ich wykonywania),

2) wzrost normatywów środków obrotowych finansowany będzie z części zysku przedsiębiorstwa, określonej planami a w części niepokrytej z zysku — przejściowo kredytem bankowym,

3) wskaźnik wydajności pracy przedsiębiorstw powinien być skrupulatniej niż dotychczas badany przez oddziały Banku oraz

4) nasza polityka kredytowa powinna być śmielsza w stosunku do przedsiębiorstw. Kredyt bankowy musi odzwierciedlać tylko prawidłowo uzasadnione i przejściowe stany ponadnormatywne zapasów lub środków nienormowanych. Cel ten zostanie osiągnięty o ile nastąpi większe zainteresowanie się oddziałów ekonomiką przedsiębiorstw kontrolowanych,

zabezpieczenie kredytów będzie badane skrupulatnie, nie będzie przypadków przekredytowania przedsiębiorstw oraz gdy bardziej niż dotychczas oddziały będą wykorzystywały możliwość niekredytowania zapasów nieprawidłowych, powstałych z winy przedsiębiorstwa.

Oczywiście, że wyżej wymienione momenty nie wyczerpują wszystkich założeń zmierzających zarówno do podniesienia pracy oddziałów Banku jak i nie obejmują wszystkich kierunków oddziaływania na przedsiębiorstwa. Sprawy te wybiegają już poza ramy niniejszego artykułu.

Jedno wydaje się pewne, że aktywność Banku w zakresie kontroli i kredytowania zawsze pobudzała przedsiębiorstwa do poprawy wskaźników finansowych oraz do prowadzenia prawidłowej gospodarki zapasami, a o taki efekt końcowy przecież nam chodzi.

Z. Wieleżyński

W SPRAWIE REGULOWANIA OBIEGU PIENIĘŻNEGO

Do najistotniejszych zadań Banku Polskiego jako banku emisyjnego należy między innymi regulowanie stanu pieniądza w obiegu. Analizując dotychczasową działalność NBP w tym zakresie nie trudno dostrzec wiele nieprawidłowości powodujących w efekcie małą skuteczność wysiłków całego aparatu bankowego zmierzających do świadomego i skutecznego oddziaływania na kształtowanie się obiegu pieniądza w ogóle, a pieniądza gotówkowego w szczególności. Mimo zrezygnowania w części z drobiazgowości oraz środków administracyjnych sytuacja nie uległa poprawie, a co gorsza niebezpieczeństwo inflacji nie zostało wyeliminowane.

Nie ulega wątpliwości, że za nieprawidłowe kształtowanie się stanu pieniądza w obiegu nie można winić tylko NBP, niemniej na NBP, jako banku centralnym spoczywa w tym zakresie duża odpowiedzialność.

Jednym z podstawowych błędów systemu regulującego stan pieniądza w obiegu jest niedocenienie znaczenia kształtowania się ogólnego stanu pieniądza w obiegu, to znaczy zarówno gotówkowego, jak i bezgotówkowego oraz przecenianie znaczenia planowania kasowego. Jak wynika z dotychczasowej praktyki problem emisji, pokrycia czy równowagi pieniądza, to prawie wyłącznie problem pieniądza gotówkowego, sztucznie oderwany od innych części systemu finansowego, bądź powiązany z nim w sposób nierealny. Z wielu obowiązujących jeszcze zasad, jak i z podejmowanych doraźnie decyzji czy oficjalnych zaleceń i wytycznych wynika dość niedwuznacznie, że nie widzi się zarówno bardzo istotnego związku pomiędzy obiegiem pieniądza gotówkowego a obiegiem pieniądza bezgotówkowego, jak i niebezpieczeństwa inflacji również w zakresie pieniądza bezgotówkowego.

Rzecz zrozumiała, że dysproporcje pomiędzy stanem pieniądza bezgotówkowego w obiegu a jego pokryciem nie są w stanie w naszym systemie gospodarczym wywołać większych perturbacji na odcinku obrotu bezgotówkowego, niemniej nie przechodzą one samorzutnie i nie są pozbawione skutków ujemnych.

Aby we właściwy sposób ocenić znaczenie ogólnego stanu pieniądza w obiegu dla utrzymania rów-

nowagi pieniądza gotówkowego musimy w pierwszym rzędzie przeanalizować chociażby pobieżnie proces obiegu pieniądza w ogóle. Rozważając ten problem należy przede wszystkim zwrócić uwagę na to, że w gospodarce towarowo-pieniężnej, opartej na pieniądzu papierowym, niewymienialnym, emisja pieniądza w formie bezpośrednio gotówkowej dochodzi do skutku w bardzo ograniczonym zakresie, nie mającym większego wpływu na stan pieniądza w obiegu. Może ona wystąpić tylko w przypadku zakupu przez Bank pieniądza sfery międzynarodowej, z jednoczesnym przeznaczeniem zakupionych wartości bądź do dalszej odprzedaży, bądź też na zakup dóbr materialnych na rynku światowym, stanowiących wówczas pokrycie emisji krajowej, związanej z zakupem pieniądza międzynarodowego.

Głównym natomiast strumieniem emisji jest emisja pieniądza bezgotówkowego, wypuszczanego przez Bank za pośrednictwem kredytu, którego spłata pozwala bądź odnowić emisję, bądź ją zmniejszyć.

Każda emisja za pośrednictwem kredytu jest w pierwszej fazie w chwili przyznawania kredytu — emisją pieniądza bezgotówkowego, jednak już w następnej fazie a więc w momencie wykorzystywania kredytu, pieniądź może bądź zachować swoją pierwotną postać pieniądza bezgotówkowego, bądź też przybrać postać pieniądza gotówkowego.

Momentem decydującym o przekształceniu się pieniądza bezgotówkowego w pieniądź gotówkowy i na odwrót będzie w naszym systemie gospodarczym głównie fakt przejścia pieniądza do rąk jednostki zwolnionej z uczestnictwa w obrocie bezgotówkowym lub odwrotnie.

Przepływ pieniądza do nieuczestnika obrotu bezgotówkowego, jak również jego powrót, w szczególności do kas Banku, uzależniony jest jednak od zaistnienia uprzednio odpowiednich zobowiązań, wymagających uregulowania ich gotówką. Będą tu wchodziły w grę przede wszystkim rzeczowe tytuły planu kasowego, a więc zobowiązania będące podstawą wypłat z funduszu płac z tytułu skupu, przyjmowanych usług itp. lub wpłaty z utargu czy świadczo-

nych usług na rzecz osób fizycznych lub jednostek nieuspołecznionych, z tytułu podatków itd.

Jak z powyższego wynika o stanie pieniądza gotówkowego w obiegu decyduje:

a) w pierwszym rzędzie ogólny stan pieniądza w obiegu, którego emisja dochodzi do skutku głównie za pośrednictwem kredytu, czyli inaczej mówiąc stan kredytów nie znajdujących pokrycia w czasowo wolnych środkach innych jednostek bądź funduszach własnych Banku,

b) w drugiej kolejności transakcje (zobowiązania) wymagające uczestniczenia pieniądza gotówkowego.

Rozpatrując moment pierwszy z punktu widzenia możliwości oddziaływania na kształtowanie się obiegu pieniądza gotówkowego należy stwierdzić, że jedynie w tym zakresie podejmowane przez Bank środki może cechować bezpośrednio a co za tym idzie i odpowiednia skuteczność. Pierwszoplanowym zadaniem w tym zakresie będzie więc przede wszystkim utrzymanie ogólnego stanu pieniądza w obiegu w granicach pokrycia w ogóle.

Jest rzeczą zrozumiałą, że jeżeli będzie pokrycie dla całego stanu pieniądza w obiegu, to nie wchodząc na razie w kwestię struktury pokrycia, musi ono być zachowane również dla poszczególnego rodzaju pieniądza, bez względu na to w jakim stosunku kształtuje się obieg pieniądza gotówkowego do bezgotówkowego.

Jeżeli wypuszczonych w obieg 100 jednostek pieniądza bezgotówkowego będzie posiadało w momencie emisji odpowiednie pokrycie w masie towarowej, to musi je zachować w ogólnej sumie również w przypadku kiedy połowa tych jednostek przybierze następnie postać pieniądza gotówkowego.

Ponieważ ogólny przeciętny stan pieniądza w obiegu jest wynikiem powtarzających się aktów odpływu i przypiływu pieniądza do Banku i jak już wyżej podano wiąże się z emisją dochodzącą do skutku głównie za pośrednictwem kredytu, zadanie utrzymania ogólnego stanu pieniądza w obiegu w granicach pokrycia może więc być realizowane tylko za pośrednictwem systemu kredytowego.

Przed wszystkim, biorąc pod uwagę to, że system kredytowy operuje zarówno środkami z emisji, jak i czasowo wolnymi środkami innych jednostek oraz funduszami własnymi Banku, konieczne jest zdawanie sobie bieżąco dokładnie sprawy z możliwości wykorzystania tak emisji jak i pozostałych źródeł kredytu.

Dalszym czynnikiem gwarantującym utrzymanie ogólnego stanu pieniądza w obiegu w określonych granicach będzie stworzenie zasad przyznawania i wykorzystywania kredytu, uniemożliwiających wystąpienie dysproporcji. Obserwując obecną sytuację na odcinku wykorzystywania kredytów, a w szczególności kształtowania się kredytu przeterminowanego, finansującego nie tylko aktywa nierealne, ale wręcz wielomilionowe straty odnosi się wrażenie, że możliwości emisji nie są niczym ograniczone. Podobnie należy ocenić kredyt na fundusz płac lub kredytowanie przeterminowanych należności czy bezlimitowe finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów w formie kredytu antycypacyjnego.

Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają na bliższe omówienie zasad czy środków jakimi powinien dysponować system kredytowy, aby zapewnił prawidłowe kształtowanie się obiegu pienią-

dza, niemniej wydaje się konieczne zwrócenie uwagi na pewne momenty dotyczące sposobu utrzymywania rozmiaru kredytów w granicach określonych kształtowaniem się poszczególnych źródeł kredytu oraz sprawą przynawania i spłacalności kredytu.

Jeżeli chodzi o pierwszy moment, to wydaje się konieczne wprowadzenie limitowania akcji kredytowej zarówno dla poszczególnych banków, jak i w ramach banku dla ich jednostek operacyjnych. Oczywiście nie chodzi o limitowanie jakie do niedawna miało miejsce w NBP. Jak wynikało z dyskusji, jaka się toczyła na łamach „Wiadomości” na ten temat, sprawa nie jest prosta, niemniej prawidłowa gospodarka zasobami źródeł kredytu wymaga rozwiązania i tego problemu. Jednostki operacyjne muszą mieć pewne granice rozmiarów kredytowania, inaczej nie będzie żadnych możliwości regulowania emisji. Powinny tu wchodzić w grę zarówno granice określone przedmiotem kredytu, jak konkretne granice kwotowe.

W kwestii przyznawania kredytu chodzi przede wszystkim o antycypacyjność kredytu finansującego określoną działalność gospodarczą i jego jednorodność. Zasada powyższa z powodzeniem realizowana już od dłuższego czasu na odcinku finansowania inwestycji oraz kapitalnych remontów, nie może jednak jakoś przyjść do głosu w kredytowaniu działalności operacyjnej przedsiębiorstw, mimo że jak wykazała praktyka obowiązujące dotychczas zasady nie zdały absolutnie egzaminu.

Problem jedności kredytu finansującego określoną, zamkniętą w pewien cykl działalność ma między innymi bardzo istotny wpływ właśnie na kształtowanie się obiegu pieniądza i jego pokrycie. Chodzi mianowicie o to, że oddzielne finansowanie poszczególnych stadiów czy wycinków zamkniętego cyklu działalności z uwagi na znaczne i częste ich wahania musi mimo precyzyjnej techniki bezwarunkowo prowadzić do znacznych odchył w pokryciu kredytu odpowiednimi wartościami materialnymi. Nieuniknione są bądź niedokredytowania, bądź też przekredytowania, wywołujące szkodliwe dla gospodarki trudności płatnicze, lub szczególnie niebezpieczne dysproporcje pomiędzy stanem pieniądza w obiegu a jego pokryciem.

Niezrozumiałe w tym względzie wydają się wypowiedzi kolegi M. Karczmara w artykule „Dyskusja nad reformą systemu kredytowego” (Wiadomości 7/57), który twierdził, że „jeden kredyt w rachunku otwartym, w połączeniu z antycypacyjnym trybem jego wykorzystania stwarza poważne niebezpieczeństwo przekredytowania przedsiębiorstw i odprowadzenia do gospodarki narodowej większej ilości kredytu, niż to wynika z kształtowania się zdrowych gospodarczo zapasów”. Nie sądzę, aby autor cytatu wychodził z założenia, że przyznawanie kredytu z wielu rachunków finansujących poszczególne środki, czy określone stadia działalności operacyjnej, spowodowało samo przez się wykorzystywanie kredytu przez przedsiębiorstwo tylko w granicach „zdrowych gospodarczo zapasów”. Ponieważ, jak stwierdza sam autor, odsetki nie stanowią jeszcze u nas „naturalnego hamulca, który powstrzymywałby przedsiębiorstwo od nadmiernego wykorzystywania kredytu” należy przyjąć, na co wskazuje zresztą dotychczasowa praktyka, że o prawidłowym wykorzystywaniu kredytu po wyeliminowaniu przekredytowań czy niedokredytowań, o których była wyżej mowa, decyduje przede wszystkim tak uprzednie

jak i następne rozeznanie Banku z odpowiednim ustosunkowaniem się do stwierdzonych nieprawidłowości. Każde prawidłowe rozeznanie wymaga jednak kompleksowego i dynamicznego ujęcia działalności przedsiębiorstw do czego oddziały Banku zmusza w większym stopniu jeden kredyt aniżeli kilka, nie mówiąc już o tym, że rozeznanie uprzednie przy kredycie antycypacyjnym daje ponadto możliwość lepszego oddziaływania.

Jeżeli w ten sposób podejmiemy do sprawy jednego kredytu oraz zwrócimy uwagę jeszcze na to, że faktyczne jego wykorzystywanie może być regulowane w drodze ograniczenia pokrywania płatności przedsiębiorstwa o nierealne aktywa (przynależność kredytu w wysokości planowanych potrzeb, wykorzystanie w wysokości każdorazowego stanu płatnych zobowiązań pomniejszych o nierealne aktywa), to wydaje się, że antycypacyjność i jedność kredytu nie tylko nie zagraża równowadze pieniądza, ale wręcz przeciwnie utwierdza ją.

Następnym bardzo istotnym momentem systemu kredytowego, wpływającym na kształtowanie się pieniądza w obiegu, jest spłacalność kredytu. Zarówno obecny stan jak i niektóre projekty również i na tym odcinku nie pozwalają na właściwe reagowanie systemu kredytowego na zaistniałe nieprawidłowości w zakresie pokrycia wypuszczonego w obieg pieniądza. Wycofanie kredytu finansującego straty czy nierealne aktywa, to dość przewlekły i skomplikowany proces dodatkowo hamowany w wielu przypadkach świadomości bądź przez oddział wojewódzki, bądź przez Centralę w imię niezachwiania równowagi finansowej konkretnego przedsiębiorstwa, nie bacząc na to, że odbywa się to kosztem pogorszenia i zachwiania się sytuacji finansowej całej gospodarki narodowej.

Nie można też i w tym problemie zgadzać się z wywodami autora cytowanego już artykułu. Chodzi zarówno o moment zatorów w rozliczeniach mogących wynikać z łatwości wycofania kredytu, w przypadku kredytowania z rachunku bieżącego, jak i o sprawę uprzywilejowania Banku, jako wierzyciela przedsiębiorstwa. Jak już wyżej podano trudności płatnicze przedsiębiorstw, będące głównie wynikiem występowania nieprawidłowości (nawet wówczas kiedy brak dotacji z budżetu, który gdyby miał środki niewątpliwie przekazałby dotacje) nie mogą być finansowane kredytem, a szczególnie kredytem — emisją. Właśnie w tym przypadku występuje niebezpieczeństwo „doprowadzenia do gospodarki narodowej większej ilości środków, niż to wynika z kształtowania się zdrowych gospodarczo zapasów”.

Jeżeli chodzi natomiast o sprawę uprzywilejowania Banku, to jeżeli nie chcemy sięgać dla zachowania równowagi znajdującego się w obiegu pieniądza do środków jakimi operują banki kapitałistyczne (zajęcia, licytacje, ogłoszenia upadłości) to uprzywilejowanie wierzycielności Banku właśnie z uwagi na jego zadanie regulowania obiegu pieniężnego jest bezwzględnie konieczne.

Bank musi dysponować środkami umożliwiającymi szybkie i skuteczne ściąganie z rynku pieniądza, który bądź wykonał swoje zadanie na odcinku podziału i realizacji dochodu narodowego, bądź utracił pokrycie w odpowiednich dobrach, na skutek ich zniszczenia czy zmniejszenia się wartości. Krążący w obiegu pieniądz **bez pokrycia** może wyrządzić gospodarce narodowej więcej szkody, aniżeli jego wycofanie w odpowiednim czasie chociażby miało

się to odbyć kosztem trudności płatniczych przedsiębiorstwa. I właśnie z tego względu uważam, że uprzywilejowanie wierzycielności Banku jest nie tylko w pełni uzasadnione, ale i bezwzględnie konieczne.

Operuje się też twierdzeniem, że uprzywilejowanie wierzycielności Banku stawia Bank na wyższym płaszczyźnie wobec pozostałych kontrahentów przedsiębiorstwa. W tym rozumowaniu zapomina się jednak o tym, że w przypadku uniemożliwienia Bankowi ściągnięcia swoich należności w drodze pierwszeństwa, nie będzie on dysponował innymi środkami poza egzekucją, natomiast dostawca może zawsze wpłynąć na odbiorcę akredytywą, zaliczkowaniem dostaw czy usług, przerwaniem świadczeń czy nawet całkowitym ich wstrzymaniem.

Jak już wyżej podano drugim zasadniczym czynnikiem wpływającym na kształtowanie się w obiegu pieniądza gotówkowego są zobowiązania wymagające uregulowania ich pieniądzem gotówkowym. Z jednej strony będą to zobowiązania powodujące odpływ pieniądza gotówkowego z Banku, z drugiej strony jego powrót.

Jeżeli przyjmiemy, że wypuszczony w obieg pieniądz, tak gotówkowy jak i bezgotówkowy, ma w wyniku prawidłowej emisji w swojej ogólnej sumie pełne pokrycie, to dla zapewnienia odpowiedniej struktury pokrycia, a więc zabezpieczenia pokrycia odpowiadającego potrzebom posiadaczy poszczególnych rodzajów pieniądza, niezbędne jest z jednej strony oddziaływanie na kształtowanie się obrotów i dochodów poszczególnych jednostek, a z drugiej strony odpowiedni kierunek produkcji dóbr stanowiących pokrycie. Mówiąc o strukturze pokrycia pieniądza znajdującego się w obiegu ograniczymy to pojęcie siłą rzeczy do specyfikacji odpowiadającej dwom rodzajom pieniądza znajdującego się w obiegu.

Oddziaływanie na kształtowanie się obrotów i dochodów wyrażonych w pieniądzu gotówkowym sprowadza się w świetle ustawy o obrocie bezgotówkowym do oddziaływania na:

- a) kształtowanie się podziału dochodu narodowego
- b) rozwój jednostek gospodarczych zwolnionych z obowiązku uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym.

Podział dochodu narodowego, to najistotniejszy moment w omawianym obecnie zagadnieniu. Wypuszczony raz w obieg pieniądz krąży przechodząc z rąk do rąk, od jednostki do jednostki. Bez względu na to czy w tym ciągłym ruchu pieniądz trafi również do Banku, czy też nie, ruch ten związany jest bezpośrednio z podziałem i realizacją dochodu narodowego a ściśle mówiąc wartości — nowo wytworzonych, których podział w gospodarce opartej na społecznym podziale pracy w swojej zasadniczej masie może dojść do skutku tylko za pośrednictwem pieniądza. Wobec obowiązywania ustawy o obrocie bezgotówkowym (w przeciwnym przypadku sprawa wyglądałaby z gruntu inaczej) podział dochodu narodowego i to zarówno pierwotny jak i wtórny, decydując o wielkości udziału poszczególnych jednostek w nowo wytworzonych wartościach, przesądza równocześnie sprawę kształtowania się w obiegu poszczególnych rodzajów pieniądza, za pośrednictwem których podział ten jest następnie realizowany. Jeżeli przyjmiemy, że dla osób fizycznych i jednostek zwolnionych z uczestnictwa w obrocie bezgotówkowym udziałem w dochodzie narodowym

(w wyniku podziału pierwotnego czy wtórnego) jest dochód pozostający po potrąceniu podatków czy innych świadczeń obowiązkowych, to stosunek tych dochodów do pozostałej części dochodu narodowego będzie stosunkiem wpływającym bezpośrednio i w decydującej mierze na kształtowanie się stosunku obiegu pieniądza gotówkowego do bezgotówkowego. Jest to jednak tylko jedna strona medalu. Rzecz zrozumiała, że podział dochodu narodowego za pośrednictwem pieniądza odbywa się w określonych warunkach przy zaistnieniu, bądź w wyniku zaistnienia, odpowiednich aktów rodzących zobowiązania i wierzytelności z zakresu podziału dochodu narodowego. Stronami w tym podziale mogą być uczestnicy obrotu bezgotówkowego, jednostki zwolnione z obowiązku uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym, lub też jednostki mieszane, przy czym w tym ostatnim przypadku zachodzą dwie możliwości. W jednym przypadku jednostka zwolniona z obowiązku uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym może być jednostką przyjmującą udział w dochodzie narodowym, w drugim jednostką przekazującą.

Jeżeli przyjmiemy, że przekazywanie w pieniądzu gotówkowym udziału w dochodzie narodowym na rzecz uczestnika obrotu bezgotówkowego dotyczy faktycznie tylko jednostek gospodarki nieuspołecznionej, to konsekwencją powyższego stanu będzie wniosek, że poza samym podziałem dochodu narodowego, o stosunku obiegu pieniądza gotówkowego do bezgotówkowego decydować będzie również istnienie i rozwój jednostek gospodarczych, zwolnionych z uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym. Będzie tu wchodził w grę zarówno sam podział dochodu narodowego (odprowadzenie w formie gotówkowej należności państwa itp.), jak i transakcje gospodarcze jednostek zwolnionych z uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym.

Rozwój tych jednostek, szczególnie w obecnych naszych warunkach, uzależniony jest między innymi w dużej mierze od pomocy finansowej Banku. Jakkolwiek pomoc ta ma charakter zwrotny, to jednak gros kredytów przynawanych jednostkom zwolnionym z obowiązku uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym wykorzystywane jest przez okres ich kredytowania w pieniądzu gotówkowym, wpływając, niezależnie od wielkości akumulacji własnej tych jednostek, na obieg pieniądza gotówkowego.

To co dotychczas powiedziano dotyczy banku emisyjnego, jak gdyby strony rozchodowej kas banku, czyli czynników decydujących o wypuszczeniu w obieg pieniądza gotówkowego. Ponieważ są to pierwotne czynniki kształtowania obiegu pieniądza gotówkowego, zachodzi konieczność zwrócenia na nie szczególnej uwagi w polityce gospodarczej. Dla zachowania pokrycia pieniądza gotówkowego należy więc czynniki decydujące o jego wzroście (wypuszczeniu) tak ustawić, aby już w fazie wzrostu obiegu wzrastało jednocześnie jego pokrycie. Inaczej mówiąc, nie można podejmować decyzji zmieniających stosunek podziału dochodu narodowego na korzyść wzrostu zapotrzebowania na pieniądź gotówkowy, czy decyzji powodujących rozwój jednostek gospodarki nieuspołecznionej, zwolnionych z uczestnictwa w obrocie bezgotówkowym, bez uprzedniego względnie równoczesnego zapewnienia odpowiedniej struktury pokrycia tego rodzaju pieniądza.

Oddziaływanie na procesy produkcji w sensie zapewnienia odpowiedniego pokrycia poszczególnych

rodzajów pieniądza masą towarową może być prowadzone dwiema zasadniczymi metodami:

- a) ekonomiczną,
- b) administracyjną.

Jeżeli chodzi o pierwszą metodę, to będzie ona polegała przede wszystkim na stworzeniu odpowiednich bodźców zainteresowania przedsiębiorstw produkcją odpowiadającą wzrastającemu obiegowi pieniądza danego rodzaju oraz na skierowaniu środków inwestycyjnych również zgodnie z tymi tendencjami.

Bodźce zainteresowania to głównie odpowiednie korzyści materialne przedsiębiorstw, zharmonizowane ze stopniowym wzrostem popytu, czyli obiegu danego rodzaju pieniądza. Nie pomoże a nawet zaszkodzi materialne zainteresowanie przedsiębiorstw produkcją dóbr będących przedmiotem pokrycia pieniądza bezgotówkowego, przy jednoczesnym wzroście obiegu pieniądza gotówkowego, czyli popytu na artykuły stanowiące zabezpieczenie pokrycia pieniądza gotówkowego, lub odwrotnie.

Jeżeli chodzi o środki administracyjne, to będą to przede wszystkim odpowiednie nakazy czy zakazy produkowania lub nieprodukowania takich, czy innych dóbr, ich rozmiarów itp., stanowiących pokrycie poszczególnych rodzajów pieniądza. Tego typu środki, w tym również wszelkiego rodzaju plany jako zadania, będą jednak w pełni skuteczne tylko wówczas, jeżeli znajdą poparcie stosunków ekonomicznych, obowiązujących w danym systemie gospodarczym.

W świetle powyższych uwag możliwości oddziaływania Banku na kształtowanie się struktury pokrycia i obiegu pieniądza gotówkowego w ramach ogólnego stanu pieniądza znajdującego się w obiegu sprowadzają się do:

- a) odpowiedniego dozowania puli kredytów przeznaczonych dla jednostek gospodarczych, zwolnionych z uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym, o czym była mowa wyżej,
- b) oddziaływania kredytem na przedmiot oraz zakres produkcji i obrotu dóbr stanowiących pokrycie pieniądza,
- c) wysuwania postulatów pod adresem odpowiednich władz centralnych w kwestii podziału dochodu narodowego i kierunków przeznaczenia środków na inwestycje.

Jeżeli chodzi o oddziaływanie kredytem, to oprócz możliwości regulowania nim ogólnego stanu pieniądza w obiegu, co zostało omówione w pierwszej części artykułu, Bank ma również możliwość wpływania kredytem na kształtowanie się produkcji, obrotu czy zapasów poszczególnych dóbr stanowiących pokrycie każdego z rodzajów pieniądza. Chodzi zarówno o decyzje przyznawania lub nieprzyznawania kredytu w poszczególnych przypadkach, jak i o okres czasu finansowania określonych przedsięwzięć czy zapasów. Mimo poważnego znaczenia tych momentów jak dotychczas nie znajdują one odpowiedniego miejsca w naszej praktyce kredytowej.

Oczywiście nie może być mowy o wyłącznym wpływie Banku na powyższe sprawy, niemniej dla utrzymania równowagi finansowej gospodarki narodowej wpływ ten musi być zdecydowanie znaczący, aniżeli to miało miejsce dotychczas. Sprawa nie jest jednak, jak wiele innych zbyt prosta szczególnie z uwagi na niski poziom aparatu kredytowego banków, co wiąże się z systemem płac, który nie wstrzymuje konkurencji przedsiębiorstw.

Nie zmienia to jednak faktu, że konieczność uzdrowienia gospodarki narodowej wymaga urealnienia również zasad regulowania obiegu pieniądza i jego pokrycia.

Niemiejsze znaczenie w kształtowaniu obiegu pieniądza gotówkowego, jakkolwiek pośrednie, ma opracowywanie przez Bank materiałów umożliwiających czy postulujących odpowiednim władzom centralnym podejmowanie decyzji odnośnie właściwego podziału dochodu narodowego, czy przeznaczenia środków na inwestycje. Banki a szczególnie NBP, skupiając w swoich rękach prawie całość rozliczeń pieniężnych, dysponuje dość szczegółowym materiałem obrazującym zarówno faktyczne kształtowanie się podziału i realizacji dochodu narodowego jak i przemieszczenie się pieniądza w ujęciu rzeczowym i podmiotowym. Kasy banków to najczulszy aparat gospodarki opartej na stosunkach

towarowo-pieniężnych, sygnalizujący najwcześniej i najdokładniej o wszystkich zaistniałych odchyleniach (dodatnich i ujemnych), dotyczących zarówno poszczególnych jednostek gospodarczych jak i całej gospodarki narodowej. Dane dotyczące podziału i realizacji dochodu narodowego; to przede wszystkim składniki obecnej ewidencji planowania kasowego, sprawozdawczość z kasowego wykonania budżetu oraz sprawozdawczość przedsiębiorstw.

Dane te mogą być w szerokim stopniu wykorzystywane przez Bank do stawiania postulatów czy zaleceń pod adresem władz decydujących bezpośrednio o czynnikach podziału i realizacji dochodu narodowego a więc decydujących o stawkach płac, cenach, podatkach, rozmiarach, kierunkach inwestycji itp.

W. Fajfer
Lubań

UWAGI O ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Na temat zdolności kredytowej i metod jej ustalania istnieje dotychczas rozbieżność zdań i poglądów.

W niniejszym opracowaniu chciałbym rozważyć zagadnienie czy manipulując kredytem można przywrócić przedsiębiorstwu zdolność kredytową. Istnieje bowiem taki pogląd, że o ile część kredytu nie ma zabezpieczenia w realnych aktywach, to należy niezabezpieczoną część kredytu spłacić i wówczas reszta będzie miała odpowiednie zabezpieczenie, czyli zaistnieje zdolność kredytowa danego przedsiębiorstwa.

Muszę tu zaznaczyć, że przez spłacenie kredytu należy rozumieć niespłacenie na przykład kredytu ponadnormatywnego w ciężar kredytu przeterminowanego, lecz wycofanie z przedsiębiorstwa części kredytu przez spłatę z wpływów na rachunek bieżący. O ile stan kredytów wynosi na przykład 1.000 jednostek a realne aktywa 900, to wydawałoby się, że wystarczy obniżyć kredyt również do 900 i kredyt będzie w pełni zabezpieczony. W rzeczywistości jednak o ile w danym przedsiębiorstwie występuje niedobór funduszy własnych w obrocie (ujemne fundusze własne) lub gdy nierealne aktywa przewyższają fundusze własne w obrocie, to pomimo wycofania części kredytu z przedsiębiorstwa nie będzie ono nadal miało zdolności kredytowej.

Zilustrujmy to na przykładzie skróconych bilansów przedsiębiorstw A i B:

	A	B		A	B
Aktywa realne	1.000	1.000	Fundusze własne	100	-50
Aktywa nierealne	200	—	Zobowiązania		
			prawidłowe	400	400
	1.200	1.000	Kredyt	700	650
				1.200	1.000

Ustalamy zdolność kredytową:	A	B
Aktywa realne	1.000	1.000
mniej zobowiązani:	400	400
	600	600

Występuje więc brak zabezpieczenia w przedsiębiorstwie A-100 jednostek i w przedsiębiorstwie B-50 jednostek.

Wobec takiego stanu rzeczy przystąpmy do wycofania niezabezpieczonej części kredytu z wpływów przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo sprzedało 100 jednostek, lecz równocześnie zakupiło za 100. Przedsiębiorstwo B sprzedało tylko 50 jednostek nie dokonując równocześnie zakupu. Dla przejrzystości naszego przykładu zakładamy niezmiennosc innych składników bilansowych. Po dokonaniu tych transakcji i spłaty kredytów zestawienie wypłacalności będzie następujące:

	A	B		A	B
Aktywa realne	1.000	950	Fundusze własne	100	-50
Aktywa nierealne	200	—	Zobowiązania pra-		
	1.200	950	widłowe	400	400
			Kredyty	600	600
			Zobowiązania		
			przeterminowane	100	—
				1.200	950

Ustalamy zdolność kredytową:	A	B
Aktywa realne	1.000	950
mniej zobowiązania prawidłowe	400	400
mniej zobowiązania nieprawidłowe	100	—
	500	550
mniej kredyty	600	600
brak zabezpieczenia	100	50

Jak z powyższego wynika znów wystąpił brak zabezpieczenia w poprzedniej wysokości pomimo częściowej spłaty kredytu. Gdyby wyrównać kredyt do wysokości realnych aktywów, przekredytowanie wystąpiłoby znów w tej samej wysokości itd.

Z powyższych przykładów wyraźnie wynika, że nie można wycofać z przedsiębiorstwa niezabezpieczonej części kredytu. Pozostaje więc tylko całkowite jego wycofanie, czyli wstrzymanie kredytowa-

nia przy zmianie kolejności pokrywania zobowiązań lub pogodzenie się z częściowym brakiem zdolności kredytowej i kredytowanie przedsiębiorstwa do pełnej wysokości realnych aktywów, pomniejszych o fundusze własne w obrocie i prawidłowe zobowiązania-luzy finansowe (dostawy niefakturowane, nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe).

Ograniczenie kredytowania może więc mieć tylko na celu oddziaływanie na gospodarkę przedsiębiorstwa przez stworzenie trudności finansowych, ale nie spowoduje zmniejszenia zagrożenia zwrotności kredytów, czyli nie wpłynie na polepszenie zdolności kredytowej.

S. Kozłowski

Koło

Z HISTORII PIENIĄDZA I KREDYTU W POLSCE LUDOWEJ

Przebudowa polskiego systemu kredytowego w latach 1947–1951

Wraz z powstaniem i rozwojem sektora uspołecznionego w gospodarce narodowej powstała konieczność planowego rozwoju wszystkich gałęzi gospodarki narodowej. Wymogi te zostały w zasadzie uwzględnione dzięki opracowaniu trzyletniego planu odbudowy kraju. Podstawowym zadaniem planu trzyletniego była odbudowa gospodarki narodowej i ścisłe gospodarcze powiązanie Ziem Zachodnich z resztą Polski, co miało umocnić ustrój społeczno-gospodarczy Polski oraz podwyższyć poziom życia ludności.

Realizacja zadań postawionych przez plan trzyletni wymagała wypracowania nowych, nieznanych przedtem w Polsce, form zarządzania gospodarką narodową. Należało stworzyć odpowiednią metodologię planowania, która pozwoliłaby przy pomocy planu kierować całą gospodarką narodową i sprzyjałaby koncentrowaniu środków dla wykonania podstawowych celów założonych w planie. Jednocześnie konieczne było także zorganizowanie gospodarki narodowej, ażeby przedsiębiorstwa pracowały jak najoszczędniej, ażeby działalność poszczególnych jednostek gospodarczych można było ocenić przez porównanie ich dochodów i wydatków.

Wzrost zakresu planowania i ogromne zadania stojące przed gospodarką narodową w związku z przejściem do planu trzyletniego stwarzały więc nową sytuację gospodarczą w kraju, która wymagała także zmiany form stosunków kredytowych.

Nie oznacza to jednak absolutnie, że już w latach poprzedzających ten okres nie następowały pewne zmiany w formie stosunków kredytowych. Nacjonalizacja bowiem przemysłu wielkiego i średniego oraz transportu, początki planowania gospodarczego, zaczęły już przedtem wykazywać nieprzydatność starych form stosunków kredytowych w nowym ustroju gospodarczym. Między nową, postępującą treścią stosunków kredytowych a ich formą powstała już w tym czasie określona sprzeczność. W pierwszych latach po wojnie nie było jeszcze jednak dostatecznych przesłanek politycznych i gospodarczych, ażeby tę sprzeczność zlikwidować.

Niemniej już w tym okresie Narodowy Bank Polski od wiosny 1946 roku rozpoczyna bezpośrednie kredytowanie kluczowych gałęzi gospodarki narodowej i to zasadniczo w formie kredytu w rachunku otwartego, a nie przez dyskonto weksli. Nowa sytuacja gospodarcza w roku 1947 wymagała jednak radykalniejszych zmian w systemie kredytowym.

Przede wszystkim konieczne stało się znalezienie nowych form kierowania polityką pieniężno-kredytową. Stały wzrost wkładów w bankach operacyj-

nych powodował, że możliwości oddziaływania Narodowego Banku Polskiego przy pomocy kredytu refinansowego stale malały. Wyraziło się to w spadku kredytów refinansowych NBP w ogólnej akcji kredytowej wszystkich instytucji kredytowych z 62,8% na koniec roku 1946 do 51,2% na dzień 30.IX.1947 roku. W tej sytuacji czynniki państwowe, powołane do kierowania polityką pieniężno-kredytową musiały sobie zapewnić kontrolę nie tylko kredytów banku centralnego, opartych o emisję, ale także całokształtu operacji kredytowych banków.

W gospodarce kapitalistycznej instytucja emisyjna funkcje te może spełniać przy pomocy takich środków, jak operowanie stopą procentową, stosowanie polityki otwartego rynku, cenzurę weksli, czy wreszcie kontyngentowania kredytów. Przy istnieniu jednego planu gospodarczego metody pośredniego oddziaływania na poszczególne ośrodki dyspozycji, jakimi jest każda instytucja kredytowa, muszą być zastąpione przez metody bezpośredniego oddziaływania, które byłyby zgodne z zasadą centralnego planowania. Zabezpiecza to lepszą selekcję zadań kredytowych z perspektywy interesów całego gospodarstwa narodowego i pozwala koncentrować dla realizacji węzłowych zadań planów gospodarczych środki wszystkich instytucji bankowych.

Bezpośrednie oddziaływanie na całą gospodarkę pieniężną może mieć miejsce jedynie przy pomocy planowania kredytowego, które ze swojej strony jest możliwe tylko w warunkach ogólnego planowania gospodarczego. Daje to bowiem możliwość powiązania przewidywanych rozmiarów i kierunków akcji kredytowej z przewidywaniami na odcinku produkcji i wymiany, co stwarza szerokie możliwości wykorzystania planów kredytowych dla analizy sytuacji gospodarczej kraju i ewentualnej korekty planów gospodarczych (w przypadku braku zgodności między założeniami finansowymi planów gospodarczych z założeniami planu kredytowego).

Radykalna zmiana była konieczna także na odcinku funkcjonowania samego systemu kredytowego. Możliwość oceny działalności przedsiębiorstw przez porównanie ich dochodów i wydatków, co miało zabezpieczyć racjonalną gospodarkę w tych przedsiębiorstwach wymagało nie tylko udzielenia przedsiębiorstwu określonej samodzielności ale także zorganizowania odpowiednich stosunków finansowych między przedsiębiorstwami, a także między przedsiębiorstwami a Bankiem i budżetem.

W związku z tym stosunki między przedsiębiorstwem i Bankiem powinny być ułożone w ten sposób, ażeby Bank nie pokrywał automatycznie strat poniesionych przez przedsiębiorstwo, a więc,

aby kredyt umacniał odpowiedzialność przedsiębiorstwa za wyniki jego pracy i po wtóre, ażeby Bank był w stanie przy pomocy kredytu kontrolować działalność przedsiębiorstwa. Realizacja tych zadań wymagała przede wszystkim likwidacji kredytu towarowego i handlowego, jako dodatkowego, niekontrolowanego źródła finansowania się przedsiębiorstwa. Uzależnienie w ten sposób przedsiębiorstw od Banku, jako jedynego źródła potrzebnych mu dodatkowych środków, było podstawowym warunkiem zarówno dla określenia zapotrzebowania kredytu ze strony przedsiębiorstwa, a więc dla planowania kredytowego, jak i dla kontroli bankowej przy pomocy kredytu.

Nowe zadania stojące przed systemem kredytowym, szczególnie akumulacja środków na potrzeby, priorytet których określał plan gospodarczy oraz potrzeba jednolitej kontroli bankowej gospodarki narodowej postawiły także problem rewizji zasad, na których oparta była struktura systemu bankowego, to jest na podziale gospodarki na sektory — państwowy, spółdzielczy, prywatny oraz tak zwany komunalny.

Podział ten, zrobiony z punktu widzenia formalno-prawnego, zaciemniał przede wszystkim zróżnicowany charakter prywatnych warsztatów produkcyjnych, które mogą posiadać charakter kapitalistyczny (oparty na wyzysku) i drobnotowarowy (oparty na pracy własnej). Błędność tej teorii wynikała również z zaliczania spółdzielczości do odrębnego sektora, oddzielenia jej od pozostałej gospodarki uspołecznionej.

Tak więc warunki gospodarczego rozwoju kraju wymagały zasadniczej przebudowy form stosunków kredytowych. Nastąpiło to w okresie reformy kredytowej w latach 1947—1951. Istota tej reformy, dokonanej przez władzę ludową, polegała na likwidacji sprzeczności między socjalistyczną treścią stosunków kredytowych, która powstała w wyniku nacjonalizacji banków oraz umocnienia dyktatury proletariatu i rozwoju sektora uspołecznionego w gospodarce narodowej a starymi formami tych stosunków, przejętymi od gospodarki kapitalistycznej. Charakter tej sprzeczności określa zakres reformy kredytowej, która obejmuje:

a) ściśle powiązanie działalności banków z zadaniami stawianymi przez plany gospodarcze, w szczególności przez wprowadzenie planu kredytowego, jako metody kierowania działalnością wszystkich instytucji kredytowych,

b) likwidację kredytu towarowego i weksla oraz zastąpienie ich bezpośrednim kredytowaniem bankowym i racjonalnymi formami rozliczeń oraz przekształcenie w ten sposób kredytu krótkoterminowego w instrument kontroli przy pomocy pieniądza i umocnienia rozrachunku gospodarczego,

c) reorganizację systemu bankowego, polegającą na centralizacji kredytów krótkoterminowych w jednym banku i specjalizacji pozostałych banków oraz organizacji instytucji kredytowych dla finansowania gospodarki drobnotowarowej.

Wszystkie te przedsięwzięcia władzy ludowej na odcinku kredytowym, które w sposób zasadniczy zmieniały starą formę stosunków kredytowych, należy uznać za reformę kredytową.

Okres reformy kredytowej, obejmujący lata 1947 — 1951, wyraźnie dzieliły się na dwa podokre-

sy wynikające ze stopniowego realizowania tej reformy w okresie odbudowy gospodarczej i przy przejściu do bardziej intensywnej industrializacji kraju w latach 1949 — 1951.

Konieczność tego podziału wynika także z charakteru zmian w systemie kredytowym, jakie zachodziły w tych podokresach. O ile w latach 1947 — 1948 widać pewne samodzielne poszukiwania, nie zawsze co prawda szczęśliwe, form rozwoju stosunków finansowych, o tyle w okresie następnym mamy do czynienia z daleko idącym wprowadzeniem u nas radzieckich wzorów organizacji systemu finansowo-kredytowego.

Pierwszy etap reformy kredytowej

Pierwszy etap reformy kredytowej przypada na lata 1947—1948. W okresie tym nastąpiła ostateczna likwidacja weksla, jako formy rozliczeń między przedsiębiorstwami, i kredytu dyskontowego, jako formy kredytowania przedsiębiorstw, wprowadzenie rozrachunku gospodarczego, jako metody zarządzania przedsiębiorstwami, oraz powstanie pierwszych planów kredytowych.

A. Likwidacja weksla jako formy rozliczeń

Początki likwidacji weksla, jako formy rozliczeń, mamy już w roku 1946, kiedy to Narodowy Bank Polski rozpoczyna finansowanie podstawowych gałęzi gospodarki narodowej z rachunku otwartego. Proces stopniowego ograniczania obrotu wekslowego w ciągu roku 1946 ilustruje zmniejszający się udział kredytów dyskontowych w ogólnej akcji kredytowej, który na koniec roku 1945 wynosił prawie 80%, a na koniec roku 1946 zmalał do około 30%.

Ostateczna likwidacja weksla nastąpiła jednak dopiero w wyniku realizacji uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 20.V.1947 roku. Ustawa wprowadza zakaz wydawania weksli przez przedsiębiorstwa, a także zakaz udzielania sobie nawzajem kredytu towarowego.

Przejście od weksla do bezpośredniego kredytowania bankowego było nieodzownym warunkiem wykorzystania kredytu jako instrumentu kontroli przy pomocy pieniądza. Jak długo przedsiębiorstwo mogło wystawiać weksle, tak długo mogło się ono zaopatrywać w potrzebne mu środki bez wiedzy banku. Bowiem kontrola bankowa nad obiegiem weksli była utrudniona. Likwidacja weksla oznaczała więc pozbawienie przedsiębiorstw wszelkich środków nie kontrolowanych przez bank lub budżet oraz możliwość rozgraniczenia w przedsiębiorstwie własnych i pożyczonych środków obrotowych. Stwarzało to podstawę dla powiązania udzielania i spłaty kredytu z konkretnymi procesami produkcyjnymi w każdym przedsiębiorstwie (natychmiastowe fakturowanie zsynchronizowało materialne wykonanie zamówienia z jego likwidacją finansową), co mogło być wykorzystane dla kontroli pracy przedsiębiorstw przy pomocy kredytu.

Jednocześnie z likwidacją weksla i kredytu towarowego uchwała z dnia 20.V.1947 roku wprowadziła nowe formy rozliczeń oparte na akceptacji faktur. Przedsiębiorstwo zostało zobowiązane do wystawiania faktur i oddawania ich na inkaso do banku najpóźniej w ciągu pięciu dni od momentu wysłania towaru. Bank przedstawiał odbiorcy otrzymaną

fakturę, odbiorca miał zaś prawo odmówić zapłaty o ile dany towar nie był zamówiony przez niego lub nie odpowiadał zamówieniu co do jakości.

Realizacja uchwały o likwidacji weksla nastąpiła w ciągu roku 1947. Wskaźnikiem tego jest spadek udziału kredytów dyskontowych do 7% w ogólnej sumie kredytów udzielonych przez instytucje kredytowe w roku 1947. Kredyt dyskontowy w roku 1947 a także w roku 1948 udzielały już tylko w zasadzie banki finansujące gospodarkę drobnotowarową i kapitalistyczną. Wynikało to przede wszystkim z tego, że zarówno przedsiębiorcy prywatni jak chłopci i rzemieślnicy dawali weksle w formie zabezpieczenia udzielonego im kredytu, które były przeważnie przez nich samych wystawiane, a więc nie pochodziły z obiegu.

Kredyt dyskontowy już w roku 1947 przestał więc odgrywać rolę jednej z podstawowych form udzielania kredytu. Niemniej utrzymywał się w dalszym ciągu, jak to było już wspomniane, w instytucjach kredytujących gospodarkę drobnotowarową i kapitalistyczną.

Pełna likwidacja kredytu dyskontowego nastąpiła dopiero w roku 1949, kiedy to formalnym zabezpieczeniem kredytu dla gospodarki drobnotowarowej przestał być weksel, a stał się nim skrypt dłużny, a kredyty dla gospodarki kapitalistycznej zostały prawie całkowicie wstrzymane.

B. Organizacja systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych

Początkowo władza ludowa kierowała gospodarką narodową wykorzystując formy zarządzania stosowane przez koncerny kapitalistyczne. To było jedną z podstawowych przyczyn, dla których w tym czasie powstały wielkie zjednoczenia przemysłowe, które obejmowały dziesiątki przedsiębiorstw niesamodzielnych. Udzielenie wówczas każdemu poszczególnemu przedsiębiorstwu pełnej samodzielności stworzyłoby możliwość roztrwonienia środków państwowych, ze względu na całkiem niedoskonałą gospodarkę tych jednostek.

W ciągu pierwszych lat po wojnie środki finansowe dla przedsiębiorstw prawie że w całości dostarczały banki, które jednocześnie miały za zadanie dopomagać w organizacji i kontroli działalności finansowej przedsiębiorstw.

Plan trzyletni postawił przed systemem finansowo-kredytowym nowe, poważne zadanie wprowadzenia elementów rozrachunku gospodarczego.

Elementami rozrachunku gospodarczego, wprowadzenie których było już wówczas możliwe i korzystne, było stworzenie takiego systemu zarządzania gospodarką narodową, który przyznawałby przedsiębiorstwom własne fundusze obrotowe oraz zabezpieczał przedsiębiorstwom rentowność, co nie dopuszczałoby do utraty przez przedsiębiorstwa tych funduszy.

Podstawowym aktem prawnym, który leżał u podstaw organizacji całego systemu finansowego, była uchwała Rady Ministrów z dnia 21 sierpnia 1947 roku w sprawie zasad systemu finansowego.²⁾ Uchwała ta określała zakres działania poszczególnych ogniw aparatu finansowego oraz zasady sys-

temu finansowego przedsiębiorstw państwowych, które w większości swej już przedtem zresztą stosowane były we wzajemnych stosunkach między bankami, przede wszystkim między Narodowym Bankiem Polskim a przedsiębiorstwami.

Jako podstawowe zasady systemu finansowego przedsiębiorstw uznane zostały przez uchwałę z dnia 21 sierpnia 1947 roku następujące stwierdzenia:

a) środki na potrzeby inwestycyjne powinny być trwale odgraniczone od środków na potrzeby eksploatacyjne,

b) przedsiębiorstwo powinno posiadać własne lub pożyczone fundusze obrotowe, wysokość których powinna być określona normatywem,

c) wszystkie środki przedsiębiorstwa mają znajdować się w jednym banku, który wyłącznie powinien obsługiwać dane przedsiębiorstwo (w zakresie działalności eksploatacyjnej),

d) przedsiębiorstwo powinno obowiązkowo uczestniczyć w obrocie bezgotówkowym a wzajemne kredytowanie się było zabronione,

e) przedsiębiorstwo powinno być kontrolowane przez banki.

Dla realizacji zasady wyposażenia przedsiębiorstw we własne fundusze obrotowe, która miała najistotniejsze znaczenie dla systemu kredytowego, w wyniku uchwały z dnia 21.VIII.1947 roku, powstał system rachunków wyrównawczych (środków obrotowych, różnic cen, amortyzacji i inwestycji). Jednocześnie właściwy budżet w tych latach zachowywał starą, przedwojenną formę, przewidującą rozliczenia między budżetem a przedsiębiorstwami jedynie w formie rozliczeń podatkowych. Obsługa rachunków wyrównawczych, finansujących działalność eksploatacyjną przedsiębiorstw (rachunek środków obrotowych i rachunek różnic cen) prowadzona była przez Narodowy Bank Polski, aparat którego uważany był wówczas za aparat najbardziej doświadczony w zakresie organizacji finansów w przedsiębiorstwach.

Forma udzielania środków z rachunków wyrównawczych nie odpowiadała w pełni potrzebom pogłębiania rozrachunku gospodarczego, przede wszystkim dlatego, że dyspozycje z rachunków wyrównawczych należały faktycznie do Ministerstwa Przemysłu i Handlu, które mogło udzielać dotacji nawet bez powiadomienia o tym Ministerstwa Skarbu. Następnie nie było ściśle określonej podstawy ustalania wysokości dotacji z rachunków środków obrotowych. Wobec tego przedsiębiorstwa otrzymywały środki na wszystkie swoje potrzeby, niezależnie od tego, co było przyczyną powstania tych potrzeb. W rezultacie w wielu przypadkach dotacje automatycznie pokrywały straty wynikłe ze złej pracy przedsiębiorstw, finansowały zapasy bezwartościowe lub niepotrzebne oraz inwestycje nieplanowe.

W wyniku realizacji tych postanowień Narodowy Bank Polski zaczął spełniać funkcje organu kontroli finansowej przedsiębiorstw państwowych. Wyrażało się to w badaniu dyspozycji pieniężnych przedsiębiorstw, w ustalaniu normatywnych środków obrotowych, kontroli cen i kalkulacji kosztów oraz instruktażu finansowym.

Jednoczesne administrowanie przez Narodowy Bank Polski rachunkami wyrównawczymi wraz

²⁾ Monitor Polski 1947 rok, Nr 120, pozycja 762.

z kredytowaniem krótkoterminowym doprowadziło do tego, że kredyt i finansowanie wzajemnie się przeplatały, co utrudniało wykorzystanie kredytu jako instrumentu kontroli.

C. Zmiany w działalności systemu kredytowego

Znaczne ograniczenie kredytów refinansowych wymagało ustawowego przekształcenia Narodowego Banku Polskiego w centralę finansową i planistyczną, która kierowałaby i kontrolowała cały system kredytowy. Nastąpiło to w uchwale z dnia 21.VIII.1947 roku, która przyznała Narodowemu Bankowi Polskiemu kierowniczą rolę w całym systemie kredytowym i wprowadziła obowiązek planowania kredytowego. Plan kredytowy miał być jednym z dwunastu planów wchodzących w skład państwowego planu finansowego.

Początki planowania kredytowego miały miejsce już w roku 1946, kiedy to powstały pierwsze zestawienia planowanych kredytów dla poszczególnych banków i grup przedsiębiorstw finansowanych bezpośrednio przez Narodowy Bank Polski.

Warunki dla pełnego planowania kredytowego powstały dopiero jednak w roku 1947, w którym to roku istnieje już narodowy plan gospodarczy oraz został ostatecznie zlikwidowany weksel. Zmiany te stwarzały możliwość określenia planowego zapotrzebowania na kredyt bezpośrednio na podstawie produkcyjnych planów przedsiębiorstw. Planowanie kredytowe dawało więc możliwość powiązania całej działalności kredytowej z planem gospodarczym i stwarzało formę kontroli ze strony Narodowego Banku Polskiego akcji kredytowej pozostałych banków.

Pierwszy plan kredytowy, obejmujący całokształt działalności kredytowej został sporządzony w roku 1948. Przewidywał on jednak tylko rozdział kredytów udzielonych przez cały system bankowy i niektóre źródła ich pokrycia. Natomiast nie był on związany z całokształtem działalności Banku, gdyż na przykład emisja, rachunki budżetowe, nie wchodziły do planu kredytowego jako oddzielne pozycje, a jedynie saldem ogólnym.

Struktura planu kredytowego w tym okresie wynikała z ustawienia planu kredytowego, jako jednego z elementów państwowego planu finansowego. Powodowało to, że wiele pozycji wchodzących w skład bilansu NBP było planowane dopiero przez Departament Planowania Finansowego Ministerstwa Skarbu, a więc na szczeblu państwowego planu finansowego.

Przy zestawieniu tego planu na rok 1948 natrafiono na duże trudności w związku z niemożnością oparcia się o wnioski kredytowe przedsiębiorstw. Było to wynikiem braku planów przemysłowo-finansowych w przedsiębiorstwach. Narodowy Bank Polski starał się rozwiązać te trudności, zobowiązując przedsiębiorstwa do przedkładania Bankowi preliminarzy gospodarczo-finansowych, które miały właśnie za zadanie wykazać zapotrzebowanie przedsiębiorstw na środki finansowe. Przy zestawianiu jednak planu na rok 1948 nie udało się jeszcze Narodowemu Bankowi Polskiemu wykorzystać tych materiałów i plan został opracowany na podstawie tylko wskaźników planów gospodarczych, co w konsekwencji doprowadziło do nierealności tego planu.

Tym niemniej już od roku 1948 Narodowy Bank Polski zaczyna dysponować nowym instrumentem

kontroli całego systemu kredytowego, który choć początkowo niedoskonały szybko zaczyna się przekształcać w plan dyrektywny.

W kredytowaniu gospodarki społecznej czołowe miejsce zajmował Narodowy Bank Polski, który obsługiwał prawie cały przemysł państwowy. Zakres działalności tego Banku powodował, że ciążyła na nim odpowiedzialność wypracowywania nowych form kredytowania i kontroli przedsiębiorstw państwowych. Banki pozostałe na ogół wykorzystywały doświadczenia Narodowego Banku Polskiego. Wypracowanie takich nowych form przez NBP było o tyle konieczne, że istnienie w przedsiębiorstwach państwowych własnych normowanych funduszy obrotowych zmieniło podstawę kredytowania. W związku z tym Narodowy Bank Polski zaczął udzielać kredyty przede wszystkim na uzupełnienie własnych funduszy obrotowych do wysokości normatywu oraz na potrzeby przejściowe przedsiębiorstw, które przewyższały normatyw własnych funduszy obrotowych. Doprowadziło to do przedmiotowego podziału kredytów na kredyt normatywny, przejściowy i specjalny oraz na kredyt importowy i eksportowy.

Kredyt normatywny, który stanowił 32% kredytów udzielonych w roku 1948, Narodowy Bank Polski udzielał na uzupełnienie własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw. Spłata tego kredytu następowała z rachunku wyrównawczego środków obrotowych. Kredyt przejściowy, który wynosił 41% wszystkich kredytów udzielonych w roku 1948 udzielany był zasadniczo na finansowanie takich potrzeb przedsiębiorstwa, które powstały w wyniku niewykonania pewnych założeń planu. Natomiast kredyt specjalny (10% w roku 1948) przedsiębiorstwa otrzymywały na potrzeby związane z normalnym procesem produkcyjnym, ale nie przewidzianych do finansowania z własnych funduszy obrotowych, na przykład sezonowe zapasy surowca, kontraktacja itp. Kredyty importowe i eksportowe stanowiły 17% ogółu kredytów udzielonych w roku 1948.

Formy kontroli bankowej NBP uległy także pewnej zmianie. Szeroki jej zakres ustalony został przez uchwałę z dnia 21.VII.1947 roku w sprawie zasad systemu finansowego. Uchwała, ta przekształcała a raczej zatwierdzała przekształcenie (bo stan ten istniał już w pewnym stopniu i przedtem) Narodowego Banku Polskiego w organ kontroli finansowej przedsiębiorstw państwowych. Omawiana kontrola wyrażała się w stałym nadzorowaniu gospodarki finansowej przedsiębiorstw kontrolowanych przez ten Bank, a mianowicie NBP miał opiniować plany finansowo-gospodarcze przedsiębiorstw oraz plany zaopatrzenia i zbytu, badać wszelkie dyspozycje pieniężne przedsiębiorstw, porządkować środki obrotowe przedsiębiorstw, prowadząc rachunki wyrównawcze środków obrotowych i różnic cen oraz dopilnowując, aby jednostki rozliczające się z tymi rachunkami przekazywały sumy przypadające od nich sumy w ustalonych terminach, wykonywać wreszcie kontrolę gospodarki materiałowej przedsiębiorstw i przebiegu planowego systemu oszczędzania.

Obarczenie Banku wszystkimi tymi funkcjami uniemożliwiło mu praktycznie zwrócenie głównej uwagi na udzielenie kredytu, co powinno być jego podstawowym zadaniem.

Reasumując należy stwierdzić, że system finansowo-kredytowy, który wykształcił się w latach 1947—1948 był poważnym krokiem naprzód w porównaniu z pierwszym okresem po wojnie. Likwidacja weksla i wprowadzenie racjonalnych form rozliczeń, postępy na odcinku usamodzielnienia przedsiębiorstw (wyodrębnienie ich majątku z ogólnego majątku Skarbu Państwa, organizacja własnych funduszy obrotowych) oraz dalsze pogłębienie powiązania kredytów z działalnością przedsiębiorstw — wszystko to sprzyjało zwiększeniu się rentowności przedsiębiorstw, organizacji racjonalnej kontroli ich działalności oraz planowemu rozdzielaniu wolnych środków na potrzeby gospodarki narodowej.

W okresie planu trzyletniego następowała jednak nie tylko odbudowa kraju, ale przystąpiono także do rekonstrukcji gospodarki narodowej. Wymagało to koncentracji wszystkich środków dla planowego ich rozdziału na realizację podstawowych zadań gospodarczych. Z tego punktu widzenia system, który powstał w latach 1947—1948 posiadał pewne braki, a mianowicie:

a) istnienie niepełnego budżetu, który obejmował wyłącznie prawie administrację państwową, a nie był powiązany z systemem finansowym przedsiębiorstw i samorządów, jednocześnie istniała dwutorowość dyspozycji finansowej: PKPG (CUP) i Ministerstwo Skarbu,

b) brak pełnego planu kredytowego, który obejmowałby nie tylko kredyty ale i ich pokrycie. Wiązało się to z koncepcją państwowego planu finansowego, który wyrósł do podstawowego aktu planowania finansowego, pozostając aktem niedyrektynnym.

c) przeciążenie NBP czynnościami niebankowymi, jako organu kontroli finansowej przedsiębiorstw, co nie dawało dla tego Banku możliwości zwrócenia większej uwagi na zagadnienia kredytowe.

Drugi etap reformy kredytowej

Dalsza przebudowa systemu kredytowego następowała w odmiennych warunkach aniżeli w latach 1947—1948 (pierwsza połowa). Gospodarka polska z końcem roku 1948 w sposób istotny zaczęła zmieniać swój kierunek rozwojowy. Nastąpiło poważne przyspieszenie procesu industrializacji, z jednoczesnym skierowaniem go w takim kierunku, który maksymalnie zabezpieczałby obronę kraju. Zmiany te nie mogły nie zaciążyć na kierunkach dalszej przebudowy całego systemu finansowego, w tym także systemu kredytowego.

Wytyczne co do nowego kierunku rozwoju gospodarki narodowej w Polsce znalazły wyraz w uchwałach Kongresu Zjednoczeniowego i założeniach planu sześcioletniego.

Plan sześcioletni, w przeciwieństwie do planu trzyletniego, który był przede wszystkim planem odbudowy, miał być planem rekonstrukcji całej gospodarki narodowej, planem budowy podstaw socjalizmu.

Podstawowe tezy planu sześcioletniego zakładały przede wszystkim znaczne podniesienie poziomu sił wytwórczych, ze szczególnym uwzględnieniem produkcji środków wytwórczości, a następnie ograniczenie elementów kapitalistycznych w tych wszystkich dziedzinach gospodarki narodowej, gdzie jeszcze one występują, a dalej przekształcenie po-

ważnej części gospodarstw małorolnych i średniorolnych w gospodarstwa zespółowe, oraz znaczny wzrost dobrobytu ludności pracującej.

Dla realizacji tych zadań konieczna była także mobilizacja całego aparatu finansowo-kredytowego, konieczne było odpowiednie dostosowanie systemu finansowego i kredytowego do aktualnych potrzeb gospodarki narodowej.

Przyjęcie powyższych założeń dalszego rozwoju gospodarki narodowej uwarunkowało także kierunki przebudowy systemu kredytowego, a mianowicie:

a) reorganizację kredytu rolnego, który miał stać się instrumentem walki klasowej na wsi, wykorzystywanym przez władzę ludową w interesie małego i średniorolnego chłopca oraz mającym jednocześnie sprzyjać rozwojowi spółdzielczości produkcyjnej,

b) likwidację kredytu dla gospodarki kapitalistycznej w mieście i centralizację wszystkich wolnych środków pieniężnych w jednym banku, który byłby ściśle powiązany z centralnymi organami planowania,

c) przekształcenie banku i kredytu w instrumenty kontroli wykonania planu przez przedsiębiorstwa i organa sprzyjające zwiększeniu odpowiedzialności przedsiębiorstwa za jego pracę.

A. Jednym z podstawowych elementów omawianego okresu przebudowy systemu kredytowego, który rozpoczął się już na jesieni roku 1948 była **reorganizacja kredytu rolnego**. Szła ona po dwóch liniach — zmiany formy udzielania kredytu dla rolników i zmiany instytucji bankowych, udzielających kredyt dla rolnictwa.

W roku 1948 rozpoczęła się likwidacja wekslowego zabezpieczenia kredytu rolnego. Składanie przez rolników weksla, jako formy zabezpieczenia poważnie utrudniało udzielanie kredytu dla gospodarstw małego i średniorolnych. Na wekslu bowiem powinni być podpisani żyrci, których zawsze łatwiej było znaleźć dla chłopca bogatego niż biednego. Likwidacja weksla, jako formy zabezpieczenia, nastąpiła przez zamianę weksla na skrypt dłużny, podpisany jedynie przez współmałżonka lub pełnoletniego członka rodziny. Jednocześnie przyjęta została zasada, że podania chłopów o udzielenie kredytu opiniowane będą przez miejscowe zarządy Związku Samopomocy Chłopskiej, które mają czuwać nad prawidłowym, pod względem klasowym, rozdziałem tych kredytów³⁾. Zmiana więc formy udzielania kredytu miała na celu stworzenie lepszych warunków przy otrzymaniu kredytu dla gospodarstw małego i średniorolnych.

Wraz z wprowadzeniem polityki klasowej różnicowania w akcji kredytowej na wsi została także ugruntowana zasada, że dla instytucji kredytowej większe znaczenie posiada zobowiązanie kredytobiorcy, że kredyt zostanie zużyty na dany cel, aniżeli formalna strona zabezpieczenia.

Drugim momentem, utrudniającym prowadzenie polityki kredytowej w interesie gospodarki drobnotowarowej, była struktura instytucji bankowych, udzielających kredyt dla gospodarstw indywidualnych. Do okresu przebudowy kredytu rolnego w latach 1948—1949, kredyt ten mogli otrzymywać chłopci przede wszystkim w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych i komunalnych kasach oszczędności, które zostały zlikwidowane w wyniku reformy bankowej, a w miejsce ich utworzono gminne kasy spółdzielcze (GKS).

³⁾ Zarządzenie Ministra Skarbu z dnia 15 września 1948 roku.

Zadania gimnnych kas spółdzielczych sprecyzowane zostały w statucie wzorcowym GKS⁴⁾ — „Celem działalności kasy jest pomoc w podnoszeniu dobrobytu i kultury bezrolnych, małorolnych i średniorolnych chłopów, zgodnie z planami rozwoju gospodarczego wsi oraz obrona ich przed lichwą i wyzyskiem kapitalistycznym na wsi. Cel ten kasa realizuje w ścisłej współpracy ze Związkiem Samopomocy Chłopskiej”.

Utrzymanie instytucji kredytowych, prowadzonych na zasadach spółdzielczych, dla obsługi indywidualnych gospodarstw chłopskich miało istotne uzasadnienie. Przede wszystkim poważną rolę grała kilkudziesięcioletnia tradycja spółdzielczości kredytowej na wsi polskiej. Wykorzystanie tej tradycji sprzyjało zwiększeniu aktywności mas chłopskich w określaniu polityki kredytowej na danym terenie.

Przebudowę kredytu rolnego uważać można za jedną z podstawowych części reformy bankowej, która następnie objęła cały system kredytowy.

B. R e f o r m a b a n k o w a miała za zadanie, w związku z przystąpieniem do forsownego uprzemysłowienia kraju, dostosować system bankowy do nowej sytuacji gospodarczej, która charakteryzowała się centralizacją wszystkich wolnych środków dla realizacji czołowych założeń planu gospodarczego, przy jednoczesnej likwidacji sektora kapitalistycznego w mieście.

Zanim jednak nastąpiła reforma bankowa, odbywała się dyskusja wokół zmian w bankowości, w której odzywały się głosy, aby powrócić do systemu banków branżowych i Narodowego Banku Polskiego, jako banku banków⁵⁾.

Koncepcje te zostały uznane za niesłuszne, jako że utrzymywały nadmierną ilość instytucji kredytowych, kosztownych i często konkurujących ze sobą oraz utrudniały centralizację dyspozycji środków przez władze centralne.

Wyraźnie to podkreśliły wypowiedzi posłów przy zatwierdzaniu przez Sejm dekretów o reformie bankowej. Zagadnienie nadmiernej ilości instytucji kredytowych poruszył poseł Frankowski⁶⁾ „w moim okręgu wyborczym, w miasteczku liczącym 8 do 10 tysięcy mieszkańców jest bank KKO, Narodowy Bank Polski, Bank Gospodarstwa Spółdzielczego, Bank Spółdzielczy, to naprawdę jest za dużo tych banków. Powiedzmy sobie wyraźnie — fabrykujemy bezrobotne banki. ...Rozumiem, że w każdym powiecie powinna być placówka Narodowego Banku Polskiego, to jest zasadnicze i konieczne, ale jest już kwestią dyskusji, czy w każdym powiecie inne banki mają mieć swoje placówki. Na pewno nie”.

Poseł Jędrzychowski poruszył zaś między innymi potrzebę centralizacji dyspozycji, jeżeli chodzi o politykę kredytową:

„Istniejący system bankowy pozostawił banki niepaństwowe, jak spółdzielcze i komunalne, co przeszkadzało w sprawowaniu przez państwo centralnej dyspozycji systemu kredytowego. Utrudniała to także forma spółek akcyjnych, właściwa niektórym bankom mającym istotne znaczenie dla gospodarki narodowej. Komunalne kasy oszczędności niekon-

trolowane w istocie rzeczy ani przez państwo, ani przez samorządy w wielu przypadkach stały się ośrodkami finansowymi elementów kapitalistycznych miast i wsi, a często elementów spekulacyjnych. Brak jednolitej i dyspozycyjnej sieci terenowej utrudniał realizację właściwej polityki kredytowej rządu, a intencje rządu przyjsia z pomocą kredytową biednym i średnim chłopom były w praktyce wypaczane w terenie na korzyść elementów kapitalistycznych. Brak było dokładnego rozgraniczenia funkcji między poszczególnymi bankami, które finansowały jednocześnie obrót, produkcję i inwestycje, różne gałęzie gospodarki narodowej i różne sektory”.

Przytoczone głosy w dyskusji sejmowej wskazyują na podstawowe przesłanki jakimi kierowała się władza ludowa przystępując do reformy bankowej.

Reforma bankowa przeprowadzana była stopniowo w latach 1948—1953. Można przy tym wydzielić trzy etapy tej reformy, które następowały w latach 1948—1950, 1951—1952 oraz w roku 1953.

Pierwszy etap reformy bankowej, to realizacja dekretu z dnia 25.XI.1948 roku o reformie bankowej⁷⁾. Dekret ten przewidywał reorganizację systemu bankowego na następujących zasadach:

a) banki państwowe ulegają podziałowi na banki podstawowe i banki specjalne. Bankami podstawowymi zostały — Narodowy Bank Polski i Bank Inwestycyjny, który powstał na miejsce likwidowanego przez dekret, Banku Gospodarstwa Krajowego. Pierwszy z nich miał spełniać kierowniczą rolę, jeśli chodzi o kredytowanie eksploatacji, drugi — jeśli chodzi o finansowanie inwestycji,

b) bankami specjalnymi miały być: Bank Rolny, Bank Rzemiosła i Handlu, Bank Komunalny oraz Powszechna Kasa Oszczędności. Jednocześnie w myśl dekretu miały ulec likwidacji prawie wszystkie instytucje kredytowe, działające do roku 1948. A więc miały przestać istnieć: Państwowy Bank Rolny, Bank Związku Spółek Zarobkowych, Bank Handlowy w Warszawie, Polski Bank Komunalny, Komunalny Bank Kredytowy oraz komunalne kasy oszczędności. Likwidacji ulegał także Bank Gospodarstwa Spółdzielczego, co było wynikiem zerwania z koncepcją autonomii spółdzielczości,

c) banki specjalne, z wyjątkiem Banku Komunalnego, pozostawały centralami finansowymi i rezyjnymi dla towarzystw kredytowych. Bank Rolny — dla gminnych kas spółdzielczych, które powstały na miejsce likwidujących się spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, Bank Rzemiosła i Handlu — dla miejskich towarzystw kredytowych oraz Powszechna Kasa Oszczędności dla pracowniczych kas spółdzielczych,

d) obok banków państwowych dekret przewidywał następujące banki akcyjne: Bank Handlu Zagranicznego, Bank Polski i Bank Polska Kasa Opieki, który właściwie był bankiem państwowym, gdyż akcje jego należały do Pocztovej Kasy Oszczędności.

Realizacja dekretu o reformie bankowej przeciągnęła się aż po rok 1950. Przeprowadzana ona była w warunkach szybkiej likwidacji elementów kapitalistycznych i rzemiosła w mieście. Doprowadziło to do likwidacji nie tylko Banku Związku Spółek Zarobkowych i przekształcenia Banku Handlowego w Warszawie w bank obsługujący wyłącznie obroty pieniężne z zagranicą (zaczął spełniać on funkcje nie

4) Dziennik Urzędowy Rzeczypospolitej Polskiej, Nr 62 z roku 1949, pozycja 489.

5) Tak na przykład Feliks Wiliński w artykule pod tytułem „Reorganizacja bankowości w Polsce” (Życie Gospodarcze Nr 5, rok 1948) proponuje likwidację NBP, jako banku udzielającego kredyt bezpośredni oraz powołanie nowych banków dla kredytowania przemysłu, handlu itd.

6) Sprawozdanie stenograficzne z 58 posiedzenia Sejmu Ustawodawczego w dniu 9 marca 1949 roku, strony 22—23.

7) Dziennik Ustaw Rz. P. rok 1948, Nr 82, pozycja 412.

owołanego do życia Banku Handlu Zagranicznego), le także Banku Rzemiosła i Handlu.

Drugi etap reformy bankowej (lata 1951—1952) charakteryzuje się pogłębieniem roli Narodowego Banku Polskiego, jako banku kredytu krótkoterminowego i rozliczeń, przede wszystkim dzięki specjalizacji Banku Rolnego, jako banku finansującego inwestycje w rolnictwie i leśnictwie oraz przetransferowaniu do Narodowego Banku Polskiego finansowania przemysłu rolno-spożywczego i skupu.

W okresie tym, w związku z reorganizacją terenowych organów władzy, zlikwidowany został także Bank Komunalny oraz przystąpiono do likwidacji Banku Polskiego.

Etap trzeci (rok 1953) był etapem kończącym centralizację kredytu krótkoterminowego w Narodowym Banku Polskim i specjalizację Banku Rolnego.

Tak więc likwidacja oddzielnych ogniw aparatu bankowego następowała stopniowo w miarę realizacji poszczególnych etapów reformy bankowej. W związku z tym zmieniła się odpowiednio struktura bankowości w Polsce. Proces ten ilustruje poniższa tabela:

	1948 r.		1950 r.		1952 r.		1953 r.	
	centrala	oddziały	centrala	oddziały	centrala	oddziały	centrala	oddziały
Narodowy Bank Polski	1	78	1	373	1	436	1	446
Bank Inwestycyjny (do roku 1949 BGK)	1	25	1	29	1	44	1	41
Bank Rolny (do roku 1949 Państwowy Bank Rolny)	1	23	1	145	1	239	1	45
Banki Komunalne	2	7	1	17	—	—	—	—
Bank Związku Spółek Zarobkowych	1	28	—	—	—	—	—	—
Bank Handlowy w Warszawie	1	17	3	1	1	—	1	—
Komunalne kasy oszczędności	297	150	—	—	—	—	—	—
Gminne kasy spółdzielcze (do roku 1949 — SOP)	1.479	—	1.256	—	1.318	—	1.356	—
Bank Polska Kasa Opieki	1	—	1	—	1	—	1	—
Bank Polski	1	—	1	—	—	—	—	—
Bank Gospodarczego Spółdzielczego	1	193	—	—	—	—	—	—

Likwidacji poszczególnych ogniw systemu kredytowego towarzyszył wzrost udziału kredytów Narodowego Banku Polskiego w ogólnej sumie kredytów (33% w roku 1948 do 90,9% w roku 1953).

Reforma bankowa w zasadzie dostosowała system bankowy do potrzeb gospodarki narodowej. Nastąpiło to w drodze likwidacji zbędnych instytucji kredytowych, i centralizacji kredytu krótkoterminowego w Narodowym Banku Polskim oraz specjalizacji banków finansujących inwestycje i w

drodze przebudowy kredytu rolnego (o czym była już mowa powyżej).

Drugą przesłanką, obok reformy bankowej, dla przebudowy form udzielania kredytów krótkoterminowych były zmiany w systemie finansów przedsiębiorstw państwowych.

C. Z m i a n y w s y s t e m i e f i n a n s ó w p r z e d s i ę b i o r s t w p a ń s t w o w y c h

Rozwój gospodarki uspołecznionej przewidziany w planie sześcioletnim wymagał dalszego umocnienia przedsiębiorstw na zasadach rozrachunku gospodarczego. Dla realizacji tego postulatu konieczne było przeprowadzenie zmian na następujących odcinkach:

a) rozszerzenie samodzielności przedsiębiorstw w celu wprowadzenia większej odpowiedzialności przedsiębiorstw i większego zainteresowania załogi przedsiębiorstw w wynikach pracy tych przedsiębiorstw,

b) zorganizowanie takiego powiązania przedsiębiorstw z systemem budżetowym a także kredytowym, które stwarzałoby możliwość wykorzystania pieniądza dla kontroli działalności przedsiębiorstw,

c) wprowadzenie takiego systemu rozliczeń między przedsiębiorstwami, który umacniałby wzajemne umowy między przedsiębiorstwami i rozszerzał odpowiedzialność przedsiębiorstw za wykonanie tych umów.

Przed wszystkim dla rozszerzenia samodzielności przedsiębiorstw ogromne znaczenie posiadało zakończenie w zasadzie udzielania dotacji przedsiębiorstwom w zakresie własnych funduszy obrotowych.

W podobnym celu w latach 1950—1951 przeprowadzona została decentralizacja w przedsiębiorstwach dzięki usamodzielnieniu poszczególnych zakładów (jednostek produkcyjnych) przez nadanie im uprawnień przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym⁸).

W tym samym czasie wydanych zostało kilka aktów prawnych, określających zasady umów planowych, arbitrażu, przyznawania przedsiębiorstwu osobowości prawnej a przede wszystkim uchwała o organizacji systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych⁹).

Drugim odcinkiem, gdzie nastąpiły zmiany, było powiązanie systemu finansów przedsiębiorstw z systemem budżetowym. Radykalna zmiana w tej dziedzinie nastąpiła w związku z realizacją uchwały z dnia 17.IV.1950 roku o reformie budżetowej¹⁰). Reforma budżetowa zlikwidowała rachunki wyrównawcze, prowadzone przez Narodowy Bank Polski. Funkcje rachunków wyrównawczych przejął budżet.

Wszystkie wyżej wymienione przedsięwzięcia, a przede wszystkim zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw i likwidacja rachunku wyrównawczego posiadały bardzo istotne znaczenie dla systemu kredytowego. Przekształcenie prawie wszystkich fabryk w przedsiębiorstwa samodzielne związało Bank bezpośrednio z „konsumentem” kredytu i tym samym dawało możliwość powiązania kredytu z poszczególnymi procesami produkcyjnymi, co znów było podstawą dla kontroli bankowej przy pomocy kredytu. Likwidacja rachunków wyrównawczych uwolniła Narodowy Bank Polski od nietypowych

⁸ Biuletyn PKPG Nr 12, pozycja 145, rok 1950.

⁹ Monitor Polski rok 1950, Nr A-55, pozycja 630.

¹⁰ Dziennik Ustaw Rz. P. z roku 1950, Nr 10, pozycja 10

dla Banku funkcji, stwarzała podstawę do oddzielenia kredytu od dotacji bezzwrotnych, a tym samym sprzyjała wykorzystaniu Banku i kredytu dla kontroli gospodarki narodowej.

Dalsza przebudowa form udzielania kredytu krótkoterminowego przez Narodowy Bank Polski

Funkcjonowanie Narodowego Banku Polskiego w latach 1947—1950, jako organu finansowego przedsiębiorstw, co wyrażało się w prowadzeniu przez niego rachunków wyrównawczych i sprawowaniu daleko idącej kontroli ewidencyjno-administracyjnej nad przedsiębiorstwami, zrodziło przeświadczenie, że można niczym nie ograniczać środków dla przedsiębiorstw. Każde bowiem przekredytowanie, prowadzące do nadmiaru funduszy własnych w obrocie w przedsiębiorstwie mogło być ściągnięte przez rachunek środków obrotowych. Zwrotność kredytu była także zapewniona, gdyż następowała z tegoż rachunku. W tej sytuacji powstała teoria, że rola kredytu powinna się ograniczyć do ewidencjonowania ewentualnych nieprawidłowości w przedsiębiorstwach oraz zapobiegania wszelkim trudnościom finansowym przedsiębiorstw.

Teoria ta doprowadziła do „automatycznego” pokrywania z odrębnego rachunku pożyczkowego (kredyt przeterminowany na rachunku B) zobowiązań przedsiębiorstwa, o ile w terminach ich płatności brak było pokrycia na jego rachunku bieżącym. Opłacanie zobowiązań w ciężar kredytu następowało jeżeli odbiorca nie złożył uzasadnionej odmowy akceptu. Rozwiązanie tego rodzaju spotkało się z ostrą krytyką, która doprowadziła ostatecznie do jego likwidacji.

Krytyka „automatycznego” płacenia zobowiązań zwracała przede wszystkim uwagę na to, że dostawca, posiadając zapewnioną zapłatę za swoje produkty przestał się interesować osobą odbiorcy, jego wypłacalnością i tym samym został całkowicie zwolniony od przeprowadzania jakiejkolwiek interwencji. Jednocześnie „automatyczne” przyznawanie kredytu złemu płatnikowi doprowadziło do pokrywania przez kredyt nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa, jego strat lub gromadzenia zapasów zbędnych i nadmiernych.

Krytyka ta była słuszna. Udzielanie wszystkim przedsiębiorstwom, niezależnie od tego czy pracują one dobrze czy źle i niezależnie od charakteru ich działalności, kredytu płatniczego uniemożliwiło wykorzystanie kredytu jako instrumentu kontroli. System ten bowiem nie zabezpieczał terminowości i celowości kredytu.

Tak daleko idące ograniczenie roli kredytu było wysoce niesłuszne. Oddziaływanie Banku na przedsiębiorstwo jest bowiem ściśle związane z działalnością przedsiębiorstwa, z jego odpowiedzialnością za wyniki osiągnięte w tej działalności. Dlatego też wszelkie automatyczne udzielanie środków dla przedsiębiorstwa, które będą niwelowały wyniki złej pracy przedsiębiorstwa w postaci trudności finansowych i zachowania jedynie kredytu jako formy ewidencji nieprawidłowości, całkowicie niepotrzebnie zawęży rolę kredytu. W takim przypadku nie będzie wykorzystana możliwość przekształcenia kredytu w instrument aktywnego oddziaływania na przedsiębiorstwa.

Przebudowa kredytu krótkoterminowego w latach 1949—1951 przeszła dwa okresy. Okres pierwszy

charakteryzuje się stopniowym wprowadzaniem takich zasad kredytowania, jak zwrotność, celowość, terminowość, materialne zabezpieczenie kredytu, okres drugi, w czasie którego nastąpiła likwidacja automatycznego pokrywania w ciężar kredytu nieopłaconych przez przedsiębiorstwo faktur i oparcia całego systemu na nowych zasadach kredytowania.

W latach 1949—1951 wprowadzenie do polskiego systemu kredytowego zasad zwrotności, terminowości i celowości kredytu następowało przede wszystkim w drodze zmiany charakteru poszczególnych rodzajów kredytów.

W okresie tym wykształciły się trzy grupy kredytów: normatywne, ponadnormatywne i rozliczeniowe oraz kredyt przeterminowany.

Kredyt normatywny do roku 1951 zasadniczo nie ulegał zmianie w porównaniu z latami 1948—1949. Natomiast kredyty ponadnormatywne podzielone zostały na sezonowe, specjalne, kredyty na nadzwyczajne potrzeby oraz na kredyt na zaliczki kontraktacyjne. Był to podział rodzajowy, który zapewnił większą możliwość powiązania kredytu z jego przedmiotem. Od roku 1950 rozpoczęto udzielać przedsiębiorstwom kredytu inkasowego. Początkowo był on udzielany bezterminowo, do czasu opłacenia faktury przez odbiorcę, który korzystając z kredytu przeterminowanego przy wykupie faktur prawie że nigdy nie zalegał z jego spłatą. Następnie jednak kredyt ten staje się terminowy. Przedmiotem jego mogą już być tylko faktury w granicach prawidłowego okresu obiegu dokumentów.

Od roku 1950 Bank zaczął udzielać coraz więcej uwagi materialnemu zabezpieczeniu kredytu. Przedsiębiorstwa zobowiązane zostały do składania oświadczeń o stanie swoich zapasów. Przy zmniejszaniu się zabezpieczenia Bank miał obowiązek odpowiednio zmniejszyć kredyt udzielony przedsiębiorstwu.

Wprowadzenie nowych zasad kredytowania do polskiego systemu kredytowego nastąpiło ostatecznie w roku 1951, przede wszystkim w wyniku realizacji zarządzenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego Nr 6, z dnia 18.IV.1951 roku. Zmiany, jakie nastąpiły w roku 1951 polegały na: pełnej likwidacji zapłaty w ciężar kredytu faktur dostawców nie pokrytych z rachunku rozliczeniowego, zaprzestaniu przez Bank udzielania kredytu normatywnego dla przedsiębiorstw, o ile niedobór własnych funduszy obrotowych powstał w wyniku strat albo nietermi-

	1949 r.	1950 r.	1951 r.
kredyty normatywne	12,3	18,4	18,6
kredyty ponadnormatywne	81,6	55,2	58,4
w tym: planowe	— 29,1	— 36,7	— 41,0
ponadplanowe	— 52,5*)	— 18,5**)	— 17,4***)
kredyty rozliczeniowe	—	18,0	17,6
kredyty inne	2,8	0,9	0,7
kredyt przeterminowany	3,3	7,5	4,7
Ogółem.	100,0	100,0	100,0

*) kredyt przejściowy.

**) kredyt przeterminowany na rachunku A.

***) kredyt na nadzwyczajne potrzeby.

nowych dotacji z budżetu, wprowadzeniu powszechnie zasady powiązania kredytu z odnośnymi przedmiotami kredytowania.

Jednocześnie z przebudową klasyfikacji kredytów zmieniał się w latach 1949—1951 także udział poszczególnych rodzajów kredytów w ogólnej sumie kredytów udzielonych w tych latach przez Narodowy Bank Polski. (patrz str. 98).

Najistotniejszym wnioskiem, jaki nasuwa się przy analizie powyższych danych jest to, że w omawianym okresie nastąpiło bardzo istotne zwiększenie udziału kredytów ponadnormatywnych, planowych. W roku 1949 stanowiły one 29,1%, zaś w roku 1951 — 41%, jednocześnie miało miejsce zmniejsze-

nie się udziału kredytów ponadplanowych, przejściowych. Od roku 1950 poważny procent kredytów (18%) zaczął stanowić kredyt rozliczeniowy.

W omawianym okresie nastąpiła także ewolucja w formach kontroli bankowej. Zasadnicza zmiana w kontroli bankowej w porównaniu z pierwszymi latami powojennymi polegała na odejściu od drobniawej kontroli o charakterze ewidencyjnym, na przykład kontroli faktur, do bezpośredniej obserwacji pracy przedsiębiorstw przez analizowanie materiałów sprawozdawczych czy lustracje i usuwanie stwierdzonych zakłóceń.

W. Jaworski

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Upadłość gminnej spółdzielni „Samopomoc Chłopska” a zabezpieczenie kredytów

Na terenie województwa lubelskiego ogłoszono upadłość jednej z gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska”. Fakt dotychczas nie notowany w dziesięcioletniej praktyce kredytowania tych jednostek wywołał zrozumiałe wrażenie, niepokój w oddziałach — wyrazem czego było „zaostrożenie” polityki kredytowej w stosunku do gminnej spółdzielni.

Ponieważ przypadek ten nasuwa pewne refleksje wydaje się celowe zapoznanie szerokiego ogółu kredytowców z tym niepożądanym zjawiskiem.

W myśl dotychczas obowiązującej ustawy o spółdzielniach (artykuł 85) ogłoszenie upadłości następuje w razie niewypłacalności spółdzielni. Stan niewypłacalności precyzuje artykuł 86 cytowanej ustawy:

„Jeżeli według bilansu zestawionego przez zarząd strata przewyższa sumę wniesionych udziałów, funduszu zasobowego i innych funduszy własnych, z wyjątkiem rezerwy na amortyzację, zarząd powinien niezwłocznie zwołać walne zgromadzenie, na którego porządku obrad zamieści sprawę dalszego istnienia spółdzielni”.

Zasada przyjęta przez ogólne prawo upadłościowe głosi, że najważniejszym celem postępowania upadłościowego jest r o z n o m i e r n e zaspokojenie roszczeń poszczególnych wierzycieli.

Narodowy Bank Polski jest niewątpliwie najpoważniejszym wierzycielem gminnej spółdzielni. Wynika to z zasad systemu finansowego i kredytowego, jak też i z faktu, że „fundusze własne”, na które według wspomnianej ustawy składa się fundusz udziałowy, zasobowy, lub fundusze inne, występują w dużej części spółdzielni w minimalnych sumach. Fundusz zasobowy został zużyty na pokrycie strat powstałych na skutek złej gospodarki, fundusz udziałowy wobec dotychczasowego braku zaufania mas członkowskich do spółdzielni nie przejawiał tendencji wzrostu — dość powiedzieć, że w województwie przeciętna wpłata na członka spółdzielni wynosi 29 złotych. Stąd na jeden złoty udziału przypada przeciętnie 54 złote kredytu bankowego.

Zrozumiałe jest, że bez pomocy kredytu bankowego jednostki pionu CRS nie byłyby w stanie wykonać zadań gospodarczych, wynikających z narodowego planu gospodarczego.

Można zatem postawić pytanie — czy z faktu tego nie powinno wynikać pewne uprzywilejowanie Banku, reprezentującego również interesy skarbu państwa, na przykład, w przypadkach ogłoszenia upadłości spółdzielni tym bardziej, że z kolei fundusze, które Bank przeznacza na kredyty nie

stanowią wyłącznej własności Banku, a przeciwnie, są własnością całej gospodarki narodowej.

Obowiązujące przepisy prawa upadłościowego tworzone były w okresie gospodarki kapitalistycznej — równomierny podział masy upadłościowej leżał oczywiście w interesie wszystkich wierzycieli.

Można wysunąć liczne argumenty za i przeciw koncepcji uprzywilejowania Banku. Trzeba jednak stwierdzić, że o z y c z a Banku, jako wierzyciela, w warunkach obecnie obowiązujących przepisów rozliczeniowych (Uchwała Nr 527) jest wyraźnie niekorzystna. Spłata kredytu bankowego w piątej kolejności, w chwili gdy sytuacja wymaga natychmiastowego wycofania kredytów, konieczność uzyskiwania zgody Ministra Finansów na zmianę tej kolejności, przyczynia się do straty czasu, a tym samym często dziesiątek tysięcy złotych, które znajdują się w Banku, ale przeznaczone są na spłatę bardziej uprzywilejowanych od Banku wierzycieli.

Dlatego też projektowana zmiana systemu rozliczeń i odpowiednie zabezpieczenie interesów Banku w umowie kredytowej — w świetle doświadczeń „upadłościowych” jest sprawą zasadniczej wagi.

Dalsze zagadnienie dyskusyjne w toczącym się postępowaniu upadłościowym to kwestia, czy Fundusz Wyrównawczy Strat, tworzony centralnie przez CRS ze składek wszystkich spółdzielni pracujących rentownie powinien uczestniczyć w równomiernym podziale masy upadłościowej — jako wierzyciel, z tytułu udzielonych spółdzielni dotacji tak zwanych rozliczeniowych.

Uchwalony przez Zarząd Główny CRS „Regulamin” głosi, że Fundusz Wyrównawczy Strat przeznaczony jest na pokrycie finansowych strat jednostek działających na pełnym rozrachunku gospodarczym.

Z funduszu tego udzielano — za pośrednictwem WZGS — spółdzielniom dotacje bezzwrotne i zwrotne, tak zwane „rozliczeniowe”.

Stosowana w praktyce interpretacja przepisów o dotacjach bezzwrotnych sprowadzała się do tego, że dotacje tego typu mogły otrzymać spółdzielnie słabe gospodarczo, które ponosiły planowane i niezawinione straty, spółdzielnie, które poniosły straty na skutek złej gospodarki, o ile przeprowadziły u siebie niezbędne kroki, gwarantujące poprawę gospodarności. Może być brane również pod uwagę poniesienie przypadkowych strat „niezawinionych”, naruszających równowagę spółdzielni.

W przypadkach przeprowadzania likwidacji w drodze dobrowolnego umownego łączenia się z sąsiednią gminną spółdzielnią, Centrala Rolnicza Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” z zasady wyraża zgodę na zmianę dotacji rozliczeniowych na dotacje bezzwrotne. Widzimy więc, że stosowana w praktyce interpretacja jest bardzo szeroka.

W początkowej fazie działalności Funduszu Wyrównawczego Strata udzielono spółdzielniom raczej dotacji zwrotnych licząc na to, że dotacje te odegrają rolę bodźca do zmiany stylu pracy spółdzielni, do przeprowadzenia reorganizacji, do zwiększenia zainteresowania członków itp. W praktyce okazało się jednak, że ponieważ pomoc ta przychodziła do spółdzielni w sposób łatwy, ponieważ troskę o poprawę stylu pracy wzięła na siebie raczej „góra” (PZGS, WZGS, Bank), a nie „dół”, od którego wymagano tylko podpisania „planu uzdrowienia”, opracowanego często w PZGS „przy biurku” — rola wychowawcza dotacji rozliczeniowych zawiodła oczekiwane nadzieje.

W opisanych warunkach — gdy poza tym Uchwała Nr 526 nie przyniosła spodziewanych efektów — ukazanie się zarządzenia Prezesa A-30/57 było konieczne i dało możliwość w powiązaniu z zarządzeniem A-96/56 — konkretnego, bezpośredniego wkroczenia Banku w sprawy porządkowania działalności spółdzielni.

W wyniku — na przestrzeni trzech kwartałów roku 1957 uległo likwidacji na terenie naszego województwa jedenaście gminnych spółdzielni.

Fakt ten przyczynił się znacznie do oczyszczenia „atmosfery”. Obecnie zagrożenie wstrzymania kredytowania spółdzielni ma już bardzo poważną wymowę. Warunki stawiane przez Bank w postaci wyrównania niedoboru funduszy własnych w obrocie drogą przede wszystkim uzupełnienia udziałów członkowskich — bo od zwiększenia zainteresowania członków od przejęcia przez członków odpowiedzialności za losy spółdzielni trzeba zacząć uzdrawianie spółdzielczości — mają widoki powodzenia. Świadczy o tym choćby uchwalanie na jesiennych zebraniach ubiegłego roku podwyżek udziałów do co najmniej 100 złotych jak i zwiększające się wpływy z tego tytułu.

Istnieje inne jeszcze zjawisko natury społeczno-politycznej, które w warunkach kapitalistycznych nie miało miejsca. Likwidowana przez upadłość spółdzielnia posiada dwie nieruchomości (magazyn zbożowy, dom mieszczący biura i sklep) wybudowane w latach 1953—1954 częściowo z kredytów inwestycyjnych.

Budynki te w dobrym stanie przedstawiają obecnie po znacznejwyżce cen artykułów budowlanych i cen robocizny, daleko wyższą wartość od zaewidencjonowanej. Ponadto do syndyka masy upadłościowej zgłaszają się prywatne osoby, pragnące nabyć magazyn (murowany) z przeznaczeniem na młyn za cenę dość wysoką. W interesie wierzycieli oczywiście leży przeszacowanie nieruchomości i sprzedaż po najwyższej, możliwie do osiągnięcia cenie. Na konferencji wierzycieli (Bank, PZGS) z sądem i syndykiem postanowiono, aby nieruchomości przejął PZGS po odpowiednio wyższej cenie, na podstawie szacunku rzeczoznawców — (oczywiście nie osiągnięte się sum oferowanych przez prywatnych kupców). Dano w ten sposób wyraz zdaniu by majątek spółdzielczy pozostał w rękach spółdzielców, którzy niewątpliwie w przyszłości będą spółdzielnię chcieli odbudować.

Dotychczasowe przepisy nie przewidują dalej takiego postępowania, jakie zastosowano wobec wierzycieli inkasowych, którzy z racji tego, że postanowienie sądu o upadłości zostało ogłoszone w miejscowym dzienniku, nie mogliby zgłosić w terminie swych roszczeń.

Syndyk masy upadłościowej zwrócił się do Banku płatnika o zwrot Bankom podawców wszystkich żądań zapłaty

złożonych na inkaso w ciężar spółdzielni likwidowanej prosząc o zaznaczenie, że zwrot następuje na skutek ogłoszenia upadłości dłużnika przez sąd powiatowy.

Oczywiście postępowanie syndyka zgodne jest z intencją prawodawcy — równomiernego zaspokojenia roszczeń poszczególnych wierzycieli.

A teraz dla nas kredytodawcy sprawa może najważniejsza, mianowicie jak zabezpieczyć interesy Banku — jako kredytodawcy — by mieć pewność — nawet podczas takich „niespodzianek” — jak upadłość — pełnej zwrotności udzielonych kredytów.

Zabezpieczenie w postaci przyrzeczenia ustanowienia prawa zastawu, podpisanego przez zarząd spółdzielni w roku 1952 (z chwilą przejęcia kredytowania przez NBP) nie dało efektów, gdyż zarząd spółdzielni nie wyraził zgody na podpisanie umowy przewłaszczenia na zabezpieczenie, zaś sąd powiatowy odrzucił wniosek Banku o zabezpieczenie na majątku spółdzielni swoich wierzycieli istniejących z tytułu udzielonych kredytów mimo, że w dokumencie tym zarząd spółdzielni oświadczył że „każdorazowo posiadane przez nas wszystkie składniki majątku obrotowego będące naszą własnością, a także nasze prawa majątkowe stanowią zabezpieczenie udzielonego nam przez NBP kredytu”.

Na terenie województwa nie było przypadku windykacji kredytów przez egzekwowanie umowy przyrzeczenia ustanowienia prawa zastawu (takie umowy przez większość gminnych spółdzielni zostały podpisane) — nie przesądzając zatem sprawy — wydaje się jednak, że tego rodzaju formalne zabezpieczenie z uwagi na trudności w pełnym zastosowaniu przepisów o prawie zastawu do towarów, znajdujących się w sprzedaży — napotykałoby na trudności.

Zresztą brak wzmianki o takim zabezpieczeniu w projektowanej generalnej umowie kredytowej — wskazuje na zaniechanie prób stosowania tego rodzaju zabezpieczenia.

Pozostaje za tym dosłownie „pilnować”, czuwać, czynić starania wszelkimi dostępnymi dla kredytodawców środkami, aby udzielony kredyt miał zawsze pełne zabezpieczenie w przedmiocie kredytowania, w konkretnym zapasie, czy surogacie zapasu (należności, gotówka).

Doświadczenia z likwidowanej spółdzielni są dość przykre. Podczas sprzedaży towarów przez syndyka okazało się, że prawie 10% ogółu zapasów to towary zepsute, zniszczone, uszkodzone, bezwartościowe, 6,5% to zapasy o niepełnej wartości handlowej (zła produkcja, nieodpowiednie fasony, spłowiałe kolory itp.). Dokonano więc przeceny ich, która wyniosła 46,3% pierwotnej wartości sprzedażnej. Stąd wniosek — 7,5% zapasów w tej spółdzielni nie stanowiło prawidłowego zabezpieczenia kredytu i nie powinno być przedmiotem kredytu. Rzeczywistość była jednak inna.

Problem zabezpieczenia interesów Banku w takich przedsiębiorstwach, jak gminne spółdzielnie — nie jest problemem łatwym. W warunkach województwa lubelskiego, gdzie każda spółdzielnia posiada przeciętnie 15 sklepów oddalonych po kilka czy kilkanaście kilometrów od siedziby zarządu spółdzielni, dojazd do sklepów w niektórych porach roku jest wręcz niemożliwy (roztopy wiosenne i jesienne). Tym warunkom można przeciwstawić oddziały Banku, które nie posiadają żadnych środków lokomocji (nawet rowerów). Korzystanie z różnego rodzaju środków lokomocji, na przykład: z samochodów ciężarowych PZGS, transportujących towary do spółdzielni — nie zawsze jest możliwe, na przykład dla kobiet (w województwie stanowią one 42% inspektorów kredytowych pionu wiejskiego).

Inspektorzy kredytowi często chodzą pieszo po kilka kilometrów z uwagi na wysoki koszt wynajęcia wozu przy obostrzeniach i stałym kurczeniu środków na delegacje służbowe.

Niewątpliwie przytoczone wyżej warunki obiektywne stanowią poważną przeszkodę w rozeznaniu masy towarowej.

Dlatego też konieczne jest wykorzystanie przez inspektorów kredytowych tych wszystkich możliwości, które istnieją — poza inspekcją bezpośrednią w poszczególnych punktach sprzedaży detalicznej — jako najbardziej skutecznym orężem w rozeznaniu zapasów.

Postaram się wymienić niektóre z tych możliwości:

1) dokładna analiza materiałów sprawozdawczych, składanych przez przedsiębiorstwo, zarówno finansowych jak i z obrotu towarowego, sprawozdanie kwartalne CRS 24, H-2, H-6,

2) wykorzystanie materiałów sprawozdawczych znajdujących się bezpośrednio w przedsiębiorstwie, a nie składanych oddziałowi, na przykład ZH-4 (sprawozdania te nadsyłane są przez spółdzielnię do PZGS),

— raporty sklepowe, kartoteki magazynowe, kartoteki ilościowo—wartościowe, analiza kont poszczególnych sklepów, rejestr faktur itp.

3) wykorzystanie materiałów z rewizji dokonanych przez rewidentów WZGS, którzy przebywając w spółdzielni dłuższy okres czasu (2 — 3 tygodnie) mają dość dobre rozeznanie również w zakresie zapasów,

4) wykorzystanie materiałów, znajdujących się w PZGS jako jednostce nadrzędnej. Chodzi w szczególności o wyniki wizytacji instruktorów techniki handlu. Ostatnie zarządzenia w tym względzie — Instrukcja Nr 3 Biura Planowania i Instruktażu Handlu CRS w sprawie organizacji i zadań instruktażu handlowego (Komunikaty Handlowe Nr 17/1957 roku) znacznie rozszerza tematykę wizytacji i przy należyтым pełnieniu obowiązków przez instruktorów, będących na odpowiednim poziomie — może dać oddziałom bogaty materiał w zakresie rozeznania zapasów. Jestem zdania — że PZGS materiały te powinny okazać Bankowi w ramach współpracy, lub też inspekcji samego PZGS — jako kredytobiorcy,

5) wnikliwe badanie w spółdzielniach materiałów z dokonywanych przez inwentaryzatorów, czy też rady spółdzielcze inwentaryzacji poszczególnych magazynów, składów, czy też

punktów sprzedaży detalicznej. Chodzi tu o spisy inwentaryzacyjne. Oddział Banku ma prawo wymagać, aby spisy te sporządzane były zgodnie z zarządzeniami CRS, w szczególności z Instrukcją Biura Księgowości Nr 19/55 (Zarządzenie dla spółdzielni Nr 15/1955). Instrukcja nakazuje wykazywanie na oddzielnych arkuszach spisowych:

- towarów leżących ponad jeden rok,
- zapasów posiadających wartość złomu lub odpadków użytkowych,
- zapasów posiadających zmniejszoną wartość, których nie będzie można sprzedać po normalnej cenie,
- zapasów towarów zepsutych.

Takie rozeznanie zapasów jest niezbędne dla spółdzielni dobrze gospodarującej.

Nie można pominąć dla celu, o który chodzi, badań jakie inspektor kredytowy ma możliwość przeprowadzać podczas kontroli kameralnej w oddziale, na przykład kontrola wpływów, badanie faktur dołączonych do żądań zapłaty dla rozeznania na przykład zakupu towarów, będących już w nadmiarze itp.

Możliwości rozeznania przedmiotu kredytowania a zatem działania w kierunku zabezpieczenia interesów Banku istnieją — trzeba jednak umiejętności właściwej organizacji pracy w oddziale, a także dużo dobrej woli ze strony inspektorów kredytowych.

Na zakończenie musimy sobie powiedzieć, że służba kredytowa w Banku, to trudna i odpowiedzialna praca. Środki lokowane w Banku przez jednostki gospodarki narodowej zostają kredytowcom oddane jakby w administrację, my gospodarzemy tymi środkami, a zatem ponosimy „moralną”, a w przypadkach zaniedbań — niestety i służbową odpowiedzialność za całość i bezpieczeństwo kredytów.

Stąd im większa znajomość przedmiotu, tym mniejsze ryzyko utraty kredytów, tym lepsze wykonanie powierzonych nam obowiązków.

J. Papliński

Lublin

Kilka uwag na temat skuteczności bankowej kontroli funduszu płac

Nie wymaga specjalnego uzasadnienia stwierdzenie, że system bankowej kontroli funduszu płac okresu ubiegłego, który mimo poważnych braków w samym systemie kontroli jak i w jego praktyce, osiągnął pożądaną efekt.

Ten szeroki zakres ingerencji Banku w sprawy gospodarki funduszem płac i zatrudnienia, oparty na jednej z wielu sztucznych konstrukcji biurokratycznych, musiał ulec zasadniczej zmianie na skutek decentralizacji życia gospodarczego i zmian w stylu zarządzania gospodarką narodową.

Aczkolwiek uchwała Rady Ministrów Nr 28 z dnia 18 stycznia 1957 roku oraz Instrukcje Tymczasowe wydane w oparciu o nią zrywają z praktyką administracyjnego oddziaływania, a punkt ciężkości przeniesiony został na mechanizm działający wewnątrz przedsiębiorstwa, to zdaniem moim mechanizm ten, stwarzający określone hamulce i bodźce, jest niewystarczający.

Chcę właśnie zwrócić uwagę na to czy sankcje, jakie ponosi przedsiębiorstwo z tytułu przekroczenia funduszu płac, spełniają swoje zadanie.

Skuteczność tych bodźców ekonomicznych ilustruje poniższe zestawienie, sporządzone według stanu na dzień 31 października 1957 roku.

Jak z powyższego zestawienia wynika system obecnej kontroli nie powoduje dla przedsiębiorstw w istocie swej większej dolegliwości.

Na 175 przedsiębiorstw przemysłowych tylko 40 płaciło odsetki karne, co stanowi 22%. Ostatecznie odsetki do bud-

żetu odprowadziło trzynaście przedsiębiorstw, co w porównaniu z ilością przedsiębiorstw płacących odsetki wynosi 32%. Bardzo nisko również kształtuje się stosunek przedsiębiorstw, w odniesieniu do których zastosowano zawieszenie premii, bo wynosi on zaledwie 12%.

Jeszcze korzystniej dla jednostek, jak widzimy z powyższej tabeli, wskazuje ten kształtuje się w stosunku do jednostek podległych CZSP.

Duża elastyczność w zakresie gospodarki funduszem płac wyrażającą się między innymi:

Ilość przedsiębiorstw ogółem	W tym płacących odsetki	% 2:1	Kwota odsetek	Ilość przedsiębiorstw których odsetki odprowadzono do budżetu	% 5:2	Kwota odsetek odprowadzonych do budżetu	% 3:4	Ilość przedsiębiorstw, wobec których zastosowano zawieszenie premii	% 9:1	Kwota zawieszonej premii
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
przemysł										
175	40	22	193/m	13	32	83/m	43	22	12	246/m
CZSP										
160	7	5	38/m	2	28	24/m	63	1	0,62	1/m

a) w wykorzystywaniu oszczędności od początku roku,
 b) w sztucznym tworzeniu funduszu skorygowanego, przez korygowanie procentem wykonania planu łącznego funduszu osobowego i •bezosobowego,

c) w ustalaniu skorygowanego funduszu płac w obrachunku narastającym,

d) w możliwości szerokiego dokonywania zmian w planach produkcji i funduszu płac.

Powoduje to, że w porównaniu do systemu kontroli okresu ubiegłego ilość i wielkość przekroczeń obecnie znacznie się zmniejszyła.

Wcale to nie oznacza, że na odcinku gospodarki płacami nastąpiła jakaś radykalna poprawa, przeciwnie właśnie niewłaściwe wykorzystywanie uprawnień oraz błędnie rozumiane usamodzielnienie przedsiębiorstw powodują, że w wielu zakładach pracy dokonuje się niejednokrotnie niczym nieuzasadnionych podwyżek płac oraz innych wypłat.

Odsetki płacone z tytułu przekroczenia planowanego funduszu płac w praktyce nie spełniają zadania bodźca ekonomicznego.

Znana powszechnie mała dbałość załóg o właściwe pojęcie oszczędności i zainteresowanie wynikami finansowymi nie przedstawia dla niej większego znaczenia w postaci obciążenia przedsiębiorstwa odsetkami.

Również sankcja w postaci zawieszenia premii produkcyjnej, aczkolwiek w skutkach swych odgrywa ważną rolę, to zdaniem moim jest ona za niska i nie zawsze skuteczna.

W zasadzie najczęściej z przekroczeniem funduszu płac mamy do czynienia w przypadku niewykonania przez przedsiębiorstwo określonych zadań. Stąd też przedsiębiorstwo, z wyjątkiem odsetek karnych, nie ponosi tej drugiej bardziej dolegliwej sankcji, warunkiem bowiem uzyskania premii jest wykonanie planu.

W związku z powyższymi uwagami sądzę, że o ile sankcje z tytułu przekroczenia funduszu płac mają spełnić powierzoną im rolę to:

1) odsetki karne powinny być stosunkowo wyższe. Na przykład w pierwszym miesiącu 3%, w drugim 6% aż do 9% w stosunku kwartalnym. Wprowadzenie stopy progresywnej będzie z jednej strony mobilizowało przedsiębiorstwo do analizy przyczyn przekroczenia i stosowania możliwie wszystkich środków prewencyjnych, z drugiej zaś jako wyższa kara będzie rzutowała bezpośrednio w większym stopniu na wyniki ekonomiczne (straty) przedsiębiorstwa, co z kolei powinno zainteresować również rady robotnicze.

2) postanowienia paragrafu 3 uchwały Nr 28 Rady Ministrów z dnia 18 stycznia 1957 roku rozciągnąć — w przypadku nieotrzymania premii produkcyjnej — na innego rodzaju premie, oczywiście w stosunku jedynie do dyrektora i innych pracowników umysłowych, winnych dopuszczenia do przekroczenia funduszu płac i odpowiedzialnym za gospodarkę funduszem płac.

Oddzielnym zagadnieniem, na które chciałem zwrócić uwagę, są inspekcje.

Usamodzielnienie przedsiębiorstw, ich większa autonomia w zakresie płac i zatrudnienia posiada rzecz jasna swoje odbicie w obecnym systemie kontroli funduszu płac.

Tak się jakoś składa, że jednostki nadrzędne w poprzednim okresie czasu, a szczególnie obecnie, nie przejawiają większego zainteresowania gospodarką na odcinku płac i zatrudnienia swoich jednostek.

Przyjęła się zasada, że skoro Bank prowadzi kontrolę funduszu płac to wszystkie zrealizowane przez niego wypłaty

są badane pod względem merytorycznym i formalnym oraz są dokonane zgodnie z przepisami.

Tymczasem nieprawidłowości na tym odcinku w niektórych przedsiębiorstwach są dość poważne. Stwierdza się świadome łamanie dyscypliny finansowej.

Wobec ogólnego złagodzenia ostrza systemu kontroli i zniesienia merytorycznej kontroli, bezosobowego funduszu płac wydaje się, że inspekcje powinny mieć charakter obligatoryjny. Każda jednostka przynajmniej raz w roku powinna być objęta inspekcją.

Bank ze względu na swoją pozycję i szczególnie dogodne warunki, jakie posiada z punktu widzenia każdej kontroli nie powinien iść po linii ograniczania dotychczas praktykowanej lustracji. Przeciwnie, mając na uwadze dotychczasowe wyniki osiągnięte na skutek szczegółowego badania gospodarki funduszem płac i zatrudnienia oraz potrzeby ogólnogospodarcze, wydaje się właśnie celowe i wskazane stałe rozszerzanie i pogłębianie wachlarza badanych zagadnień.

Niestety wobec postanowień, dość lakonicznie sprecyzowanych w Tymczasowej Instrukcji w zakresie inspekcji i wprowadzenia obowiązku inspekcji jedynie w przypadkach stwierdzenia przekroczenia, obserwujemy gwałtowny spadek nie tylko jakości ale i ilości przeprowadzonych inspekcji.

Jeżeli na przykład w roku 1956 wskaźnik dokonanych inspekcji w stosunku do ogółu przedsiębiorstw wynosił około 98%, to za dziesięć miesięcy roku 1957 wskaźnik ten kształtuje się w 38%.

Na taki stan rzeczy, poza wspomnianym wyżej niedociągnięciem w sprecyzowaniu przepisów wpłynął również fakt przekazania kontroli następnej do obowiązku inspektorów kredytowych, którzy bez uprzedniego przygotowania rzecz jasna podchodzą do tego rodzaju inspekcji z odpowiednią rezerwą i niejednokrotnie bardzo powierzchownie oraz w wąskim zakresie.

Nie wydaje się celowe utrzymywanie nadal praktyki sporządzania szczegółowych wytycznych do inspekcji, dla potrzeb oddziałów, prowadziło to bowiem do schematyzmu i odwracało uwagę inspektora od momentów może bardziej istotnych.

Niemniej uważam, że poza sprawdzeniem w przedsiębiorstwie spostrzeżeń i wniosków wysnutych na tle bieżącej kontroli, każda inspekcja ogólna powinna uwzględniać ponadto następujące kierunki;

- 1) prawidłowość ustalenia planu funduszu płac,
- 2) wykonanie funduszu płac,
 - a) w powiązaniu z wykonaniem planu produkcji,
 - b) wykonanie planu średniej płacy w powiązaniu z osiągniętą średnią wydajnością pracy,
 - c) wykonanie planu funduszu płac w powiązaniu z wykonaniem planu zatrudnienia,
- 3) zgodność wyliczonych w listach płac wysokości wynagrodzeń zasadniczych i dodatków z obowiązującymi taryfikatorami,
- 4) zgodność wypłat premii z obowiązującymi regulaminami premiowania,
- 5) celowość i legalność wykorzystania funduszu za godziny nadliczbowe,
- 6) ustalenie strat spowodowanych niewykorzystaniem czasu pracy,
- 7) straty spowodowane wypłatą wynagrodzeń za prace zużyte na wyroby zbrakowane,
- 8) prawidłowość wykorzystania bezosobowego funduszu płac.

J. Kastelik

Lublin

Księgowanie odsetek karnych z tytułu przekroczenia funduszu płac

Księgowanie na koncie bilansowym 196 ewidencji zbiorczej karnych odsetek z tytułu przekroczenia funduszu płac wywołuje w oddziałach operacyjnych wiele dyskusji między stanowiskiem pracy funduszu płac a rachunkowością, ściślej, między pracownikami obliczającymi odsetki karne a pracownikiem dokonującym księgowania na tym koncie.

Rachunkowość chciałaby mieć tę ewidencję księgowania przejrzystą — taką, jaką ma na kontach przejściowych: 70, 99, 191, 192, 195 itd., prowadzonej według zasad podanych w punkcie 36 § 8 rozdział III Część B IS Dział X/A, które uzasadniają potrzebę podawania w rejestrach analitycznych daty wyksięgowania przy księgowanych pozycjach pierwotnych, a przy pozycjach wtórnych — daty zapisu pierwotnego. Potrzeba ta ułatwia uzgadnianie stanu konta przejściowego według otwartych pozycji i jest niezbędna do terminowego ich likwidowania, co nie jest sprawą obojętną dla komórek księgowości, mimo że charakter tych księgowania wynika z przepisów pionu A. Rachunkowość uważa konto 196 za konto przejściowe i chce, by kwoty pozycji wtórnych pokrywały się z pozycjami pierwotnymi. Zasada ta wprowadza ład, porządek i terminowość rozliczeń. Sprawa księgowania pierwotnych nie powoduje żadnych trudności, występują one dopiero przy księgowaniach wtórnych, których pozycje w większości wypadków nie odzwierciedlają zapisów pierwotnych. Przyczyny tego postaram się przedstawić na krótkim przykładzie. Uspołecznionemu przedsiębiorstwu „x” oddział naliczył i pobrał z jego rachunku rozliczeniowego:

w lutym odsetek na złotych	100,—
w marcu odsetek na złotych	200,—
w kwietniu odsetek na złotych	150,—
w maju odsetek na złotych	300,—
w czerwcu odsetek na złotych	150,—

Pozycje te w komórce rachunkowości zaksięgowano w zbiorczej ewidencji na F-4351 zgodnie z ZP B/15/57 w odpowiednich dniach wymienionych miesięcy na podstawie not memoriałowych, sporządzonych przez komórkę funduszu płac lub dysponenta rozliczeń. Pozycje te są równocześnie, a w każdym razie powinny być, księgowane na wzorze Nr 2 arkusza kontrolnego wykonania funduszu płac.

W wyniku analizy sprawozdania z wykonania funduszu płac tego przedsiębiorstwa, komórka funduszu płac czy dysponent rozliczeń, na podstawie wspomnianego arkusza Nr 2, wystawia noty memoriałowe na:

złotych	70,—	zwrot przedsiębiorstwu
złotych	115,—	przekazanie do budżetu

reszta naliczonych kar zostanie w innych okresach odpowiednio rozdysponowana w kwotach nie odpowiadających uprzednim księgowaniom.

Jak z powyższego widać kwoty wtórnych księgowania nie pokrywają się z kwotami księgowania pierwotnych. Na F-4351 w zbiorczej ewidencji figurują różne jednostki gospodarki uspołecznionej, które posiadają od paru do kilku pozycji księgowanych na koncie bilansowym 196. Skonfrontowanie i zamknięcie otwartych pozycji jest niemożliwe, jak również nie jest możliwe wyprowadzenie salda tego konta na podstawie otwartych pozycji.

W tym systemie księgowania jest konto bezpieczne. Zainteresowanie pracowników nim dysponujących nie jest ciągłe, zaś pracowników rachunkowości mało skuteczne. Ze strony komórki funduszu płac nie jest ciągłe dlatego, że przy zmianie przydziału przedsiębiorstw, pracownikom zastępującym, co często występuje w okresie urlopów, czy chorób, występują takie czy inne niedociągnięcia. Do nich w szczególności należy dokonanie zmian na arkuszu wzór Nr 2 bez równoczesnego dokonania księgowania na koncie 196 i odwrotnie. Fakty takie mają miejsce.

Zainteresowanie zaś pracowników rachunkowością jest mało skuteczne, ponieważ, praktycznie rzecz biorąc, nie mają oni wpływu na likwidację pozycji starych.

Przeprowadzone próby dokonania zgodności sald analitycznych według wzoru Nr 2 z saldem syntetycznym konta 196 potwierdziły słuszność naszych przewidywań o niezgodności. Istnieją trzy zasadnicze tego przyczyny:

1) księgowanie naliczonych odsetek na wzorze Nr 2 bez sporządzenia dokumentu księgowego, co powoduje brak księgowania na rachunku klienta i na koncie 196

2) księgowanie naliczonych odsetek na koncie 196 w ciężar rachunku klienta bez równoczesnego księgowania ich na wzorze Nr 2

3) wyprowadzenie na wzorze Nr 2 błędnego salda w przypadkach, gdy odsetki karne mają charakter ciągły.

Tego rodzaju błędy, przy długim niezgadnianiu stanu tego konta z saldami wzoru Nr 2, przy równoczesnym zupełnym braku zainteresowania naliczonymi odsetkami ze strony jednostek, mogą być przyczyną długotrwałych poszukiwań ich miejsca i czasu, tym bardziej, że na wzorze tym nie odnotowuje się dat przeprowadzonych księgowania.

Takie są trudności księgowania w oddziałach.

Jeśli chodzi o księgowanie odsetek w przedsiębiorstwach to wątpliwe jest, czy łączą one naliczone odsetki z okresami, w których istotnie nastąpiło przekroczenie funduszu płac. Być może, że jest to im niepotrzebne, księgując je bezpośrednio w koszty w kwotach wykazanych w dokumentach bankowych.

Szczyśliwym rozwiązaniem sprawy byłoby dostosowanie wzoru Nr 2, w rubrykach przeznaczonych do księgowania odsetek, do potrzeb księgowości, aby pozycje mogły być zawsze konfrontowane i pierwotne księgowanie zamykane wtórnymi a pozycje otwarte stanowiły aktualny stan konta 196. Oczywiście, dostosowanie księgowania na tym koncie do zasad stosowanych na kontach przejściowych wymaga więcej czasu i materiału, ale miałoby to ten plus, że dałoby przejrzysty obraz operacji tak w Banku jak i w przedsiębiorstwach. Nie bez znaczenia dla księgowości oddziałów byłaby możliwość likwidowania pozycji starych i terminowego oddziaływania na ich przeksięgowywanie, czego w obecnym systemie jesteśmy zupełnie pozbawieni. Nie bez znaczenia wreszcie dla tych komórek jest możliwość poprawnego sporządzenia dokumentacji do rocznego sprawozdania finansowego.

Łatwiejszą formą rozwiązania tych trudności, bez potrzeby traktowania konta 196, jako konta przejściowego i bez potrzeby stosowania przepisów IS Dział A/X, jest księgowanie odsetek nie w zbiorczej ewidencji, lecz ewidencję taką założyć na F-4351 dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie. W podanym systemie saldo odsetek wyprowadzonych na wzorze Nr 2 każdego przedsiębiorstwa byłoby możliwe zawsze do uzgodnienia z saldem jego karty E-4351. Wszystko pozostałoby po staremu prócz ewidencji zbiorczej, którą należałoby zmienić na ewidencję indywidualną. Suma sald F-4351 dałaby sumę sald wzorów Nr 2. Okresowo, nie rzadziej jednak jak raz na miesiąc zachodziłaby konieczność uzgadniania stanu konta 196 z arkuszami wzór Nr 2.

Z wymienionych przykładów najmniej pracochłonna jest koncepcja druga. Odpowiada ona potrzebom funduszu płac, księgowości i potrzebom związanym z bilansem.

Uważam za celowe, aby ten wąski odcinek pracy został ujednolicony w skali krajowej w sposób zadowalający dla komórek rachunkowości i kontroli funduszu płac.

Wł. Świętojański
Radom

Dodatkowe zabezpieczenie kredytu w nowoutworzonych spółdzielniach pracy

W spółdzielniach pracy, przede wszystkim w spółdzielniach nowopowstałych, stosuje się dodatkowe formy zabezpieczenia kredytów. Powyższe uzasadnione jest tym, że:

1) minimum pokrycia funduszami własnymi w obrocie dla tych spółdzielni ustalone zostało w wysokości 20% normatywu ogółem,

2) działalność spółdzielni nowoutworzonych w pierwszej fazie ich istnienia bardzo często jest nierentowna. Składają się na to najróżniejsze okoliczności, między innymi długi okres organizacyjny, pokonywanie trudności w zakresie pozyskania i doboru pracowników wartościowych oraz ustalenia najbardziej odpowiedniego dla spółdzielni profilu produkcyjnego.

Najbardziej pewną i równocześnie wygodną formą dodatkowego zabezpieczenia spłaty kredytu bankowego byłaby gwarancja złożona przez jednostkę nadrzędną. Z uwagi jednak na szczupłe środki pieniężne jakimi dysponują jednostki nadrzędne w chwili obecnej, wprowadzono znaczne restrykcje w udzielaniu gwarancji. Ustalono, że przepis punktu 9 I. Sł. A/5, upoważniający oddział odnośnie żądania gwarancji od jednostek nadrzędnych, dla spółdzielni może być w obecnym okresie stosowany jedynie w bardzo ograniczonym zakresie, mianowicie w przypadkach konieczności kredytowania spółdzielni przy przejściowym braku zabezpieczenia.

Pomijając fakt bardzo długiej procedury — jak opracowanie potrzebnego w takich przypadkach planu sanacji i zatwierdzenie go przez różne instancje, to w rzeczywistości jednak z chwilą stwierdzenia, że przedsiębiorstwo poniosło straty powodujące umniejszenie funduszy własnych w obrocie, jednostka nadrzędna ustosunkowuje się raczej negatywnie do złożenia gwarancji za spółdzielnię nowopowstałą.

W konsekwencji zatem oddział przystąpić musi do uzyskania innego rodzaju zabezpieczenia dodatkowego.

Mało skomplikowaną formą zabezpieczenia byłaby cesja należności, o ile naturalnie są one realne i zabezpieczają całość udzielonego kredytu bankowego.

Natomiast uzyskanie, jako zabezpieczenia dodatkowego weksla gwarancyjnego z podpisami członków spółdzielni (głównie członków zarządu i rady nadzorczej) napotyka na duże trudności nawet w okolicznościach gdy oddział posiada już od spółdzielni inne zabezpieczenie (na przykład cesję należności lub umowę przewłaszczenia powierniczego).

Umowa o ustanowieniu prawa zastawu jako forma zabezpieczenia spłaty kredytu — moim zdaniem — stosowana może być w zasadzie w przypadkach, kiedy przedmioty objęte

umową nie wykazują częstych zmian, a nie gdy zapasy podlegają stałej rotacji — jak to ma miejsce w spółdzielniach. Dlatego też tę formę zabezpieczenia stosować raczej należy gdy umowa może objąć przedmioty, które mogą być „uwięzione” w określonym miejscu na dłuższy okres czasu (na przykład maszyny itp.).

W każdym razie ta forma zabezpieczenia jest najbardziej kłopotliwa i jest stosowana w oddziale jako zabezpieczenie z tytułu udzielonych kredytów rzemieślniczych.

W większości przypadków jako zabezpieczenie dodatkowe oddział stosował umowę przewłaszczenia powierniczego, przyjmując do umowy treść według wzoru Nr 8, stosowanego przy kredytowaniu prywatnego rzemiosła, jednak z pewną modyfikacją. Mianowicie poza drobnymi zmianami odnośnie występowania dłużnika o innym charakterze, uzupełniono punkt 5 następująco „dopuszcza się możliwość obniżenia ogólnego stanu wartościowego zapasu pod warunkiem równoczesnego umniejszenia zadłużenia z tytułu udzielonego kredytu przez Bank”.

Uzupełnienie powyższe było konieczne, ponieważ umniejszenie się zapasów wskutek ich upłynięcia nie idzie w parze z uzupełnieniem tychże, w tych przypadkach w pierwszym okresie zachodzi przeważnie konieczność spłaty części kredytu. Zawarte przez Bank umowy przewłaszczenia powierniczego opiewają w zasadzie na wszystkie zapasy, które są w posiadaniu przedsiębiorstwa w okresie zawarcia umowy i ich wartość przeważnie przekracza kwotę zadłużenia spółdzielni. Dlatego też nie wydaje się konieczne prowadzenie specjalnej księgi magazynowej (punkt 6 umowy według wzoru Nr 8) a wystarczyć powinny zapisy w kartotece magazynowej, prowadzonej przez spółdzielnię.

Sprawa częstotliwości przedkładania Bankowi wykazów z klauzulą odnośnie legalności nabycia nowych wartości itp. nasuwa oddziałowi pewną trudność (z przyczyn niżej omawianych); zdecydowano się ostatecznie przy zawieraniu dotychczasowych umów na okresy dwutygodniowe, mając na uwadze jak najczęstsze badanie zabezpieczenia.

Na podstawie jednak nawet niedługiego doświadczenia stwierdzić można, że przedkładanie takich wykazów częściej aniżeli raz w miesiącu napotyka na duże trudności, zwłaszcza w przedsiębiorstwach posiadających szeroki asortyment zapasów. Wydaje się, że regularne składanie wykazów w okresach miesięcznych (do dnia 5 następnego miesiąca) powinno wystarczyć dla skontrolowania zaszłych zmian.

S. Nowicki
Poznań