

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

TREŚĆ

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Uwagi o roli inwestycji w gospodarce narodowej (część I) — K. Rudnicki	169
2. Niektóre problemy dotyczące finansowania inwestycji — S. Przywecki	174
3. Bankowa kontrola efektywności inwestycji zdecentralizowanych — S. Majcherczyk	180
4. Zapasy produkcji w toku w przemyśle lekkim i maszynowym — S. Ficowski	185
5. O podstawowych metodach oddziaływania Narodowego Banku Polskiego na działalność kredytową spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych — K. Latopolski	191
6. Zapasy materiałowe w PKP — W. Szostak	195
7. Rzeczywiste przyczyny trudności płatniczych przedsiębiorstw w roku 1958 — W. Pruss	200
8. Kilka uwag na temat roli i pracy wydziałów organizacji w oddziałach wojewódzkich — R. Królikowski	205
9. Konferencja katedr finansowych wyższych szkół ekonomicznych — L. Szyszko	209
10. Drogi krążenia pieniądza gotówkowego — J. Zawadzki	215

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Uwagi o metodach pracy inspektora kredytowego — Z. Smielecki	218
2. O prawidłowej organizacji pracy inspektora kredytowego — S. Zarzyka	220
3. Ocena „Tymczasowych przepisów o rozliczeniach pieniężnych” z punktu widzenia kredytowego — T. Kulas	222

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

1. Uwagi w sprawie obliczania przychodów pieniężnych nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej z tytułu dostaw, usług i robót na rzecz sektora uspołecznionego — L. Zabłocki	224
2. Notatka bibliograficzna — M. K.	227

W wyniku prac komisji partyjno-rządowej do zbadania celowości i kosztów wydawania czasopism zmniejszono w roku bieżącym ilość czasopism finansowych. Na podstawie decyzji podjętych w tej sprawie tematyka czasopisma „Inwestycje i Kredyt” oraz „Wiadomości Banku Rolnego” przejęta została częściowo przez „Finanse”, częściowo zaś przez „Wiadomości NBP”. Wobec czego na łamach „Wiadomości NBP” publikowane będą artykuły dotyczące problematyki kredytowania budownictwa i rolnictwa. Jednocześnie zwiększa się kolportaż „Wiadomości NBP” wśród pracowników Banku Inwestycyjnego i Banku Rolnego.

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. 8-60-71 w. 57. Redaguje Kolegium

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

Zam. PWG. TT-9 — CZ./59. Druk ukończ. 14.IV.59. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1 Ark. wyd. 10,6
Stołeczne Zakłady Graficzne. Zakład Wydawniczy Zam. 172. — W-22

UWAGI O ROLI INWESTYCJI W GOSPODARCE NARODOWEJ

CZĘŚĆ I

Akumulowana część dochodu narodowego zapewnia rozszerzoną reprodukcję oraz stwarza warunki dla społecznego i kulturalnego rozwoju społeczeństwa. Warunkiem tworzenia się akumulacji jest większy wzrost produkcji od przyrostu zużycia produkcyjnego i konsumpcyjnego. Wtedy nadwyżka osiada w postaci produkcyjnych i nieprodukcyjnych inwestycji netto oraz materialnych środków obrotowych i rezerw gospodarczych.

Wielkość inwestycji netto, rozumianych jako suma nakładów inwestycyjnych i kapitalnych remontów minus odpisy amortyzacyjne, nie obrazuje prawidłowo wzrostu mocy produkcyjnej majątku trwałego. Jest tak dlatego, że amortyzacja opiera się na nieścisłej wycenie majątku trwałego, a inwestycje odtworzeniowe i kapitalne remonty nie tylko restytuują zużyte narzędzia produkcji, ale dzięki postępowi technicznemu przynoszą również modernizację zwiększającą moc aparatu produkcyjnego.

Inwestycje w sferze produkcji materialnej stanowią zasadniczy czynnik rozwoju gospodarczego. Dlatego metody planowania i strona organizacyjna realizowania inwestycji posiadają podstawowe znaczenie w socjalistycznej gospodarce planowej. Szczególna rola przypada inwestycjom w krajach opóźnionych w rozwoju gospodarczym, które w wyniku obalenia ustroju kapitalistycznego znajdują się w okresie przejściowym budowy socjalizmu.

Polska Ludowa musiała dokonać szczególnie dużego wysiłku i nadal musi zdobywać się na poważny program inwestycyjny, aby usunąć odziedziczone po ustroju kapitalistyczno-obszarniczym, wojnie i okupacji zacofanie gospodarcze i społeczne. Okres dwudziestolecia niepodległości cechował się kompletną stagnacją gospodarczą. Oceny tej nie zmienia pewien wysiłek inwestycyjny w okresie ostatnich lat przed wybuchem drugiej wojny światowej. Zastój gospodarczy przy dużym przyroście ludności powodował narastanie wielomilionowego, jawnego i ukrytego bezrobocia, co oznaczało ogólną pauperyzację narodu. Ten tragiczny stan gospodarki dwudziestolecia obrazują podstawowe wskaźniki gospodarcze (Tabela 1).

Tylko rok 1929, rok najwyższej koniunktury przyniósł wzrost produkcji węgla w stosunku do roku 1913. Stal i ropa naftowa nie osiągają nawet w roku 1929 poziomu z roku 1913. W roku 1938 węgiel, ropa naftowa, stal i cukier nie dorównują

Tabela 1

Produkcja ¹⁾	1913 r.	1929 r.	1932 r.	1938 r.
Węgiel (w milionach ton)	41,0	46,2	28,8	38,1
Ropa naftowa (w tysiącach ton)	1114,0	743	557	507
Stal (w tysiącach ton)	1677	1438	564	1441
Cukier (w tysiącach kwintali)	5714	6981 ²⁾	3099 ³⁾	4913 ⁴⁾

poważnie wysokości produkcji roku 1913. A trzeba pamiętać, że rok 1938 był okresem dobrej koniunktury wywołanej przygotowaniem wojennymi. Wprawdzie wskaźnik produkcji przemysłowej, oparty na szacunkach zmian wartości produkcji netto, wykazuje w roku 1938 wzrost o 16,6% w stosunku do roku 1929, ale wskaźnik zatrudnienia w wielkim i średnim przemyśle spada ze 100 w roku 1929 do 94 w roku 1938.

Obrazem zastoju rolnictwa są przeciętne plony z ha w latach 1909—1913 i 1934—38:

Plony z ha w kwintalach ⁵⁾

Tabela 2

Przeciętne plony w latach	Pszenica	Zyto	Jęczmień	Owies	Ziemiaki	Buraki
1909 — 1913	12,4	11,2	11,8	10,2	103	245
1934 — 1938	11,9	11,2	11,8	11,4	121	216

Poziom rozwoju gospodarczego Polski kapitalistyczno-obszarniczej obrazuje porównanie produkcji na głowę ludności w różnych krajach świata w roku 1929 dokonane przez wybitnego statystyka polskiego W. Landaua ⁶⁾. Tabela

Ogólna produkcja na głowę ludności w Polsce była w roku 1929 przeszło sześć razy mniejsza

¹⁾ Mały Rocznik Statystyczny 1939 r.

²⁾ Kampania 1930 — 31.

³⁾ Kampania 1933 — 34.

⁴⁾ Kampania 1938 — 39.

⁵⁾ Mały Rocznik Statystyczny 1939 r.

⁶⁾ W. Landau, Gospodarka światowa — Produkcja i dochód społeczny w liczbach. Podstawowe dane z tej pracy znajdują się w Małym Roczniku Statystycznym 1939 r.

Tabela 3

(w tysiącach złotych)

	Produkcja na głowę ogółu ludności		
	ogółem	przemysłowa	rolnicza
Kraje na wysokim poziomie gospodarki kapitalistycznej	2,49	1,71	0,78
Kraje europejskie	1,76	1,28	0,48
Niemcy	1,76	1,26	0,50
Kraje pozaeuropejskie	3,51	2,31	1,20
Stany Zjednoczone	3,71	2,57	1,14
Kraje europejskie częściowo objęte gospodarką kapitalistyczną	0,64	0,19	0,45
Polska	0,61	0,20	0,41
Kraje nadbałtyckie	1,04	0,22	0,82
Węgry	0,83	0,25	0,58
Rumunia	0,60	0,10	0,50
Inne kraje Bałkańskie	0,45	0,09	0,36
Hiszpania	0,75	0,33	0,42
Portugalia	0,46	0,22	0,24
Kraje pozaeuropejskie, częściowo objęte gospodarką kapitalistyczną	0,21	0,04	0,17

niż w Stanach Zjednoczonych i prawie trzy razy mniejsza niż w Niemczech. Polska górowała tylko nad krajami bałkańskimi oraz Portugalią. Okres dziesięcioletni od roku 1929 do roku 1938 pogorszył jeszcze sytuację Polski w stosunku do innych krajów, o czym świadczy wolniejszy wzrost (z wyjątkiem Stanów Zjednoczonych i Francji) wskaźnika produkcji przemysłowej.

Zmiana ustroju politycznego wyrwała Polskę z żelaznej obręczy zacofania gospodarczego i masowego bezrobocia oraz pozwoliła na rozpoczęcie realizacji wielkich perspektyw rozwojowych przez socjalistyczną industrializację, wymagającą przede wszystkim rozbudowy przemysłu ciężkiego.

Jednak moment startu był wyjątkowo ciężki. Wielomilionowy ubytek ludności wymordowanej przez hitlerowców, około 1,5 miliona inwalidów, zniszczenia wojenne i rabunek okupacyjny, obniżyły zdolność produkcyjną i poziom życiowy ludności pracującej poniżej poziomu przedwojennego. Straty majątku narodowego wyniosły ponad trzecią część jego wartości.

Wykonanie planu trzyletniego przyniosło poważny wzrost produkcji przemysłowej, szacowany na około 75% w stosunku do roku 1937. Wskaźnik wzrostu produkcji w roku 1949 w stosunku do roku 1937 dla energii elektrycznej wyniósł 208, dla węgla 194, stali około 160.

Plan trzyletni był planem odbudowy, jednak już w tym okresie rozpoczęto produkcję samochodów ciężarowych i traktorów. Ruszyły też stocznie. Ale zasadniczy proces uprzemysłowienia rozpoczął się w roku 1950, pierwszym roku planu sześcioletniego. (Tabela 4 i 5).

Wzrost dochodu narodowego zależy od wielkości inwestycji produkcyjnych, a w pierwszym rzędzie przemysłowych. Pod tym względem struktura na-

Tabela 4

Nakłady inwestycyjne w latach 1950 – 1957¹⁾
w cenach 1956 roku

(w miliardach złotych)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Nakłady w gospodarce narodowej % ²⁾	28,9	32,7	38,7	44,4	46,9	48,8	50,6	54,1
w gospodarce uspołecznionej	26,6	31,9	37,5	43,3	45,3	45,9	46,6	47,7
Udział inwestycji netto w dochodzie narodowym w %	13,4	13,8	15,5	16,7	16,1	15,4	14,6	13,7

Tabela 5

Nakłady inwestycyjne w latach 1957 – 1959³⁾

(w cenach 1958 roku)

w mld. zł

	1957 r. wykonanie	1958 r. wykonanie przewidyw.	1959 r. plan
Inwestycje ogółem	62,4	67,3	75,2
W gospodarce uspołecznionej	53,0	55,6	61,7
Udział inwestycji netto w dochodzie w %	15,1	15,7	16,8

kładów inwestycyjnych przedstawiała się następująco. (Tabela 6).

Inwestycje przemysłowe wzrastają z 10,9 miliarda złotych w roku 1950 (w cenach 1956 r.) do 21,0 miliarda złotych w 1953 roku i z niewielkimi zmianami utrzymują się na tym poziomie do roku 1957, kiedy wynoszą 22,2 miliarda złotych. Dopiero w 1958 roku następuje wzrost o 6,5% w stosunku do roku 1957. Plan na rok 1959 przewiduje wzrost o 15,8% w stosunku do roku 1958.

W wyniku ustabilizowania od roku 1954 wysokości nakładów produkcyjnych dynamika dochodu narodowego uległa zahamowaniu. (Tabela 7 i 8).

Jak wynika z podanych tabel dynamika wzrostu dochodu narodowego uległa zmniejszeniu z 9,9% przeciętnie rocznie w latach 1950–1954 do 8,0% w latach 1955–1957. W rzeczywistości różnica ta jest mniejsza, gdyż częściowo wynika ona z zaniżenia wskaźnika cen artykułów konsumpcyjnych, nabywanych przez ludność. Przy pomocy tego wskaźnika przelicza się część dochodu narodowego, odpowiadającą spożyciu rynkowemu na ceny porównywalne. Następuje zawyżenie wielkości dochodu dla lat, w których wskaźnik jest niższy od rzeczywistej wielkości.

Stosunkowo nieznaczne obniżenie tempa wzrostu dochodu narodowego między latami 1950–1954

¹⁾ Rocznik Statystyczny 1958 r.²⁾ Inwestycje brutto w całej gospodarce (bez przyrostu stada podstawowego – w gospodarce rolnej).³⁾ Projekt NPG na 1959 r.

Udział inwestycji produkcyjnych w latach 1950—57¹⁰⁾
(w cenach 1956 roku)

Tabela 6

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Nakłady ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym:								
produkcyjne	76,6	71,6	77,0	75,6	75,5	75,6	75,5	76,1
w tym:								
przemysłowe	37,0	39,0	47,9	46,5	44,6	40,2	41,0	38,8
Nakłady inwestycyjne w gospodarce								
uspołecznionej	100	100	100	100	100	100	100	100 ¹¹⁾
w tym:								
produkcyjne	75,3	71,2	76,8	75,4	74,8	75,0	75,0	73,7
w tym:								
przemysłowe	41,3	40,5	49,6	48,0	46,6	43,1	44,7	45,6

i 1955—1957, mimo znacznego obniżenia tempa we wzroście inwestycji netto, wynika głównie z wchodzenia do eksploatacji w latach 1955—1957 inwestycji rozpoczętych w poprzednim okresie, przyspieszenia rozwoju rolnictwa i lepszego kształtowania się wydajności pracy.

Tabela 7

Wzrost dochodu narodowego w latach 1950—57¹²⁾
(w cenach 1956 roku)

	1949	1954	Wskaźnik wzrostu 1954:1949	Prze- ciętny wzrost roczny w %
Dochód narodowy wytworzony w mi- liardach złotych	136,4	218,8	160	9,9
Inwestycje netto w miliardach złotych	15,4	35,0	227	17,8

Tabela 8

Wzrost dochodu narodowego w latach 1955—1957¹³⁾
(w cenach 1956 roku)

w mld. zł

	1954	1957	Wskaźnik wzrostu 1957:1954	Prze- ciętny wzrost roczny w %
Dochód narodowy wytworzony	218,8	277,3	126	8,0
Inwestycje netto	35,0	39,4	113	4,1

Dynamikę wzrostu inwestycji w gospodarce uspołecznionej w latach 1950—1959 można podzielić na trzy okresy. Lata 1950—1953 charakteryzu-

ją się silnym wzrostem. W okresie tym udział inwestycji netto w dochodzie wzrasta z 11,4% w roku 1949 do 16,7% w roku 1953. W latach 1954—1957 następuje zwolnienie tempa inwestowania.

W roku 1954 udział inwestycji netto w dochodzie obniża się do 16,1% i w następnych latach nadal spada i wynosi w 1957 roku 13,7%. Lata 1958—1959 są świadkiem powrotnego natężenia wysiłku inwestycyjnego. W okresie tym następuje zwiększenie się udziału inwestycji netto w dochodzie narodowym do 15,7% w roku 1958 według przewidywanego wykonania i do 16,8% w planie roku 1959.

Procentowy udział inwestycji netto w latach 1958 i 1959 nie jest w pełni porównywalny z odpowiednimi danymi z lat poprzednich, ponieważ obliczone są w innych cenach. Różnice nie mogą mieć jednak istotniejszego znaczenia, gdyż zmiany cen objęły bardzo mały zasięg. Jeżeli jednak wyrazić dochód narodowy i inwestycje netto w cenach roku 1949, to zwiększenie udziału inwestycji netto (oczywiście i akumulacji) wynosi kilka procent. Szczególnie dużą różnicę otrzymuje się dla roku 1953. Zjawisko to wiąże się ze strukturą cen. Istnienie dwu zasadniczych poziomów cen — niskiego na środki produkcji oraz wysokiego na środki konsumpcji, obciążone akumulacją finansową, powoduje zaniżenie udziału inwestycji netto w dochodzie narodowym.

Dla obliczenia możliwie prawidłowych danych o podziale dochodu narodowego wysunięto parę metod. Postuluje się oparcie obliczeń o fundusz płac¹⁴⁾, rozrzut podatku obrotowego i „ceny umowne” oparte o koszty. Główny Urząd Statystyczny dokonał przeliczeń dochodu narodowego¹⁵⁾ i jego podziału w latach 1955—1956 w „cenach umownych” ustalonych dla 1956 roku. Udział akumulacji w dochodzie narodowym — „cenach umownych” wzrósł dla roku 1955 z 22,2% na 29,2% a dla roku 1956 z 20,2% na 26,82. Inwestycje netto wzrosły z 15,4% do 20,2% i z 14,6% do 19,4%. Różnice są dość poważne i dlatego trzeba o nich pamiętać przy porównywaniu podziału dochodu narodowego w rozmaitych okresach czasu, a szcze-

¹⁰⁾ Statystyka inwestycji i budownictwa GUS, 1956 r. Rocznik Statystyczny 1958 r.

¹¹⁾ Bez stada podstawowego w rolnictwie.

¹²⁾ Rocznik Statystyczny 1958 r.

¹⁴⁾ K. Rudnicki — Gospodarka Planowa Nr 7 z 1957 r.

¹⁵⁾ Dochód narodowy Polski 1956 — GUS.

gólnie dokonując porównań z sytuacją innych państw w tej dziedzinie.

Często powstaje pytanie, jaki jest najkorzystniejszy poziom inwestycji (produkcyjnych) dla rozwoju spożycia. Tak postawione zagadnienie nie jest ściśle, ponieważ szukanie optymalnego rozwiązania musi wychodzić z konkretnej sytuacji gospodarczej i politycznej kraju. Co prawda można na podstawie różnych znanych prób przypuszczać, że jest możliwe przy danej funkcji efektywności inwestycji, zależnej od wielkości obciążenia dochodu w każdym odcinku czasu, rozwiązanie problemu „maksymalizacji” spożywanej części dochodu narodowego. Należy jednak dodać, że postawione powyżej zagadnienie staje się dopiero jednoznacznie określone, jeżeli sformułuje się je następująco: „chodzi o maksymalizację dochodu spożywanego w dłuższym okresie czasu, przy jednoczesnych założeniach co do wielkości nakładów inwestycyjnych w latach końcowych (przekraczających długość przeciętnego cyklu budowy inwestycji), okresu przyjętego do rachunku oraz co do kształtowania się oszczędności ludności”.

Nasza polityka gospodarcza — po dotkliwej nauce, wynikającej z błędów w okresie sześciolatki, kiedy to nadmierny program inwestycyjny, szczególnie w roku 1953, doprowadził do regresu stopy życiowej, wywołując szereg groźnych następstw, a brak odpowiednich proporcji w nakładach na poszczególne działy i gałęzie wywołał szereg dysproporcji w rozwoju gospodarki, usuwanych dotychczas — przestrzega obecnie wielu podstawowych założeń w tej dziedzinie.

W oparciu o przyrost dochodu narodowego musi być zapewniony wzrost płac realnych i wzrost akumulacji. Zaopatrzenie zwiększonego programu inwestycyjnego nie może dokonać się kosztem zahamowania dostaw materiałów budowlanych dla rolnictwa indywidualnego. Realizacja planu inwestycyjnego, a szczególnie budownictwo nie może stwarzać w szerszym zakresie napięcia w bilansach materiałowych. Te dwa ostatnie warunki były przyczyną redukcji pierwotnie założonego (zgodnie z pięcioletką) planu inwestycyjnego w roku 1958.

Nadmierne zwiększenie nakładów inwestycyjnych, powodujące trudności w zaopatrzeniu budów czy produkcji, wywołuje znacznie większe szkody wskutek zakłóceń w rytmiczności produkcji niż dodatkowe efekty nadmiernych inwestycji. Redukcja planu inwestycyjnego nie może dokonywać się mechanicznie przez zmniejszenie środków na poszczególne tytuły — należy eliminować niektóre inwestycje w całości. W ten sposób nie rozprasza się zbytnio środków i stwarza się warunki do skrócenia cyklów inwestycyjnych i przyspieszenia efektów produkcyjnych. Tak zredukowano w roku 1957 pięcioletni plan inwestycyjny lat 1956—1960 przy korekcie pięcioletki. Przeprowadzono decentralizację planowania inwestycji, aby umożliwić przedsiębiorstwom dokonywanie efektywnych nakładów usuwających wąskie przekroje, modernizujących aparat produkcyjny, obniżających koszty i uzupełniających luki w zaopatrzeniu. Przedsiębiorstwa jednak jeszcze nie wykorzystują w

stopniu dostatecznym możliwości tkwiących w inwestycjach zdecentralizowanych.

*

Wzrost dochodu narodowego następuje w wyniku przyrostu produkcji i obniżenia kosztów materialnych. Produkcja zwiększa się wskutek intensywniejszego wykorzystania istniejącego aparatu produkcyjnego przez zwiększenie współczynników zmianowości, lepszą organizację procesu wytwarzania lub stosowanie nowych rozwiązań technologicznych oraz przez modernizację, rozbudowę lub budowę nowych urządzeń produkcyjnych, czyli inwestycje.

Zmniejszenie zużycia na jednostkę produkcji surowców, energii, półfabrykatów, materiałów pomocniczych, kosztów składowania i transportu osiąga się również przez usprawnienie organizacyjne i postępy w technologii oraz nowe inwestycje.

Plan gospodarczy ustala zadania produkcyjne dla poszczególnych działów i gałęzi gospodarczych tak, aby uzyskać prawidłowe proporcje rozwojowe.

Rozdziału inwestycji dokonuje się po uwzględnieniu wszystkich innych możliwości wzrostu produkcji i wybraniu najefektywniejszych rozwiązań ekonomicznych, technicznych i lokalizacyjnych. Metody wyboru najefektywniejszych alternatyw inwestycyjnych są przedmiotem specjalnego opracowania, jednak wiele ważnych problemów ekonomicznej efektywności inwestycji powstaje i w zagadnieniach makroekonomicznych.

Wybór najwłaściwszego kierunku rozwoju bazy energetycznej i paliw, rodzajów transportu w rozbudowie sieci komunikacyjnej, stosowanie nowych materiałów budowlanych, tworzyw syntetycznych itp. wymaga zastosowania rachunku ekonomicznego w skali całej gospodarki.

Dotychczas nie doceniano u nas zagadnienia wykorzystania sił wodnych jako źródła energii. W pewnej mierze wypływało to z dłuższego okresu budowy elektrowni wodnych niż ciepłych, ale przede wszystkim z nieuwzględniania w rachunku inwestycji sprzężonych. Budowa elektrowni ciepłej wymaga zwiększenia wydobycia węgla i w sytuacji pełnego wykorzystania istniejących kopalni muszą wzrosnąć nakłady inwestycyjne w górnictwie węglowym. Inwestycje węglowe, związane z zapewnieniem dostaw węgla dla elektrowni ciepłej trzeba traktować jako część nakładów tak zwanych sprzężonych, związanych z powstaniem tego źródła energii. Zależnie od sytuacji do inwestycji sprzężonych trzeba będzie czasem wliczyć budowę dróg komunikacyjnych, urządzenia komunalne, socjalne i mieszkaniowe. Wysuwany jest czasem jako argument przeciw traktowaniu inwestycji w górnictwie węglowym jako sprzężonych nakładów fakt, że pomija się koszty rozbudowy przemysłu cementowego, wywołanego zapotrzebowaniem budownictwa wodnego. To rozumowanie nie wydaje się słuszne. Po pierwsze, budowa kopalni węgla, związanej z elektrownią ciepłą wymaga również cementu, a więc można by brać pod uwagę tylko różnicę w zapotrzebowaniu cementu przez budowę elektrowni wodnej i budowę elektrowni ciepłej i sprzężonej z nią kopalni węgla. Po drugie, istnieje zasadnicza różnica między inwestycjami sprzężonymi, które muszą stale pracować dla elektrow-

ni cieplnej, a inwestycjami na rozbudowę produkcji cementu, który będzie zużywany tylko w okresie budowy elektrowni wodnej. Niewątpliwie, że problem inwestycji sprzężonych, szczególnie dalszego rzędu, jest skomplikowany i w pełni może być uwzględniony w rachunku ekonomicznym dopiero przy zastosowaniu metody przepływów międzygałęziowych, ponieważ wtedy w całości można porównać różne alternatywy nakładów potrzebnych na otrzymanie planowanego produktu końcowego. Jeszcze trudniejsze jest uwzględnianie pośrednich efektów inwestycji. W każdym razie w przypadku elektrowni wodnych nie można rezygnować z uwzględnienia w rachunku korzyści jakie osiągnie rolnictwo w wyniku likwidowania klęsk powodziowych i rozszerzenia zakresu urządzeń melioracyjnych.

W wytycznych rozwoju PRL w latach 1959—1965 budownictwo wodne ulega rozszerzeniu, a elektrownie ciepłe będą opierać się o poważnie zwiększające się wydobywcie węgla brunatnego.

Jeżeli rozszerzona reprodukcja gałęzi gospodarczej może następować w wyniku budowy nowych zakładów lub modernizacji zakładów istniejących, to porównanie efektywności inwestycji związanych z tymi kierunkami wzrostu produkcji musi dokonywać się w skali ogólnogospodarczej. Również w założeniach planu gospodarczego należy zakładać dokonywanie inwestycji powodujących w szerszym zakresie oszczędności surowców deficytowych, energii i paliwa. W tym przypadku rachunek musi uwzględniać inwestycje sprzężone. Na przykład elektryfikacja kolei czy modernizacja palenisk w zakładach produkcyjnych nie tylko obniża koszty produkcji, ale pozwala na redukcję (mniejszy wzrost) inwestycji związanych z wydobywaniem węgla.

Wybór między alternatywnymi kierunkami rozwoju produkcji zastępczych nie przedstawia teoretycznych trudności, jeżeli jedna z alternatyw ma zarówno niższe nakłady inwestycyjne i koszty eksploatacyjne, przypadające na jednostkę produkcji, choć w rzeczywistości mogło zdarzać się inaczej, o czym pisze Bakulew¹⁶⁾. W przypadku kiedy jedna z alternatyw ma wyższe inwestycje, a niższe koszty eksploatacyjne, wybór należy przeprowadzić w oparciu o stosowane wzory określające tak zwany współczynnik efektywności czy też okres opłacalności.

Komisja Planowania przy Radzie Ministrów stosuje następujący wzór:

$$E = \frac{J + Jq^n + K + R}{P}$$

gdzie E — wskaźnik efektywności
J — nakłady inwestycyjne
q — współczynnik opłacalności
n — okres eksploatacji inwestycji
K — suma kosztów eksploatacyjnych w okresie eksploatacji
R — suma kosztów remontów kapitalnych
P — wielkość produkcji w całym okresie eksploatacji.

Najkorzystniejsze rozwiązanie otrzymuje się dla najmniejszego wskaźnika efektywności E. Wtedy dla uzyskania założeń produkcyjnych zużywa się najmniejszą ilość pracy społecznej, przy czym inwestycje mają większą wagę wskutek dodania

wyrazu Jq^n , przedstawiającego iloczyn nakładów inwestycyjnych, tak zwanego wskaźnika opłacalności q i okresu eksploatacji n.

Praktyka w Związku Radzieckim posługuje się okresem opłacalności otrzymanym ze wzoru:

$$T = \frac{J_1 - J_2}{K_2 - K_1}$$

gdzie T — okres opłacalności

J_1 — inwestycje według pierwszej alternatywy

J_2 — inwestycje według drugiej alternatywy

K_1 — roczne koszty eksploatacyjne według pierwszej alternatywy

K_2 — roczne koszty eksploatacyjne według drugiej alternatywy.

Im krótszy okres opłacalności, oznaczający czas, w którym zwiększone nakłady inwestycyjne zostaną zrekomensowane niższymi kosztami eksploatacyjnymi, tym korzystniejsze jest rozwiązanie.

Szeroka dyskusja, jaka toczy się nad tymi podstawowymi metodami badania efektywności ekonomicznej, inwestycji ujętymi w powyższe wzory i szeregiem innych prób, nie jest zakończona. Z dotychczasowego przebiegu można wyciągnąć kilka istotnych wniosków.

Współczynnik opłacalności, jak i okres opłacalności są formą, choć nie w pełni konsekwentną, wprowadzenia procentu do rachunku gospodarczego. Stosowanie procentu nie jest w tym przypadku elementem podziału dochodu narodowego (udział w wartości dodatkowej), ale instrumentem rachunku ekonomicznego, który umożliwia wybór rozwiązań inwestycyjnych, zbliżających się do najkorzystniejszych rozwiązań z punktu widzenia uzyskania maksymalizacji dochodu narodowego z jednostki nakładów.

W warunkach różnej struktury cen współczynnik opłacalności, jak i okres opłacalności muszą być zróżnicowane, zależnie od działu i gałęzi gospodarczej.

Oba wzory nie uwzględniają pierwotnego wyposażenia inwestycji w materialne środki obrotowe, które trzeba traktować w rachunku na równi z nakładami inwestycyjnymi.

Zaczyna również przeważać zdanie, z którym trzeba się zgodzić, że należy stosować rachunek procentu składanego dla sprowadzenia do porównywalności narastające nakłady inwestycyjne w okresie budowy, potem przebieg amortyzacji (z uwzględnieniem zużycia „moralnego”) oraz różny rozkład w czasie kosztów eksploatacyjnych.

Warto przytoczyć jedną z krytycznych ocen współczynnika opłacalności. Wprowadzenie tego współczynnika na preferować niższe rozwiązanie techniczne z punktu widzenia wielkości nakładów na uzyskanie jednostki produkcji. Trzeba wyjaśnić, że w tym przypadku właściwie nie chodzi o dyskusję co do poziomu technicznego, badanie którego wymaga wszechstronnego stosowania różnorodnych wskaźników technicznych, ale o problem czysto ekonomiczny.

Opisane wzory umożliwiają nam wybór kierunków inwestycyjnych dających możliwe największe efekty w przyroście dochodu narodowego. Im dane nakłady dają większe przyrosty dochodu narodowego, tym są słuszniejszym rozwiązaniem ekonomicznym. Stosujemy coraz bardziej postępową technikę, aby uzyskiwać większe efekty w przyroście dochodu narodowego, a nie ażeby „posiadać” wysokie nakłady inwestycyjne na jednostkę

produkcji. Taka ocena nie wyklucza oczywiście konieczności stosowania w niektórych zakładach, czy nawet gałęziach, nakładów na najwyższą technikę, choć nieopłacalną ekonomicznie, jeżeli posłuży ona do przyspieszenia rozwiązań technicznych, które staną się wkrótce najbardziej opłacalne.

W przyszłości, kiedy ceny zostaną oparte o wartość (w trybie centralnego planowania, a nie automatyzmu rynkowego), a odchylenia będą miały charakter celowy dla stymulowania większego zużycia niektórych artykułów (w sferze produkcji czy konsumpcji), lub konieczności dostosowania się do nieprzewidzianych w planowaniu sytuacji rynkowych — rachunek efektywności nakładów inwestycyjnych będzie można oprzeć w pełni na szukaniu rozwiązań dających maksymalizację dochodu narodowego. I w tym przypadku trzeba będzie stosować rachunek procentu składanego, ponieważ różne alternatywy mogą dawać efekty dochodowe inaczej rozłożone w czasie. W powyższych obliczeniach dochodu narodowego trzeba będzie jedynie korygować ceny odchylające się od wartości w wyniku dostosowywania do przejściowej sytuacji rynkowej. Inne celowe odchylenia cen od wartości muszą być stosowane we wszystkich kalkulacjach ekonomicznych.

Stawianie projektowanym inwestycjom postulatu maksymalizacji dochodu na jednostkę nakładów nie jest jednak wystarczającym warunkiem. Inwestycja musi bowiem zagwarantować odpowiednią wysokość wydajności pracy, aby wytworzo-

ny produkt czysty pokrył płace i dał odpowiedniej wielkości produkt dla społeczeństwa. Inwestycje dające większą produkcję czystą na jednostkę nakładów, ale nie stwarzające podstawy do uzyskania dostatecznie wysokiej wydajności pracy, muszą być odrzucone. Jak w gospodarce kapitalistycznej walka o zysk zmusza kapitalistów do podnoszenia organicznego składu kapitału, tak w gospodarce socjalistycznej rozwijające się warunki produkcji wymagają zwiększenia udziału majątku trwałego w kosztach produkcji, aby zapewnić stały wzrost wydajności pracy.

Są jednak pewne wyjątki od tej zasady. Aby wyzyskać istniejące rezerwy pracy w oparciu o prywatne narzędzie pracy, państwo socjalistyczne celowo rezygnuje (stale lub przejściowo) z produktu dla społeczeństwa w chałupnictwie, rzemiośle wiejskim i przemyśle ludowym. Jednak w tych przypadkach wydajność pracy musi wystarczać na zabezpieczenie zatrudnionym stopy życiowej uwzględnianej stosunkami społecznymi.

Im w społeczeństwie jest niższe minimum stopy życiowej, tym w szerszym zakresie można uruchamiać istniejące rezerwy pracy. W naszym warunkach właściwie organizowana praca chałupnicza, pełne wykorzystanie tradycji przemysłu ludowego, pracy zespołów chłopskich oraz rozwój produkcji ubocznej w spółdzielniach produkcyjnych, może wyzwolić poważne rezerwy produkcyjne.

K. Rudnicki

NIEKTÓRE PROBLEMY DOTYCZĄCE FINANSOWANIA INWESTYCJI

Wielkie zadania, jakie stoją przed naszą gospodarką narodową między innymi w dziedzinie inwestycji, czynią najzupełniej zrozumiałym fakt, że problemy związane z systemem inwestycyjnym należą do najczęściej i najżywiej dyskutowanych. Do takich należy również problem finansowania inwestycji.

Doświadczenia jakie w tym zakresie posiadamy wskazują, że nie jest to zagadnienie łatwe. Dowodem tego są liczne błędy i niedociągnięcia w planowaniu i realizacji inwestycji, które można było zaobserwować w latach ubiegłych, a które obserwuje się i obecnie. Przyczyny tego tkwią często w wadach systemu finansowania inwestycji. Nie ma chyba potrzeby, aby je wymieniać i opisywać, gdyż znane są one dobrze wszystkim, którzy z tym zagadnieniem stykali się.

Wydaje się, że najważniejszą rzeczą jest zastanowienie się nad tym, jakim warunkom powinien odpowiadać system finansowania inwestycji, jakie elementy należy brać przede wszystkim pod uwagę przy jego tworzeniu i jak na tle tego wyglądają metody obowiązujące obecnie. Następne zagadnienie to kwestia metod prawidłowego i skutecznego realizowania systemu.

Rozważania na temat pierwszej sprawy — czego wymagamy od systemu finansowania inwestycji — należy chyba zacząć od stwierdzenia, że musi on odpowiadać warunkom wynikającym z naszego ustroju gospodarczego, to jest musi on zapewnić naczelnym władzom gospodarczym dostateczny

wpływ na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw, wpływ w takiej mierze, w jakiej jest to niezbędne dla zabezpieczenia prawidłowego kierunku rozwoju gospodarki.

Jest to może truizm, ale pewnym usprawiedliwieniem dla postawienia powyższej tezy jest fakt dającego się jeszcze tu i ówdzie zauważyć niezrozumienia prostej wydawałoby się prawdy, że żadna inna działalność gospodarcza nie odbija się tak mocno na przyszłych losach ekonomii kraju jak działalność inwestycyjna. Brak zrozumienia tej prawdy posiada oczywiście swoje konsekwencje, wyrażające się między innymi w porównaniu inwestycji do takich dziedzin życia gospodarczego, w których możliwa jest daleko posunięta decentralizacja i w wysuwaniu w związku z tym określonych wniosków natury systemowej.

Centralizacja decyzji powinna jednak obejmować tylko niezbędny, jak już wyżej wspomniano zakres spraw. Tam wszędzie, gdzie są warunki zapewniające zgodność indywidualnej działalności przedsiębiorstwa z interesem ogólnogospodarczym i tam, gdzie ze względu na charakter inwestycji najtrafniejsze rozwiązanie może dać tylko inwestor bezpośredni — decyzja powinna należeć do przedsiębiorstwa.

Drugą istotną kwestią, którą powinien rozwiązać system finansowania inwestycji, jest sprawa określenia źródeł finansowania poszczególnych kategorii inwestycji, zasad ich planowania i ośrodków dysponujących różnymi rodzajami środków finan-

sowych oraz metod rozdziału tych środków i kontroli ich wykorzystania. Niezbędne jest tu ustalenie źródeł finansowania najlepiej „pasujących” do charakteru danej inwestycji i połączenie ich z bodźcami gwarantującymi najbardziej racjonalne ich wykorzystanie.

Zagadnienie pierwsze, dotyczące sprawy zakresu centralizacji czy decentralizacji działalności inwestycyjnej wystąpiło u nas bardzo wyraźnie przed dwoma laty. Doświadczenie wykazało, że decydowanie centralnie o wszystkich niemal inwestycjach nie daje najlepszych wyników, przeciwnie, prowadzi do popełnienia wielu poważnych błędów.

Stąd też powstała koncepcja podziału inwestycji na scentralizowane i zdecentralizowane, koncepcja przyjęta w zasadzie przez wszystkich.

Poważne różnice zdań powstały natomiast na temat tego, jakie inwestycje zaliczać należy do inwestycji scentralizowanych, a jakie do zdecentralizowanych. Chodzi przede wszystkim o dwie sprawy — o zakres inwestycji zdecentralizowanych w ogóle i kwestię czy należy ustalać ścisłe kryteria podziału dla obydwóch grup inwestycji.

Są zwolennicy poglądu, że inwestycje zdecentralizowane powinny obejmować wszystko to, co nie posiada decydującego wpływu na rozwój głównych gałęzi gospodarki, są też liczne głosy za tym, aby do tej grupy inwestycji zaliczać tylko działalność związaną z restytucją istniejącego majątku trwałego oraz drobne roboty i zakupy, mające na celu racjonalizację procesu produkcji czy obrotu, lub ograniczoną w rozmiarach modernizację urządzeń. Jak z tego wynika różnica sprowadza się do pytania czy i w jakim stopniu można w ramach inwestycji zdecentralizowanych finansować inwestycje rozwojowe, a więc inwestycje mające na celu zwiększenie mocy produkcyjnej? Jedna strona dopuszcza tę możliwość, ale tylko w bardzo małym zakresie, druga natomiast uważa, że nie można inwestycji zdecentralizowanych ograniczać do reprodukcji prostej, a o granicach realizowania w tym trybie reprodukcji rozszerzonej powinna decydować konkretna sytuacja gospodarcza, charakter inwestycji i jej znaczenie dla gospodarki narodowej.

Niewątpliwie bardzo trudno jest ustalić po której stronie jest słuszność. Wydaje się jednak, że stanowisko ograniczające zakres inwestycji zdecentralizowanych do inwestycji odtworzeniowych i drobnych modernizacji nie jest w pełni uzasadnione. Zrozumiałym jest wprowadzić argument wysuwany dla jego obrony, że rozwój gospodarki nie opiera się tylko na wielkich, kluczowych inwestycjach, lecz także na licznych inwestycjach mniejszych i że niewłaściwy kierunek tych ostatnich może wywołać poważne skutki ujemne. Tak, ale przecież inwestycje zdecentralizowane nie są „puszczane na żywioł”, mimo że przedsiębiorstwa mogą podejmować o nich decyzje. Istnieją liczne instrumenty pozwalające prowadzić określoną politykę zabezpieczającą interesy ogólnogospodarcze przez umiejętne likwidowanie sprzeczności między potrzebami indywidualnego przedsiębiorstwa i potrzebami całości gospodarki. Instrumenty te to: prawidłowe planowanie środków własnych pozo-

westycji rozwojowej nie jest łatwiejsze, czego dowodem są skutki jakie przyniosło ono w latach ubiegłych.

Dlatego chyba słuszne jest rozwiązanie przyjęte obecnie, a polegające na tym, że w zasadzie budowę nowych zakładów i wydziałów oraz zasadniczą rozbudowę zakładów już istniejących zalicza się do inwestycji scentralizowanych, ale że odpowiednie władze mogą czynić od tej zasady wyjątki. Jest to rozwiązanie praktyczne, nie stwarzające sztywnego szablonu, umożliwiające zarówno panowanie nad całokształtem działalności inwestycyjnej, związanej z rozwojem potencjału produkcyjnego, jak i wykonywanie przez przedsiębiorstwa we własnym zakresie poważniejszych inwestycji tam, gdzie ich inicjatywa jest cenna i gdzie pewna swoboda decyzji nie grozi zwichnięciem proporcji* założonych w planach danej gałęzi gospodarki.

Z tych samych względów, to jest dla uniknięcia rozwiązań szablunowych, z reguły wchodzących w konflikt z życiem, należy chyba wypowiedzieć się przeciw żądaniom bardzo precyzyjnego ustalania kryteriów podziału na inwestycje scentralizowane i zdecentralizowane. Istnieją bowiem postulaty, aby dla „jasności sprawy”, czego konieczność jest motywowana potrzebami z zakresu planowania zaopatrzenia, wykonawstwa inwestycyjnego i środków finansowych, określić nie tylko „typ” inwestycji zdecentralizowanej, ale ustalić na przykład dokładnie w jakim zakresie przedsiębiorstwo może modernizować samodzielnie swój park maszynowy, a w jakim nie, jaki maksymalny procentowy przyrost mocy produkcyjnej wolno osiągać za pomocą inwestycji zdecentralizowanych itp.

Zagadnienie decentralizacji działalności inwestycyjnej, którego dotyczą powyższe uwagi nie jest wprawdzie częścią składową ściśle podjętego systemu finansowania inwestycji, ale ma nań tak silny wpływ, że wymagało chociaż bardzo pobieżnego omówienia przed przystąpieniem do dalszych spraw o ważniejszej już, finansowej naturze. Pierwsza z tych spraw odnosi się do zagadnień źródeł finansowania poszczególnych grup inwestycji, zarówno zdecentralizowanych, jak i scentralizowanych.

Jeśli chodzi o inwestycje scentralizowane, to zasady obowiązujące obecnie ustalają, że podstawowymi źródłami finansowania tych inwestycji są środki budżetowe, a ponadto ta część amortyzacji przedsiębiorstw, która podlega centralizacji na szczeblu resortów lub zjednoczeń. Obok tego jednak przewiduje się, że w odniesieniu do niektórych inwestycji Bank będzie mógł uzależnić przydział środków budżetowych od udziału w finansowaniu danej inwestycji środków własnych inwestora.

Zdaje się nie ulegać wątpliwości, że finansowanie inwestycji scentralizowanych ze środków budżetowych jest słuszne, powstaje tylko pytanie w jakim zakresie? Czy wszystkie nakłady na inwestycje zdecentralizowane powinny być pokrywane z dotacji budżetowych, czy tylko ich część, a w przypadku przyjęcia tego drugiego rozwiązania, jakie powinny być uzupełniające źródła finansowania?

Istnieje pogląd, że ponieważ inwestycje scentralizowane polegają z reguły na budowie nowych zakładów, wydziałów, lub na zasadniczej rozbudowie czynnych przedsiębiorstw i prowadzą do powięk-

szenia istniejącego majątku trwałego, powinny być finansowane z akumulacji gromadzonej przez budżet centralny i budżety terenowe. Pogląd ten jest uzupełniany ponadto argumentem, że decyzje o podejmowaniu tych inwestycji zapadają poza przedsiębiorstwem, a więc nie ma uzasadnienia, aby przedsiębiorstwo przeznaczało własne środki na ich realizację, którymi powinno dysponować wedle swego uznania, lub zaciągało kredyt bankowy, antycypujący akumulację tych funduszy.

Na pierwszy rzut oka organizacja taka wydaje się całkowicie trafna i nie nasuwająca żadnych wątpliwości. Pojawiają się one jednak po zastanowieniu się nad niektórymi cechami finansowania gospodarki dotacjami budżetowymi i pewnymi objawami występującymi niemal zawsze przy realizowaniu w tym trybie takich czy innych przedsięwzięć. Jest przecież znana prawda, że darowane pieniądze wydaje się znacznie łatwiej niż zarobione własną pracą. Z dotacjami jest tak jak i z darowanymi pieniędzmi.

Dlatego powstał problem, w jaki sposób zwiększyć poczucie odpowiedzialności przedsiębiorstwa za prawidłową realizację inwestycji scentralizowanych? Próba częściowego rozwiązania jest wydanie przepisów nakazujących pobieranie od przedsiębiorstw kar za nieterminową realizację inwestycji, kar płaconych z funduszu inwestycyjnego przedsiębiorstwa, jak również obciążenie tego funduszu kwotami przekroczeń kosztorysu. Może to dać pewne wyniki, tak samo jak przepis o powiększeniu własnych środków inwestycyjnych o sumy zaoszczędzone przy realizacji inwestycji scentralizowanych, ale jest to jeszcze za mało. Urządzenia te nie zapewniają dostatecznej dbałości inwestorów o uzyskanie optymalnych wyników w zakresie efektywności inwestycji.

Ponieważ dotacja jest pieniądzem „darowanym”, każdy dodatni efekt, wyrażający się nawet w najniższych wskaźnikach, jest dobry. Inaczej jest z inwestycjami realizowanymi ze środków własnych. Środki te są oprocentowane (czy we właściwej wysokości, to już inny temat), ponadto przedsiębiorstwo nie jest skrepowane, jak to ma miejsce przy inwestycjach scentralizowanych, w wyborze przedsięwzięć, na które je przeznaczy. Funkcjonują tu więc w pewnym stopniu, aczkolwiek może jeszcze w niedostatecznym, bodźce zachęcające do realizowania inwestycji najbardziej efektywnych i hamujące wydatkowanie środków na inwestycje nie dające wyników powyżej określonego minimum.

Stąd też zrodziła się koncepcja uzależniania dotacji budżetowych do wniesienia przez inwestora określonej kwoty własnych środków na pokrycie części kosztów inwestycji. Czy jest to słuszne? Przytoczone wyżej względy skłaniają do dania odpowiedzi twierdzącej, ale istnieją też pewne zastrzeżenia. Przede wszystkim trzeba sobie powiedzieć, że zasada udziału środków własnych nie do wszystkich inwestycji scentralizowanych może być stosowana. Należy przyjąć, że przedsiębiorstwa tylko wówczas będą się godziły na partycypowanie w finansowaniu nakładów na inwestycje, gdy realizacja danej inwestycji będzie leżała w ich interesie, gdy będzie im zależało na szybkim jej wykonaniu, gdy dzięki udziałowi środków własnych będą mogły zwiększyć jej zakres w stosunku do pierwotnie za-

łożonego, podnieść w związku z nią efektywność własnych inwestycji itp. We wszystkich innych przypadkach, to jest wtedy gdy w zapatrywaniach na celowość czy sposób realizacji inwestycji będą istniały rozbieżności zdań pomiędzy inwestorem a jednostką nadrzędną, która z uwagi na względy ogólnogospodarcze uzna za konieczne zlecić wykonanie tej inwestycji, nie będzie innego wyjścia jak sfinansowanie danego przedsięwzięcia ze środków budżetowych.

Oprócz tego należy wziąć pod uwagę, że zaangażowanie środków własnych nie może odbywać się ze szkodą dla realizacji inwestycji zdecentralizowanych i kapitałnych remontów. Tę kwestię warto zresztą rozważyć łącznie z zagadnieniem pokrywania przekroczeń kosztów inwestycji scentralizowanych ze środków funduszy inwestycyjno-remontowych i inwestycyjnych o czym już uprzednio było mowa oraz nakładów związanych z przyspieszeniem realizacji tych inwestycji.

Środki przedsiębiorstw na finansowanie inwestycji zdecentralizowanych stanowią w tej chwili podstawowe, a w odniesieniu do wielu przedsiębiorstw i nawet całych branż, jedyne źródła realizowania robót i zakupów związanych z restytuowaniem majątku trwałego, jego modernizacją i udoskonaleniem procesu produkcji czy obrotu. Dlatego z wielką ostrożnością należy realizować przepisy dopuszczające przeznaczenie tych środków na inwestycje scentralizowane. Dążenie przez jednostronne tylko działanie do utrzymania się w planowych rozmiarach globalnych nakładów inwestycyjnych i „lekka ręka” przy podejmowaniu decyzji o przelewaniu własnych środków na przyspieszenie realizacji inwestycji rozwojowych bardzo łatwo mogą doprowadzić do naruszenia funduszu niezbędnego dla utrzymania w należytych stanie istniejących budynków i urządzeń oraz wykonywania drobnych, lecz wysoce efektywnych inwestycji. Nie można również zapominać o tym, że dopuszczenie do finansowania inwestycji scentralizowanych środkami pochodzącymi z funduszu rozwoju i amortyzacji własnej przedsiębiorstw komplikuje poważnie planowanie i sprawozdawczość.

W związku z tym wydaje się, że wprowadzenie w życie metod, o których mowa, może odbywać się tylko przy stworzeniu odpowiednich warunków organizacyjnych, zapewniających należytą ich realizację, możliwość kontroli ich funkcjonowania oraz prawidłowe planowanie środków za finansowanie inwestycji zdecentralizowanych.

Jak już wspomniano, pokrycie finansowe inwestycji scentralizowanych stanowi obecnie obok „czystych” środków budżetowych również amortyzacja, której część jest zabierana przedsiębiorstwom i bądź centralizowana na rachunkach jednostek wyższego szczebla, bądź też blokowana na specjalnych rachunkach przedsiębiorstw. Wydaje się słuszne przeprowadzenie w tym zakresie stopniowo zasadniczej zmiany.

Chodzi o przyjęcie generalnej zasady, że cały fundusz amortyzacyjny powinien być postawiony do dyspozycji przedsiębiorstwa. Amortyzacja przeznaczona jest na reprodukcję prostą, powinna więc zasilać fundusz na inwestycje zdecentralizowane. Niewątpliwie w wielu przypadkach trudno jest nakreślić wyraźną linię oddzielającą inwestycję odtworzeniową od rozwojowej i dlatego podział środków na finansowanie jednych i drugich inwestycji

nie może być dokonywany szablonowo, ale to nie podważa reguły, szczególnie jeśli uzmysłowimy sobie, że w większości gałęzi naszej gospodarki wycena majątku trwałego jest za niska i kwota umorzeń jest o wiele niższa od faktycznego zużycia budynków, maszyn i urządzeń.

Pozbawienie przedsiębiorstw całości czy części amortyzacji wywołało w bardzo wielu przedsiębiorstwach oplakane skutki, czego przykłady są ogólnie dobrze znane i dlatego należy możliwie szybko usunąć przeszkody stojące jeszcze na drodze do zrealizowania postawionego wyżej postulatu. Są wprawdzie obawy, że pozostawienie przedsiębiorstwom swobody w dysponowaniu całą amortyzacją może wywołać tendencje do nadmiernego angażowania się w inwestycje rozwojowe ze szkodą dla inwestycji odtworzeniowych i kapitałnych remontów, ale po pierwsze, tendencje takie istniały i przy obowiązującym do niedawna systemie (tyle, że nie w przedsiębiorstwach, lecz w niektórych władzach centralnych), a po drugie, danie w tym zakresie samodzielności przedsiębiorstwom nie oznacza likwidacji kontroli nad ich działalnością.

Oczywiście postulowana zasada nie może być stosowana bez wyjątku. Tam wszędzie, gdzie przewiduje się likwidację przedsiębiorstwa czy jego części, gdzie funkcje danego zespołu urządzeń mogą z większym pożytkiem dla gospodarki przejąć inne nowe, czy zmodernizowane zakłady, tam nie ma uzasadnienia dla tworzenia funduszu amortyzacyjnego i środki pochodzące z umorzenia mogą być przeznaczone na finansowanie inwestycji scentralizowanych.

Wyrażony tu pogląd co do celów, którym powinna służyć amortyzacja określa od razu jej rolę jako jednego z głównych źródeł finansowania inwestycji zdecentralizowanych. Drugie zasadnicze źródło stanowi zysk przekazywany na fundusz inwestycyjny bezpośrednio czy też przez fundusz rozwoju przedsiębiorstwa. Tutaj jednym z ważniejszych chyba problemów jest zagadnienie prawidłowego ustalania części zysku, która może być zużyta na finansowanie inwestycji oraz określania tej części raz na przeciąg kilku lat tak, aby przedsiębiorstwa mogły z pewną perspektywą sporządzać ramowe przynajmniej plany sfinansowania inwestycji, co jest konieczne ze względu na długość cyklu przygotowywania i wykonywania tego rodzaju działalności.

Sprawa nie jest bynajmniej łatwa do zrealizowania, gdyż po to aby powiedzieć inwestorom na jaką część zysku mogą liczyć w przyszłych latach należy znać cały szereg elementów, które będą miały wpływ na wielkość poszczególnych pozycji oraz strukturę budżetu i planów finansowych przedsiębiorstw w tych latach. Zagadnienie komplikuje się poza tym szczególnie tam, gdzie istnieje fundusz rozwoju, podział którego na cele eksploatacyjne i inwestycyjne dokonywany jest przez przedsiębiorstwa. Niemniej jednak problem ten trzeba rozwiązać, gdyż bez tego nie można myśleć o racjonalnej gospodarce inwestycyjnej przedsiębiorstw.

Zagadnienie to łączy się ściśle z kredytowaniem inwestycji przez banki. Ponieważ kredyt na inwestycje jest udzielany z reguły na kilka lat, w pewnych przypadkach nawet na lat dwadzieścia, ocena możliwości jego spłaty jest trudna, szczególnie

w obecnych warunkach, gdy nie wiadomo nawet jakimi środkami przedsiębiorstwo będzie dysponować w najbliższym roku. Komplikuje to w poważnym stopniu pracę banków i utrudnia przedsiębiorstwom ustalanie rozsądnej wielkości kredytu, który mogą zaciągać bez szkody dla swej działalności w przyszłych latach.

Gdy mowa o spłacie kredytu warto zatrzymać się nieco nad pewną sprawą powiązaną z tym tematem. Obowiązujące przepisy przewidują jak wiadomo, że kredyt jest spłacany ze środków funduszu inwestycyjno-remontowego lub inwestycyjnego. Jednym ze źródeł tworzenia tego funduszu jest część zysku przedsiębiorstwa bądź to ustalana w procentach do całego zysku, bądź też powstała po zaspokojeniu ze środków funduszu rozwoju potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie eksploatacji. Bez względu na sumę zysku, którą można przeznaczyć na inwestycje pozostaje więc zawsze w jakiejś proporcji do zysku łącznego (z tym, że w przedsiębiorstwach, w których jest fundusz rozwoju proporcja ta nie jest prosta). Jeśli zysk planowy jest przekroczony rośnie kwota, którą można przeznaczyć na inwestycje, jeśli zysk ten nie zostanie osiągnięty dzieje się odwrotnie. Generalnie rzecz biorąc jest to zasada logiczna i słusza. W pewnych jednak okolicznościach może ona powodować zahamowanie bardzo pożytecznych przedsięwzięć inwestycyjnych. Chodzi tu o przypadki, w których przedsiębiorstwo ma możliwość zrealizowania wysoce efektywnej inwestycji, a jedyną przeszkodą jest brak w danym momencie własnych środków finansowych. Wobec tego przedsiębiorstwo zwraca się o kredyt do banku.

Zasady finansowania inwestycji przewidują specjalny kredyt na finansowanie inwestycji dających szybkie efekty ekonomiczne w postaci zwiększenia akumulacji czy obniżki kosztów. Od kilku lat czyni się starania, aby stworzyć warunki zachęcające przedsiębiorstwa do wykorzystywania wszelkich możliwości zmechanizowania i racjonalizowania produkcji w drodze dokonywania drobnych, ale dających duże efekty nakładów inwestycyjnych. Jest to w sytuacji naszej bardzo potrzebne.

Aby nie krępować inwestorów i banków od strony rozmiarów środków na takie inwestycje ustalono, że kredyt, o którym mowa nie będzie limitowany. To jednak nie wystarcza. Nielimitowanie kredytu pozwala wprawdzie na udzielanie go na inwestycje odpowiadające ustalonym wymogom bez względu na ich łączny koszt, ale pod jednym warunkiem, że kredyt będzie w określonym czasie spłacony. I tu pojawiają się często trudności uniemożliwiające udzielenie kredytu na bardzo nawet atrakcyjne i celowe przedsięwzięcia. Występują one mianowicie tam, gdzie poważna część dodatkowej akumulacji, uzyskanej dzięki wykonaniu danej inwestycji, nie pozostaje w przedsiębiorstwie, lecz przechodzi do budżetu w postaci podatku obrotowego lub wpłaty z zysku.

Im wyższy więc jest w danym przedsiębiorstwie podatek obrotowy i im mniejsza część zysku przewidziana jest w planie na fundusz rozwoju, tym mniejsze są możliwości zrealizowania szybko rentujących się inwestycji. Przedsiębiorstwa mają co prawda swoje podstawowe środki na inwestycje z amortyzacji i zysku z zasadniczej działalności, ale często są już one zaangażowane w finansowa-

niu kapitalnych remontów i innych inwestycji i dlatego nie mogą być przeznaczone na spłatę omawianego kredytu.

Wylania się więc koncepcja zmierzająca do usunięcia niedomagań istniejącego systemu przez powrót do pewnych urządzeń, które zawierała uchwała Nr 182 Rady Ministrów z roku 1956 w sprawie kredytowania drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji produkcji. Przewidywała ona, że cały dodatkowy zysk, wygospodarowany w wyniku wykonania danej inwestycji, może być przeznaczony na spłatę kredytu bankowego zaciągniętego na tę inwestycję. Zasada taka nie jest na pewno łatwa w realizacji, ponieważ trudno ustalić ile rzeczywiście korzyści dało zainstalowanie jakiegoś, drobnego nieraz urządzenia czy maszyny. Trzeba się raczej opierać na danych wynikających z założeń opracowanych przez inwestora i skorygowanych ewentualnie przez bank, które to założenia mogą oczywiście odbiegać od wyników faktycznie osiągniętych. Od tej strony można więc tę koncepcję mocno atakować. Ale wydaje się, że pomimo swoich niewątpliwych wad może ona przynieść dużo korzyści (wskazują na to między innymi doświadczenia z okresu stosowania uchwały 182) podczas, gdy pozostawienie bez zmiany istniejącego stanu rzeczy stawia pod znakiem zapytania możliwość zrealizowania tak mocno i słusznie zresztą stawianej tezy o konieczności silniejszego rozwoju drobnych inwestycji, które mogą przynieść duże korzyści gospodarcze.

Istotnym elementem systemu finansowania inwestycji jest sprawa ośrodków dysponujących środkami przeznaczonymi na inwestycje.

Z zagadnień wiążących się z dysponowaniem środkami na inwestycje zdecentralizowane niektóre zostały już poprzednio poruszone. Dotyczy to postulatu przeznaczenia całej amortyzacji przedsiębiorstwa na jego fundusz inwestycyjno-reмонтowy oraz ustabilizowania odpisów z zysku na inwestycje lub na fundusz rozwoju. Z wielu pozostałych zagadnień warto chyba jeszcze poruszyć dwa zagadnienia.

Pierwsze z nich to problem planowania przez jednostki nadrzędne środków na inwestycje zdecentralizowane przedsiębiorstw podległych, a więc określenia części amortyzacji, która pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstw oraz wielkości zysku przeznaczonego na inwestycje. Jest to problem aktualny do czasu zrealizowania poprzednio wysuniętych postulatów. System obowiązujący nie zawiera w tym zakresie żadnych wyraźnych sprecyzowanych przepisów i wytycznych poza ustaleniem, że suma amortyzacji pozostawiona przedsiębiorstwu nie może być mniejsza od płatnych w danym roku rat kredytu bankowego. Brak takich wytycznych jest zresztą najzupełniej zrozumiały. Do zagadnienia należy podchodzić w sposób indywidualny, w zależności od sytuacji panującej w danej gałęzi gospodarki i w poszczególnych przedsiębiorstwach, od rozmiarów i rodzaju potrzeb oraz stopnia wystarczalności środków na ich pokrycie. Planowanie finansowego pokrycia musi jednak opierać się na racjonalnych przesłankach, konsekwentnie realizowanych. Tymczasem stan faktyczny jest w wielu przypadkach inny. Stosowane rozwiązania są zbyt często zupełnie dowolne i w wielu przypadkach uniemożliwiają przedsiębiorstwom racjonalną gospodarkę inwestycyjno-reмонтową. Rzecz

jasna, że jednostki nadrzędne mają prawo do prowadzenia własnej polityki inwestycyjnej i do realizowania jej między innymi za pomocą posiadanych uprawnień w zakresie limitowania środków inwestycyjnych dla przedsiębiorstw. Nie może to jednak powodować sytuacji, w których przedsiębiorstwa zmuszone są do przerwania, z braku środków już rozpoczętych inwestycji (nie kwestionowanych zresztą z punktu widzenia ich celowości przez jednostkę nadrzędną), lub w których blokuje się im amortyzację, mimo że jest ona potrzebna na przykład na wymianę zużytych maszyn itd., itd.

Na sprawę tę warto zwrócić szczególną uwagę i z tego jeszcze względu, że jednostki nadrzędne posiadają prawo do blokowania środków funduszu inwestycyjno-reмонтowego i zwracania się do banku o udzielenie, w oparciu o sumy zablokowane, kredytu innym przedsiębiorstwom. Można uważać, że jest to urządzenie niezbędne dla usuwania tych dysproporcji między wielkością potrzeb i środków poszczególnych przedsiębiorstw, które nie dadzą się zlikwidować przez właściwe ustalenie odpowiednich wskaźników w planach finansowych. W żadnym jednak przypadku nie może ono stać się narzędziem faktycznego ubezwłasnowolnienia przedsiębiorstw i burzącym ich plany inwestycyjne. Dlatego chyba konieczne jest postawienie tezy, że blokowanie środków funduszu inwestycyjno-reмонтowego powinno być stosowane tylko w wyjątkowych, naprawdę koniecznych przypadkach. Decydującą rolę w doprowadzaniu tych funduszy do rozmiarów prawidłowych powinno spełniać prawidłowe planowanie. Instytucja „blokady” nie może stanowić klapy bezpieczeństwa dla nieudolnie planujących zjednoczeń.

Drugie zagadnienie o podobnym charakterze dotyczy dysponowania kredytem bankowym. W wielu kołach istnieją zapatrywania tego rodzaju, że bank nie powinien tu mieć decydującego głosu, że szczególnie o podziale limitów kredytowych na poszczególne branże czy tereny powinna przesądzać opinia jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw. Bank zaś może posiadać prawo weta w poszczególnych konkretnych sprawach. Jest to chyba grube nieporozumienie, wynikające z niedostatecznego pojmowania istoty inwestycji zdecentralizowanych oraz roli banku w ich finansowaniu.

Nikt nie wysuwa twierdzenia, że bank powinien prowadzić politykę kredytową według własnego uznania, nie pytając nikogo o zdanie. Byłby to oczywiście nonsens. Bank prowadzi swą działalność na podstawie dyrektyw rządu, a ponadto na wszystkich szczeblach organizacyjnych utrzymuje współpracę z władzami gospodarczymi, począwszy od władz centralnych, a skończywszy na powiatowych i miejskich. Jasne jest więc, że również przy kredytowaniu inwestycji centrala i oddziały banku powinny konsultować się z resortami, zjednoczeniami i centralami spółdzielczymi dla uzyskania podstaw do określenia prawidłowych kierunków polityki kredytowej.

Jest to jednak zupełnie co innego niż rozdzielanie środków kredytowych na podstawie dyspozycji jednostek nadrzędnych. To zresztą nie byłby prawdziwy kredyt ani prawdziwe kredytowanie. Nie po to utworzono instytucję inwestycji zdecentralizowanych, mającą na celu likwidację błędów popełnionych poprzednio w zakresie finansowania

niektórych grup inwestycji i zmierzającą do usamodzielnienia przedsiębiorstw oraz wyzwolenia ich inicjatywy, aby pod zmienioną nazwą kontynuować stosowanie tych zasad, które okazały się nieślusne. Dlatego nie ulega żadnej wątpliwości, że decyzja w sprawie udzielenia lub odmowy udzielenia kredytu musi należeć do banków. To samo dotyczy rodzaju ustalonych dla banków limitów kredytowych. Oczywiście nakłada to na banki poważną odpowiedzialność za celowe lokowanie kredytów oraz ich rentowność i zabezpieczenie.

Sprawa tej odpowiedzialności łączy się z ostatnim ważnym zagadnieniem systemu finansowania inwestycji, które wymaga pewnego omówienia — z zagadnieniem zakresu i metod kontroli inwestycji, w szczególności zaś kontroli przez banki inwestycji zdecentralizowanych. Potrzeba takiej kontroli nie podlega dyskusji, natomiast konieczne jest przeanalizowanie pewnych spraw mających wpływ na ustalenie najbardziej racjonalnego i skutecznego systemu kontroli. System ten musi zapewniać z jednej strony możliwość oddziaływania w taki sposób na działalność inwestycyjną przedsiębiorstw, aby w całości była ona zgodna z ogólną polityką gospodarczą, z drugiej strony system ten nie może kępować nadmiernie przedsiębiorstw i przez zbytne sformalizowanie doprowadzić do wypaczenia jego istotnego sensu.

Łatwiej jest zająć stanowisko w odniesieniu do inwestycji finansowanych przy pomocy kredytu bankowego. W takich przypadkach kontrola musi być prowadzona w takim zakresie, w jakim jest to konieczne dla uzyskania przez bank przekonania, że inwestycja jest niezbędna, że pożądane efekty zostaną osiągnięte i że udzielony kredyt będzie w terminie spłacony. Następnie kontrola musi dawać odpowiednie informacje o przebiegu realizacji inwestycji, umożliwiające reagowanie we właściwym czasie na stwierdzone nieprawidłowości. Aktywne oddziaływanie w celu likwidacji nieprawidłowości jest obowiązkiem banku.

Nieco odmiennie przedstawia się sprawa inwestycji realizowanych wyłącznie ze środków własnych przedsiębiorstw. Czy przedsiębiorstwo może użytkować własne środki tak jak chce? Czy bank może w te sprawy ingerować? Czy może wstrzymać finansowanie inwestycji, która jego zdaniem przyniesie tylko straty? Są to często stawiane pytania.

Istnieją znaczne różnice zdań co do tego jak powinny brzmieć odpowiedzi na te pytania. Trudno też przesądzić kto ma rację, gdyż krótki okres doświadczeń nie dostarczył jeszcze odpowiedniego materiału dla wyciągnięcia definitywnych wniosków. Zdecydowanie w każdym razie przeważa pogląd, że bank nie może interesować się tylko inwestycjami kredytowanymi, tak jak nie może kredytować na przykład zapasów wyrobów gotowych, nie znając całokształtu gospodarki przedsiębiorstwa.

Bank musi więc znać całość gospodarki inwestycyjno-remontowej przedsiębiorstwa i to nie w oderwaniu od działalności eksploatacyjnej, ale w najściślejszym z nią powiązaniu.

Również zdecydowana większość jest zdania, że bank powinien reagować na wszelkie przejawy

nieprawidłowości działalności inwestycyjnej i bez względu na to, czy chodzi o inwestycje kredytowaną, czy też nie, stosować interwencje i kredytowe środki oddziaływania dla usunięcia tych nieprawidłowości. Bardzo natomiast różnią się poglądy co do sposobu postępowania wówczas, gdy przedsiębiorstwo wykonuje z własnych środków inwestycje niewłaściwe, a oddziaływanie kredytowe bądź to nie daje wyników, bądź też nie może być zastosowane, gdyż przedsiębiorstwo nie korzysta z żadnych kredytów inwestycyjnych i obrotowych. Ważki jest argument, że jeżeli będzie się ograniczać swobodę przedsiębiorstwa w zakresie dysponowania środkami własnymi to podważa się zasadę jego samodzielności. Ale pojawia się kontrargument, czy bank nie może dopuścić do tego, aby środki będące wprawdzie własnością przedsiębiorstwa, ale stanowiące także część funduszu ogólnonarodowego były marnotrawione przez nieudolne czy niedbałe kierownictwo przedsiębiorstwa?

Niewątpliwie mamy tu do czynienia z pewną sprzecznością. Wydaje się jednak, że obecnie trzeba przyjąć rozwiązanie, że dysponuje pieniędzmi ich właściciel, to jest przedsiębiorstwo. Należy przy tym wyjść z założenia, że prawo do posiadania własnych środków przyznaje się tym, co do których ma się przekonanie, że będą nimi rozsądnie gospodarzyć. Jeżeli kontrola władz gospodarczych lub banku wykaże, że dana jednostka często źle użytkuje swe środki należy jej samodzielność ograniczyć, ale nie przez ustanowienie kuratora, lecz przez pozbawienie jej przyszłych dochodów na tak długo dopóki nie nauczy się prawidłowo pracować. Takie stanowisko nie zwalnia oczywiście banku od obowiązku pilnego śledzenia działalności przedsiębiorstwa i stosowania wszelkich dostępnych środków zapobiegających marnotrawstwu czasu i środków.

Trudno jest oczywiście w tym opracowaniu, stosunkowo krótkim w proporcji do rozmiarów tematu, omówić wszystkie ważniejsze aspekty bankowej kontroli inwestycji prowadzonej kredytowymi oraz innymi metodami. Warto tylko może zwrócić uwagę na to, że kredyt bankowy i kontrola wtedy tylko spełnią swe zadania, jeśli będą one oddziaływać na cały cykl inwestowania, od sporządzenia założeń począwszy, na oddaniu inwestycji do pełnej eksploatacji skończywszy. Nie wystarczy bowiem tylko prawidłowa ocena celowości i efektywności inwestycji, jeśli banki nie potrafią poprawić przy pomocy kredytu katastrofalnej w tej chwili sytuacji na odcinku cyklów wykonawstwa i kosztów realizacji inwestycji. Stawia to oczywiście przed bankami duże wymagania w zakresie znajomości problematyki inwestycyjnej i organizacyjnej strony kontroli.

Przede wszystkim zaś stoi przed nami problem opracowania zasad polityki kredytowania inwestycji. Ale to jest sam w sobie wielki temat, przekraczający ramy niniejszego opracowania, którego celem było podanie pewnych, fragmentarycznych niekiedy uwag, związanych z ogólnymi zasadami finansowania inwestycji.

S. Przywecki

BANKOWA KONTROLA EFEKTYWNOŚCI INWESTYCJI ZDECENTRALIZOWANYCH

Uwagi wstępne

W celu zabezpieczenia prawidłowej realizacji zamierzeń inwestycyjnych nieodzowna jest ich obiektywna ocena ekonomiczna. Jednym z najpilniejszych przeto zadań Banku jest zorganizowanie merytorycznej kontroli celowości, opłacalności i samofinansowania inwestycji zdecentralizowanych.

Zadania te nie są łatwe. Trudności polegają nie tylko na tym, że badanie efektywności inwestycji wymaga wnikliwej analizy ekonomiki przedsiębiorstwa i całokształtu jego dotychczasowej i przyszłej działalności. Dalsza poważna trudność to brak praktycznych, wypróbowanych metod badania efektywności inwestycji, a także niesprecyzowane dotychczas jednoznacznie pojęcie samej efektywności.

Celem niniejszego artykułu jest postawienie problematyki związanej z nowymi zadaniami kontrolnymi Banku w omawianej dziedzinie, a więc spróbujemy określić:

1) zasadnicze kierunki kontroli efektywności inwestycji,

2) praktyczne wskazówki dotyczące kontroli efektywności i samofinansowania poszczególnych, najbardziej typowych inwestycji zdecentralizowanych, to jest rozbudowy, modernizacji całkowitej, modernizacji częściowej i restytucji urządzeń produkcyjnych.

Tematykę tę ze względów praktycznych (między innymi z powodu trudności, o których była mowa wyżej) ogranicza się do zdecentralizowanych inwestycji w przemyśle.

Wywody zawarte w niniejszym artykule należy traktować tylko jako próbę opracowania wskazówek kontroli efektywności. Z braku dostatecznych doświadczeń praktycznych i ciągle nie wyjaśnionych jeszcze wątpliwości natury teoretycznej wskazówki te mają oczywiście charakter dyskusyjny.

Zasadnicze kierunki kontroli efektywności inwestycji

Przed nakreśleniem kierunków kontroli efektywności inwestycji należy wyjaśnić pojęcie samej efektywności.

Jak już wspomniano pojęcie to nie jest zdefiniowane jednoznacznie w literaturze fachowej. Najczęściej określa się efektywność ekonomiczną inwestycji jako stosunek nakładów do produkcji lub oszczędności kosztów produkcji uzyskanych dzięki tym nakładom. Coraz więcej zwolenników zyskuje również inna definicja, według której efektywność ekonomiczną inwestycji mierzy się stosunkiem wzrostu produkcji do jednorazowego nakładu inwestycyjnego.

Nie możemy tu wnikać w bliższe i szczegółowsze rozważania tego zagadnienia. Nie ulega jednak chyba dziś wątpliwości, że efektywność ekonomiczna inwestycji jest pojęciem złożonym. Obejmuje ono trzy następujące doniosłe zagadnienia:

- celowość gospodarczą inwestycji,
- jej opłacalność ekonomiczną,
- samofinansowanie i szybkość zwrotu poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Wymienione zagadnienia składające się na szerokie pojęcie efektywności ekonomicznej inwestycji omówimy pokrótce.

a) celowość inwestycji

W ustroju socjalistycznym cele i kierunki działalności inwestycyjnej wynikają z praw ekonomicznych socjalizmu.

1. Zgodnie z podstawowym prawem ekonomicznym socjalizmu inwestycje muszą zmierzać do jak najpełniejszego zaspokojenia materialnych i kulturalnych potrzeb całego społeczeństwa w drodze nieprzerwanego rozwoju produkcji.

2. Odpowiednio do wymogów prawa planowego (proporcjonalnego) rozwoju gospodarki narodowej inwestycje powinny zabezpieczać harmonijny rozwój gospodarki w czasie i w przestrzeni.

3. Zgodnie z prawem nieustannego wzrostu wydajności pracy inwestycje powinny być realizowane w oparciu o najwyższą technikę i jak najdalej posuniętą mechanizacją procesów produkcyjnych.

4. Zgodnie z prawem wartości inwestycje powinny być rentowne, to znaczy zabezpieczać odpowiednią akumulację na reprodukcję rozszerzoną.

Niezależnie od wymienionych postulatów natury ekonomicznej inwestycje w gospodarce socjalistycznej muszą odpowiadać założeniom politycznym, aktualnym w danym okresie.

Omówiona problematyka wymaga przeprowadzenia wnikliwych studiów nad każdym projektowanym zamierzeniem inwestycyjnym. Dotyczy to szczególnie inwestycji ważnych, o znaczeniu ogólnopolskim. W badaniach tych można wyodrębnić dwa etapy odpowiadające fazom programowania inwestycji.

W etapie planowania perspektywicznego bada się efektywność inwestycji z punktu widzenia ogólnoekonomicznego. Jest to analiza makroekonomiczna i polityczna. Przy określaniu planowego rozwoju produkcji w podstawowych gałęziach gospodarki uwzględnia się:

- a) wymogi praw ekonomicznych socjalizmu,
- b) zagadnienie współpracy gospodarczej krajów obozu socjalistycznego i wymiany międzynarodowej,
- c) przesłanki polityczne, zagadnienie obronności państwa itp.

Po ustaleniu zapotrzebowania na dodatkową produkcję należy zbadać, w jakim stopniu może ono być pokryte bez podejmowania inwestycji, to jest w drodze usprawnienia procesów produkcyjnych.

W etapie opracowywania założeń inwestycji punktem wyjściowym badań jest najbardziej korzystny wybór metody inwestowania i lokalizacji. Należy między innymi podjąć decyzję, czy inwestycja ma być realizowana w formie rekonstrukcji lub rozbudowy istniejących zakładów i jakich mianowicie, lub w formie budowy nowych zakładów i w jakich miejscowościach. Przy wyborze lo-

kalizacji decydujące znaczenie mają warunki terenowe w zakresie zaopatrzenia materiałowego, energetycznego, w siłę roboczą itp. -

Omówiony tryb wstępnej analizy efektywności inwestycji stosuje się — jak wspomniano — przy projektowaniu wszystkich ważnych inwestycji przemysłowych. Chodzi tu o przedsięwzięcia zmierzające do uruchomienia nowej produkcji o znaczeniu ogólnopaństwowym lub do wydawnego zwiększenia zdolności produkcyjnej istniejących przedsiębiorstw.

Przy projektowaniu inwestycji zdecentralizowanych, zmierzających do nieznacznej rozbudowy zakładu, obniżenia kosztów produkcji, polepszenia jakości wyrobów, poprawy warunków pracy itp. zakres badań jest odpowiednio węższy. To samo dotyczy inwestycji zdecentralizowanych, polegających na odtworzeniu zużytych obiektów. Niemniej i w tych przypadkach konieczne jest dokładne zbadanie celowości zamierzenia inwestycyjnego. Tylko pod tym warunkiem można uniknąć marnotrawstwa środków inwestycyjnych bez względu na źródło ich pochodzenia.

b) opłacalność inwestycji

Pod pojęciem opłacalności inwestycji rozumiemy jej efektywność w węższym znaczeniu, to jest już tylko z punktu widzenia ekonomiki przedsiębiorstwa. Według formuły ustalonej w roku 1956 w wytycznych PKPG efektywność inwestycji oznacza stosunek kosztów własnych produkcji (w tym kosztu inwestycji i kapitałnych remontów) do wartości uzyskanej produkcji dzięki inwestycji — w pełnym okresie jej eksploatacji ($K_n : P_n$). Formuła ta nawet w najbardziej rozwiniętej formie wydaje się zbyt jednostronna i bardzo uproszczona.

Różnorodność czynników, które należy uwzględnić przy określaniu efektywności inwestycji, uniemożliwia użycie jednego wskaźnika. Nie może nim być tylko stosunek kosztów produkcji do wartości produkcji. Wskaźnik ten posiada ponadto tę wadę, że ujmuje poszczególne kategorie w wyrażeniu tylko wartościowym. Wyprowadzona w ten sposób „efektywność inwestycji” jest wielkością zależną od każdorazowego układu cen.

Wychodząc z założenia, że w warunkach gospodarki socjalistycznej mają także zasadnicze znaczenie kategorie ilościowe dla ustalenia efektywności inwestycji (np. ilość zużywanego surowca, energii i nakładów pracy na jedną tonę produkcji) — przy określaniu ich efektywności należy posługiwać się kilkoma wskaźnikami ekonomicznymi:

1. Zgodnie z wymogiem podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu największy ciężar gatunkowy ma tak zwany wskaźnik produktywności inwestycji, określający wielkość produkcji w ujęciu ilościowym i wartościowym z jednej złotówki zainwestowanej. (P ilość lub P wartość: I).

2. Drugi zasadniczy wskaźnik wypływa z prawa nieustannego wzrostu wydajności pracy. Jest to tak zwany wskaźnik produktywności sił roboczych, określający wielkość (również w ujęciu ilościowym i wartościowym) produkcji, jaką po realizacji zamierzenia inwestycyjnego da jeden robotnik. Produktywność ta zależy bezpośrednio od wykorzystania postępu technicznego w zakresie realizowanej inwestycji, to jest od stopnia mechanizacji i automatyzacji urządzeń produkcyjnych.

3. Jako trzeci z kolei wchodzi w rachubę wskaźnik tak zwanej „efektywności inwestycji” (wytyczne PKPG) lub jak go określają inni — wskaźnik „gospodarności inwestycji” (ta ostatnia wydaje się słuszniejsza a w każdym razie „bezpieczniejsza”. Nazwa „wskaźnik efektywności” sugeruje, iż ten wskaźnik stanowi jedyny, właściwy klucz do rozwiązania zagadnienia). Wyraża on stosunek — jak powiedziano wyżej — kosztów własnych produkcji do jej wartości. Wskaźnik ten zależy również od wykorzystania postępu technicznego w rozwiązaniach technologicznych inwestycji, w szczególności od zastosowania zastępczych, tańszych materiałów i surowców produkcyjnych, ekonomiczniejszych rodzajów energii, paliwa itp.

4. Uzupełnieniem wskaźnika gospodarności jest wskaźnik rentowności produkcji. Wyraża on stosunek akumulacji do wartości produkcji.

Dopiero odpowiednio dobrany system wskaźników umożliwia sformułowanie miarodajnej opinii o opłacalności projektowanej inwestycji.

Analizę opłacalności inwestycji, to jest analizę jej efektywności z punktu widzenia ekonomiki przedsiębiorstwa przeprowadza się w etapie opracowania projektu wstępnego. Zadaniem tej analizy jest takie zaprojektowanie rozwiązań techniczno-ekonomicznych inwestycji, które zapewniają najlepszy efekt przy możliwie najmniejszych środkach i nakładach.

Wszystkie wymienione kryteria, wskaźniki opłacalności inwestycji powinny być stosowane zarówno przy projektowaniu inwestycji scentralizowanych, to jest rozwojowych jak i inwestycji zdecentralizowanych, to jest zmierzających do utrzymania i polepszenia substancji majątkowej.

c) Samofinansowanie inwestycji i zwrotności nakładów

Przy projektowaniu inwestycji bierze się pod uwagę zazwyczaj tylko omówione wyżej kryteria celowości i opłacalności. Z reguły pomija się natomiast kryteria natury finansowej. Są nimi: źródła sfinansowania inwestycji oraz okres zwrotności środków finansowych, przeznaczonych na realizację inwestycji.

Z teoretycznego punktu widzenia zasady finansowania inwestycji są następujące:

Inwestycje tak zwane rozwojowe, zmierzające do wzrostu produkcji, czyli do reprodukcji rozszerzonej, powinny być finansowane z zysku. Jeżeli zakumulowany zysk nie wystarcza dla sfinansowania nakładów inwestycyjnych można je sfinansować częściowo z kredytu, który będzie spłacany z przyszłych zysków. Jest przy tym w zasadzie obojętne, czy zyski przeznaczone na finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa pozostają w przedsiębiorstwie, jak to ma miejsce w gospodarce zdecentralizowanej, czy też są odprowadzane do budżetu, jak to ma miejsce w gospodarce scentralizowanej.

Inwestycje restytucyjne, zmierzające do utrzymania substancji majątkowej i dotychczasowej zdolności produkcyjnej powinny być finansowane teoretycznie z amortyzacji. W praktyce takie różnicowanie źródeł sfinansowania inwestycji napotyka na trudności w związku z nieustannym postępem technicznym. Restytucja z reguły przyjmuje lepsze od poprzednich rozwiązania techniczne. W rezultacie inwestycje restytucyjne przyczyniają się

przeważnie również do wzrostu produkcji. Z tej racji w praktyce nie łatwo jest przeprowadzić linię demarkacyjną między inwestycjami rozwojowymi i restytucyjnymi. Poza tym między potrzebami restytucyjnymi a procesem gromadzenia funduszu amortyzacyjnego istnieje duża rozpiętość w czasie. Rezerwowanie bieżącej amortyzacji do czasu wycofania zużytych środków trwałych pociągnęłoby za sobą poważne narastanie funduszy amortyzacyjnych.

Z tych względów system finansowania inwestycji przewiduje wykorzystanie części amortyzacji na finansowanie inwestycji rozwojowych oraz przeznaczenie części zysku na finansowanie inwestycji, zmierzających do restytucji i modernizacji środków trwałych.

Bez względu na źródła sfinansowania inwestycji obowiązuje zasada jak najszybszego amortyzowania nakładów inwestycyjnych. Zasada ta jest konsekwencją dokonującego się nieustannie postępu techniki. I krótszy jest okres umorzenia nakładów inwestycyjnych z przyszłej amortyzacji i przyszłych zysków, tym większe są możliwości wykorzystania zdobyczy postępu technicznego.

Zasada jak najszybszej zwrotności nakładów inwestycyjnych posiada szczególne znaczenie w przypadku finansowania tak zwanych inwestycji szybko rentujących się przy pomocy kredytów bankowych. Im krótsze są cykle amortyzacji środków trwałych oraz im wyższa jest stopa rentowności inwestycji tym szybciej w zasadzie powinny wystąpić możliwości spłaty kredytu inwestycyjnego.

Dla określenia tempa zwrotności nakładów inwestycyjnych używa się tak zwanego wskaźnika rentowności inwestycji, który to wskaźnik określa albo stosunek procentowy rocznej akumulacji wygospodarowanej dzięki inwestycji ($Z \times 100 : I$), co pozwoli ustalić okres zwrotności nakładu, albo wyraża jaką akumulację rocznie w ułamkach złotych ($Z : I$) przysparza jedna złotówka zainwestowana.

Praktyczne wskazówki dotyczące kontroli efektywności

I. Rozbudowa zakładu

Pod pojęciem rozbudowy zakładu przemysłowego rozumie się inwestycję polegającą na budowie nowego oddziału produkcyjnego lub na znacznym powiększeniu dotychczasowych oddziałów wytwórczych. Efektem tych inwestycji jest zawsze wzrost zdolności produkcyjnej. Wyraża się on zwiększeniem produkcji dotychczasowych asortymentów lub też uruchomieniem produkcji nowych wyrobów. Rozbudowa przedsiębiorstwa powinna być dokonywana w zasadzie w oparciu o najnowszą technikę. Zwiększonej produkcji powinna towarzyszyć obniżka kosztów produkcji oraz polepszenie warunków bezpieczeństwa i higieny pracy.

Problematyka techniczno-ekonomiczna, związana z rozbudową zakładu jest bardzo szeroka. Decydujące znacznie posiada tu: celowość powiększenia produkcji, celowość rozbudowy zakładu i projektowanych rozwiązań techniczno-ekonomicznych, zaopatrzenie w surowce, materiały, energię, paliwo i siły robocze, zagadnienie stosunków transportowych, zagadnienie inwestycji towarzyszących i pochodnych, poziom projektowanych kosztów

eksploatacji, wskaźnik gospodarności, produktywności i rentowności inwestycji, projektowany sposób sfinansowania inwestycji oraz cykl zwrotności nakładów.

Zadaniem analizy jest zweryfikowanie wszystkich wymienionych danych oraz ich krytyczna ocena. W rachubę wchodzi w szczególności:

— sprawdzenie celowości projektowanego wzrostu produkcji,

— zapoznanie się z zakresem i kosztami rozbudowy,

— sprawdzenie kalkulacji kosztów własnych zwiększonej produkcji,

— zebranie danych porównawczych dla oceny ekonomiki projektowanego zamierzenia,

— ocena efektywności przedsięwzięcia inwestycyjnego drogą konfrontacji wyprowadzonych wskaźników opłacalności inwestycji,

— zbadanie planu sfinansowania lub skredytowania inwestycji,

— zbadanie planu spłaty kredytu bankowego.

Materiałem badawczym są założenia inwestycyjne oraz projekt wstępny inwestycji, lub uzasadnienie do planu rzeczowo-finansowego.

Najlepszą formą rachunku umożliwiającego określenie celowości powiększenia produkcji jest perspektywiczny bilans produkcji i zbytu wyrobów, które mają być produkowane w nowym zakładzie lub oddziale. Bilans ten ustala z jednej strony dotychczasowe i planowane w najbliższych latach zapotrzebowanie na dane wyroby, z drugiej strony — dotychczasowe i planowane pokrycie tego zapotrzebowania.

Przy rozbudowie przedsiębiorstwa o znaczeniu ogólnopaństwowym inwestor powinien sporządzić bilans produkcji i zbytu w skali ogólnokrajowej. Przy rozbudowie przedsiębiorstwa o znaczeniu regionalnym bilans ten powinien być sporządzony w skali wojewódzkiej lub powiatowej. W bilansach należy wyszczególnić asortymenty produkcji według ilości i wartości przed i po projektowanej rozbudowie zakładu. Wartość analityczna bilansu jest tym większa im dłuższa jest jego skala czasowa. Bilanse produkcji i zbytu, załączone do dokumentacji inwestycyjnej, powinny być potwierdzone przez właściwe wojewódzkie komisje planowania oraz przez hurtownie rejonowe (jako odbiorców).

Inwestycja jest celowa jeżeli projektowana produkcja ma zapewniony zbyty w kraju lub za granicą (w tym ostatnim przypadku bilans o którym mowa powinien być potwierdzony przez właściwą centralę eksportową).

Ocena zakresu i jednorazowych kosztów projektowanej rozbudowy może być dokonana tylko przez specjalistów techników, przy czym ich opinia powinna zmierzać w dwóch kierunkach:

1) czy projektowany efekt nie może być osiągnięty przy pomocy mniejszego nakładu środków, na przykład w drodze modernizacji urządzeń,

2) czy zakres i koszty inwestycji nie są nadmierne.

Najwęższym rachunkiem, umożliwiającym ocenę ekonomiki projektowanej inwestycji, jest syntetyczna, zbiorcza kalkulacja kosztów produkcji z uwzględnieniem projektowanej rozbudowy. Za podstawę przyjmuje się roczny okres normalnej eksploatacji po pełnym uruchomieniu wszystkich urządzeń. Kalkulacja taka jest zawarta w projek-

cie wstępnym lub w założeniach inwestycji. Powinna ona wyszczególniać podstawowe czynniki produkcji (średnią liczbę robotników i pracowników administracji, wartość majątku trwałego, moc zainstalowaną itp.) nakłady (zużycie podstawowych materiałów, energii, ilość roboczogodzin) oraz koszty produkcji. Zadaniem ekonomisty jest sprawdzenie danych przyjętych do kalkulacji. Są one zawarte w różnych zestawieniach analitycznych w części ogólnej projektu wstępnego. Weryfikacji wymagają przede wszystkim oceny jednostkowe nakładów, w szczególności średnie płace robotników, pracowników oraz ceny surowców i materiałów podstawowych. Dane zawarte w wymienionym zestawieniu kalkulacyjnym ułatwiają jednocześnie analizę lokalizacji ogólnej inwestycji oraz możliwości pokrycia zapotrzebowania materiałowego, energetycznego, siły roboczej, transportu itp.

Właściwą ocenę efektywności projektowanej inwestycji można przeprowadzić dopiero w wyniku porównania kalkulacji, o której mowa, z kalkulacją kosztów produkcji przed dokonaniem inwestycji. Dla ułatwienia tych porównań należy posługiwać się węzłowymi wskaźnikami ekonomiki przedsiębiorstwa (również w dwóch wersjach: przed i po dokonaniu inwestycji). W rachubę wchodzi następujące wskaźniki:

- wskaźnik gospodarności (stosunek kosztów produkcji do wartości produkcji),

- wskaźnik produktywności majątku trwałego (stosunek wartości produkcji do wartości majątku trwałego),

- wskaźnik produktywności robotników (stosunek wartości produkcji do przeciętnej liczby robotników oraz zatrudnionych ogółem).

Wskaźniki te powinny być zebrane w osobnej tabelce analitycznej i powinny stanowić część składową uzasadnienia inwestycji.

Modernizacja zakładu

Pod pojęciem inwestycji modernizacyjnych rozumie się inwestycje zmierzające do unowocześnienia i ulepszenia dotychczasowych urządzeń wytwórczych przedsiębiorstwa przez wykorzystanie postępu technicznego. Inwestycje modernizacyjne mogą dotyczyć wszystkich obiektów zakładu, to jest obiektów produkcji podstawowej i pomocniczej, gospodarki energetycznej, transportowej, magazynowej, obiektów administracyjnych itp. Polegają one na przeróbkach lub rekonstrukcjach dotychczasowych obiektów, na udoskonaleniu urządzeń, uzupełnieniu wyposażenia technicznego oraz wymianie zużytych lub przestarzałych maszyn.

Celem modernizacji obiektów produkcyjnych jest z reguły wzrost produkcji, wzbogacenie asortymentu, obniżka kosztów produkcji. Efekty te osiąga się głównie przez mechanizację ręcznych procesów produkcyjnych, instalację wysoko wydajnych maszyn i urządzeń technicznych, usunięcie wąskich przekrojów, przeszkadzających lepszemu wykorzystaniu istniejących zdolności produkcyjnych.

Celem modernizacji pozostałych obiektów jest przede wszystkim poprawa ogólnych warunków działalności przedsiębiorstwa, zmierza więc ona: do lepszego zaopatrzenia zakładu w surowce, paliwo, prąd, gaz, wodę, do usprawnienia transportu ze-

wewnętrznego i zewnętrznego, do polepszenia bezpieczeństwa i higieny pracy, itp.

Cechą inwestycji modernizacyjnych jest wykorzystanie nowej techniki. Dzięki temu przyczyniają się one z reguły (poza inwestycjami typowo nieprodukcyjnymi) do polepszenia efektywności dotychczasowego majątku trwałego.

Badanie efektywności projektowanej modernizacji polega na porównaniu ekonomiki stosunków produkcyjnych, zmienionych przez inwestycję, z ekonomiką dotychczasową.

Zakres badania zależy od rozmiarów projektowanych przedsięwzięć. Jeżeli modernizacji podlegają większe urządzenia, wpływające istotnie na wielkość produkcji lub na jej koszty całkowite, wówczas trzeba badać ekonomikę całego zakładu bądź odpowiednich wydziałów produkcyjnych. Jeżeli natomiast modernizacja dotyczy tylko jednego lub kilku obiektów i nie zmienia w sposób istotny dotychczasowej struktury czynników produkcji oraz samej produkcji, wówczas wystarczy badanie uproszczone. Przedmiotem tego badania są tylko czynniki produkcji lub nakłady, które ulegną zmianie wskutek modernizacji.

Tryb analizy efektywności jest podobny do opisanego przy rozbudowie zakładu. Materiałem źródłowym jest dokumentacja projektowo-kosztorysowa.

Badanie celowości inwestycji modernizacyjnych jest uproszczone.

Każda modernizacja, przyczyniająca się do obniżki kosztów produkcji i poprawy podstawowych wskaźników techniczno-ekonomicznych jest niewątpliwie celowa. Niemniej konieczne jest sprawdzenie celowości zamierzeń modernizacyjnych na przykład z punktu widzenia niekorzystnych warunków lokalizacyjnych modernizowanego obiektu. Badanie to musi być tym wnikliwsze im większe nakłady ma pochłoniąć modernizacja.

Zakres robót modernizacyjnych oraz ich koszty wynikają z projektu wstępnego i zestawienia zbiorczego kosztów inwestycji. Weryfikacja rozwiązań technologicznych i technicznych oraz związanych z tym nakładów należy do rzeczoznawców technicznych. Nie zwalnia to jednak ekonomisty od obowiązku zapoznania się z projektowanym zakresem, rozwiązaniami technologicznymi oraz strukturą nakładów projektowanych przedsięwzięć.

Oplacalność modernizacji sprawdza się na podstawie projektowanej kalkulacji środków produkcji przedsiębiorstwa lub odnośnych wydziałów produkcyjnych. Podobnie jak w przypadku rozbudowy, tak i tu należy porównać kalkulację kosztów produkcji po projektowanej modernizacji z kalkulacją dotychczasową. Odpowiednie materiały porównawcze powinien przygotować inwestor. Również i w tym przypadku porównanie węzłowych wskaźników przed i po modernizacji pozwala ocenić jej opłacalność.

Racjonalizacja urządzeń

Osobną kategorię inwestycji zdecentralizowanych stanowią tak zwane inwestycje racjonalizacyjne. Pod pojęcie to podpadają nakłady na zrealizowanie różnych usprawnień organizacyjno-technicznych, w szczególności nakłady na tak zwaną małą mechanizację. Efektem tych nakładów jest z re-

guły obniżka pośrednich kosztów produkcji, w szczególności kosztów wydziałowych, związanych z ruchem maszyn i urządzeń produkcyjnych lub też kosztów ogólnofabrycznych. Stosunkowo duży udział w tej kategorii inwestycji posiadają zakupy środków transportowych.

Z uwagi na niewielki z reguły zakres tego rodzaju inwestycji sprawdzenie ich celowości gospodarczej nie powinno nastroczać większych trudności. Jest to jednak konieczne z uwagi na skłonność inwestorów do zbyt optymistycznego oceniania efektywności zamierzonych przedsięwzięć. Należy mieć również na uwadze potwierdzony przez praktykę fakt, że wiele inwestycji omawianego typu można w ogóle uniknąć stosując tylko odpowiednie usprawnienia w organizacji pracy.

Również badanie opłacalności inwestycji racjonalizacyjnej jest znacznie prostsze, aniżeli inwestycji modernizacyjnej. Rachunek opłacalności w tym przypadku polega na liczbowym ujęciu efektów ekonomicznych projektowanego np. zakupu oraz kosztów jego eksploatacji. Wymieniony efekt i koszt należy porównać z efektem i kosztem dotychczasowych urządzeń lub stosunków produkcyjnych w danej dziedzinie. Szczególną uwagę należy zwrócić na projektowany stopień wykorzystania zamierzonych zakupów.

Syntetycznym wskaźnikiem opłacalności drobnych zakupów inwestycyjnych jest wskaźnik rentowności danej inwestycji. Oblicza się go jako stosunek miesięcznego zysku z eksploatacji danego urządzenia do kosztu jego nabycia. Innym sugestywnym wskaźnikiem efektywności zakupu drobnych urządzeń jest cykl zwrotności nakładów. Oblicza się go dzieląc jednorazowy koszt inwestycji przez miesięczny lub roczny zysk z eksploatacji urządzenia.

Inwestycje restytucyjne

Inwestycje odtworzeniowe stanowią ważną grupę inwestycji zdecentralizowanych.

Problematyka dotycząca efektywności tych inwestycji jest pozornie mniej skomplikowana od problematyki inwestycji polegających na rozbudowie lub modernizacji. W istocie jest inaczej. Jak wspomniano na wstępie inwestycje restytucyjne powinny być przeprowadzane na bazie wyższej techniki. Stąd wypływa wniosek, że również inwestycje restytucyjne, polegające na zastąpieniu obiektów zużytych lub zniszczonych, powinny być analizowane z punktu widzenia ich celowości, opłacalności i samofinansowania.

Restytucja na bazie wyższej techniki wymaga zastąpienia zużytych obiektów nowymi środkami trwałymi, przewyższającymi stare pod względem wydajności bądź niższych kosztów obsługi. Obiekty zastępcze powinny umożliwić większą lub tańszą produkcję, przy relatywnie takich samych lub niższych nakładach inwestycyjnych. Tylko w ten sposób przedsiębiorstwa mogą zapobiegać deprecjacji ekonomicznej lub technologicznej posiadanych środków trwałych.

Analiza efektywności inwestycji restytucyjnych powinna się koncentrować na dwóch zagadnieniach. Pierwsze — to problem skoordynowania inwestycji restytucyjnej z planami przyszłej rozbudowy zakładu. Analiza ta jest możliwa w zasadzie

tylko w oparciu o długofalowy plan rozwoju oraz długofalowy plan rekonstrukcji urządzeń zakładu. Drugim istotnym zagadnieniem jest tzw. opłacalność finansowa likwidacji środka trwałego.

W celu jej ustalenia sporządza się tak zwany bilans finansowy środków trwałych. Bilans ten powinien ujmować następujące dane:

- wartość początkową obiektu,
- poniesione koszty kapitałnych remontów,
- koszty modernizacji, rekonstrukcji itp.,
- koszty likwidacji.

Pozycjom tym przeciwstawia się po drugiej stronie:

- amortyzację wartości początkowej i kosztów kapitałnych remontów i wszelkich dalszych nakładów,
- dochody z likwidacji.

Bilans finansowy sporządzony w tej formie umożliwia ocenę gospodarki środkami trwałymi. Analizę ułatwia wyprowadzenie wskaźników procentowych lub czasowych dla badanych środków.

Postulat równoważenia bilansu finansowego środków trwałych nie może oczywiście stanowić przeszkody do realizacji inwestycji restytucyjnych na bazie wyższej techniki.

Na marginesie zagadnienia restytucji środków trwałych, a ściślej mówiąc — restytucji maszyn i urządzeń — nasuwa się następujące spostrzeżenie: istnieje pogląd, że wymiana maszyny starej na nową (inwestycja) jest ostatecznością, której należy zapobiegać remontując starą maszynę w nieśkończoność, bo przecież każdy kapitałny remont „przywraca maszynie jej utraconą zdolność” itd. Wydaje się, że w obecnych warunkach (postęp techniczny) o tym czy maszyna ma być remontowana, czy też wymieniona nie powinny decydować z góry ustalone cykle kapitałnych remontów, lecz właśnie rachunek ekonomiczny. Zasada ta znalazła wprawdzie wyraz w odpowiednich przepisach, niemniej jednak pogląd o którym mowa istnieje w dalszym ciągu.

Konkluzje

Zadania nałożone na Bank w zakresie kontroli efektywności inwestycji zwiększają obowiązki kontrolne Banku w stosunku do całokształtu działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Analiza efektywności inwestycji i ich celowości nie może być prowadzona w oderwaniu od działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw.

W związku z tym wydaje się konieczne, aby przedsiębiorstwa posiadały wieloletnie plany lub co najmniej programy: utrzymania, restytucji, modernizacji itd. swoich środków trwałych. Plan takie być może były zbędne wówczas, gdy decentralizacja w zakresie inwestycji ograniczała się do drobnych zakupów lub robót (inwestycje pozalimitowe) — obecnie jednak przy tak poważnym zasięgu decentralizacji są nieodzowne.

W opracowywaniu tych planów powinni brać udział zainteresowani przedsiębiorstwem pracownicy oddziałów, i na tym właśnie etapie, a nie na etapie powziętej już decyzji (plan rzeczowo-finansowy inwestycji zdecentralizowanej jest z punktu widzenia przedsiębiorstwa decyzją) powinna być rozpatrywana wspólnie z przedsiębiorstwem celowość poszczególnych zamierzeń inwestycyjnych.

Takie przesunięcie nie tylko ułatwiłoby pracę Banku w zakresie opiniowania efektywności inwestycji, lecz także zwiększyłoby jej skuteczność, zwłaszcza na odcinku właściwego kierunku działalności inwestycyjnej.

Badanie zamierzeń inwestycyjnych w okresie sporządzania planów, o których mowa, pozwoliłoby ponadto oddziałom wyrobić sobie pogląd na zamierzenia wszystkich przedsiębiorstw w swoim

okręgu i co za tym idzie dokonać wstępnego wyboru przyszłych kredytobiorców. Oprócz wieloletniego planu rzeczowego inwestycji zdecentralizowanych przedsiębiorstwa powinny mieć również wieloletnie plany sfinansowania tych inwestycji (budowane na podstawie planów rzeczowych). Postulat ten umożliwiłby oparcie polityki finansowej przedsiębiorstw w omawianym zakresie na zdrowych podstawach.

S. Majcherczyk

ZAPASY PRODUKCJI W TOKU W PRZEMYŚLE LEKKIM I MASZYNOWYM

I. Problem

Cykl produkcji w toku jest znacznie dłuższy w przemyśle maszynowym aniżeli w przemyśle lekkim. Z tego wynikałoby, że zapasy produkcji w toku, liczone w stosunku do łącznej wielkości zapasów (to znaczy materiałów, produkcji w toku, półfabrykatów i wyrobów gotowych) przemysłu maszynowego, powinny kształtować się na wyższym poziomie aniżeli zapasy produkcji w toku w przemyśle lekkim.

Sprawozdawczość Narodowego Banku Polskiego ujmuje w łącznej pozycji zapasy produkcji w toku i półfabrykatów. Opierając się na tej sprawozdawczości obliczony został i podany w poniższej tabeli udział procentowy zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów poszczególnych gałęzi przemysłu.

Tabela 1

Udział procentowy zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów

Rok	Przemysł ogółem	Przemysł maszynowy	Przemysł hutniczy	Przemysł lekki	Przemysł spożywczy	Przemysł drobny	Przemysł spółdzielczy	Przemysł chemiczny
1953	21,3	33,3	19,6	29,9	13,6	17,4	12,5	11,9
1954	22,6	33,8	21,7	32,0	15,6	21,1	14,4	11,6
1955	22,2	31,9	21,5	34,1	14,6	22,3	14,6	12,3
1956	23,2	32,6	21,5	37,3	14,3	22,1	16,9	12,8
1957	20,4	31,8	19,8	35,0	11,1	17,4	18,0	11,4
Srednia	21,9	33,1	20,8	33,7	13,8	20,0	15,3	12,0

Jak wynika z powyższego zestawienia udział zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów przemysłu lekkiego jest dla badanego okresu nieco wyższy (33,7%) niż w przemyśle maszynowym (33,1%) pomimo kilku, a nawet kilkunastokrotnie dłuższego cyklu produkcji w przemyśle maszynowym.

Przemysły drobny i spółdzielczy obejmują bardzo szeroki zakres produkowanych artykułów i to zarówno środków konsumpcji, jak i środków produkcji (na przykład przemysł drobny około 30% środków produkcji i około 70% środków konsumpcji) i dla

tego trudno mówić o jakimś średnim cyklu produkcyjnym, charakterystycznym dla tych przemysłów. Przemysł spożywczy wykazuje jeden z najniższych wskaźników udziału zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów (13,8%), jednakże należy sprawdzić czy wskaźnik ten nie jest zaniżony na skutek sezonowości tego przemysłu. Wskaźniki podane wyżej liczone były bowiem w oparciu o stan zapasów na ultimo każdego roku. Dla sprawdzenia wpływu sezonowości na wskaźnik przemysłu spożywczego służy poniższe zestawienie:

Tabela 2

Udział procentowy zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów przemysłu spożywczego

Rok	31.III	30.VI	30.IX	31.XII	Srednia
1956	16,1	17,1	18,9	14,3	16,6
1957	14,7	15,9	14,4	11,1	14,0

Jak widać z powyższej tabeli wskaźnik średni oparty na stanach zapasów na ultimo poszczególnych kwartałów jest wyższy aniżeli wskaźnik oparty na stanie zapasów na ultimo roku, a to ze względu na to, że produkcja w toku osiąga w czwartym kwartale, wskutek czynników sezonowych, najniższy poziom w roku, przy równoczesnym silnym wzroście zapasów wyrobów gotowych (na przykład cukier). Kształtowanie się zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w przemysłach: maszynowym, lekkim i hutniczym nie ulega wahaniom typu sezonowego.

Wobec powyższego wymaga wyjaśnienia fakt dlaczego udział zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów w przemyśle lekkim jest wyższy aniżeli w przemyśle maszynowym oraz dlaczego stosunkowo wysoki jest udział tychże zapasów w przemyśle hutniczym, który ma krótki cykl produkcyjny.

II. Oczyszczenie materiału statystycznego

W celu uzyskania odpowiedzi na to pytanie wyodrębnimy w oparciu o bilanse centralnych zarządów osobno zapasy produkcji w toku i osobno zapasy półfabrykatów w przemyśle maszynowym, lekkim i hutniczym.

Tabela 3

Nazwa przemysłu	Stan na 1.1.1957 r.			Stan na 31.12.1957 r.		
	pro- dukcja w toku	pół- fabry- katy	ogółem %	pro- dukcja w toku	pół- fabry- katy	ogółem %
Przemysł maszy- nowy	90,8	9,2	100	91,4	8,6	100
Przemysł lekki	84,8	15,2	100	84,8	15,2	100
Przemysł hutniczy	40,1	59,9	100	44,4	55,6	100

Jak wynika z tabeli Nr 3 udział zapasów półfabrykatów w ogólnej kwocie zapasów produkcji w toku i półfabrykatów jest najwyższy w hutnictwie, a najniższy w przemyśle maszynowym. Stwierdzony wyżej fakt wpływa niewątpliwie na relacje zapasów produkcji w toku do łącznej kwoty zapasów. W jakim stopniu wyeliminowanie półfabrykatów rzutuje na wskaźnik udziału zapasów produkcji w toku do łącznej kwoty zapasów ilustruje tabela Nr 4.

Tabela 4

Nazwa przemysłu	Procentowy udział zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów		
	1.1.1957 r.	31.12.1957 r.	Średnia
Przemysł lekki	30,8	29,4	30,1
Przemysł maszynowy	29,0	28,6	28,8
Przemysł hutniczy	8,4	8,8	8,6

Wprawdzie w wyniku eliminowania zapasów półfabrykatów wskaźniki uległy pewnej zmianie, jednak kolejność przemysłów pozostała taka sama jak w tabeli Nr 1. Najwyższy wskaźnik posiada przemysł lekki, dalej idzie przemysł maszynowy, a na końcu hutnictwo.

Charakterystyczne jest bardzo silne obniżenie się wskaźnika przemysłu hutniczego (20,8% w tabeli Nr 1), a to wskutek tego, że udział zapasów półfabrykatów (które obecnie eliminowaliśmy), w tym przemyśle jest bardzo wysoki (patrz tabela Nr 3).

Rekapitalując dotychczasową analizę możemy stwierdzić co następuje: Pomimo wyeliminowania zapasów półfabrykatów z badanych wskaźników udział zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów jest w dalszym ciągu wyższy w przemyśle lekkim aniżeli w przemyśle maszynowym, pomimo że cykl produkcji jest w przemyśle maszynowym znacznie (kilka — a nawet kilkunastokrotnie) dłuższy niż w przemyśle lekkim.

III. Wpływ rozpiętości cen środków produkcji i środków konsumpcji na badany problem

Nasuwa się pytanie czy wytłumaczenia wyższego wskaźnika udziału zapasów produkcji w toku w ogólnej kwocie zapasów przemysłu lekkiego nie należy szukać w dużej rozpiętości cen środków konsumpcji i środków produkcji. Skoro bowiem ceny surowców i materiałów zużywanych w produkcji (produkcja

w toku) przemysłu lekkiego są relatywnie wyższe aniżeli ceny środków produkcji w przemyśle ciężkim, to może stanowić to wyjaśnienie postawionego problemu, zwłaszcza że udział kosztów materiałowych w ogólnej kwocie kosztów jest wyższym w przemyśle lekkim, aniżeli maszynowym. Aby odpowiedzieć na to pytanie trzeba uświadomić sobie, że wyższe ceny surowców i materiałów zużywanych w produkcji przez przemysł lekki działają nie tylko na wysokość zapasów produkcji w toku, lecz i na zapasy materiałów oraz wyrobów gotowych (ewidencjonowanych po koszcie własnym).

Dwukierunkowe działanie powyższych czynników można zilustrować następującym uproszczonym przykładem. Założmy, że udział nakładów materiałowych w ogólnej kwocie nakładów wynosi 60% (co jest wskaźnikiem charakterystycznym dla wielu gałęzi przemysłu maszynowego). Przy tym założeniu wpływ zmiany cen materiałów na przykład podwyżki ceny jednostkowej o 50% przedstawiałyby się następująco:

	Przed zmianą ceny materiałów	Po zmianie ceny materiałów
Materiały 100 jednostek	á zł 1 = zł 100	á zł 1,50 = zł 150
Produkcja w toku materiałów pozostałe	á zł 1 = zł 60	á zł 1,50 = zł 90
nakłady	zł 40 zł 100	zł 40 zł 130
Ogółem zapasy	zł 200	zł 280

Pomimo wzrostu cen materiałów o 50% udział produkcji w toku w ogólnej kwocie zapasów spadł do 46%.

Jak widać z powyższego przykładu relatywnie wyższy poziom cen materiałów rzutuje w silniejszym stopniu na zapasy materiałów aniżeli produkcji w toku. O wartości zapasów produkcji w toku decydują bowiem koszty wytwarzania, w skład których obok kosztów materiałowych wchodzi i inne koszty, jak na przykład robocizna, amortyzacja itp. Należy przy tym podkreślić, że znaczne zróżnicowanie płac (średni poziom płac w przemyśle lekkim jest znacznie niższy, niż w przemyśle maszynowym) działa w kierunku obniżenia badanego wskaźnika produkcji w toku w przemyśle lekkim. Natomiast udział amortyzacji w kosztach jest stosunkowo niewielki i ewentualne różnice w wycenie środków trwałych nie mogą w poważnym stopniu wpływać na wielkość wskaźnika charakteryzującego udział zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów.

IV. Wpływ organizacji zaopatrzenia surowcowego na badany problem

Dalszym elementem, którego wpływ na badany problem należy sprawdzić jest sposób magazynowania zapasów materiałów w sensie „lokalizacji” tych zapasów. Tak więc zapasy materiałów przemysłu maszynowego znajdują się z reguły w magazynach przedsiębiorstw należących do tego przemysłu, natomiast część zapasów surowcowych przemysłu lek-

kiego znajduje się w magazynach handlu zagranicznego (na przykład bawełna, wełna, szmaty wełniane, tekstra, len itd.), to znaczy poza ewidencją bilansową przedsiębiorstw przemysłu lekkiego.

Po zwiększeniu wartości zapasów materiałów przemysłu lekkiego o szacunkową wartość zapasów surowcowych (bawełna, wełna, szmaty wełniane, tekstra, len, juta) znajdujących się w „Textilimportcie” wskaźniki charakteryzujące udział zapasów produkcji w toku w przemyśle lekkim wynoszą:

na dzień 1.1.1957 roku	27,4
na dzień 31.12.1957 roku	24,9
średnio	26,1

Wskaźniki te uległy więc pewnemu obniżeniu w stosunku do wskaźników podanych w tabeli Nr 4 i są już niższe od wskaźników przemysłu maszynowego, co ilustruje poniższe zestawienie:

Tabela 5

	Procent udziału zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów na dzień:		
	1.1.1957 r.	31.12.1957 r.	średnio
Przemysł maszynowy	29,0	28,6	28,8
Przemysł lekki (po korekcie)	27,4	24,9	26,1

Jednakże ta różnica wskaźników jest stosunkowo niewielka (wynosi niecałe 3 punkty) i pozostaje dalej niewyjaśnione zagadnienie dlaczego pomimo znacznie dłuższego cyklu produkcyjnego w przemyśle maszynowym aniżeli w przemyśle lekkim udział zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów przemysłu lekkiego jest nieznacznie tylko mniejszy aniżeli w przemyśle maszynowym.

V. Wpływ nieprawidłowości w gospodarce zapasami materiałów na badany problem

Należałoby rozpatrzyć jeszcze jeden czynnik, który może mieć wpływ na stosunkowo wysoki wskaźnik zapasów produkcji w toku, w przemyśle lekkim, a stosunkowo niski — w przemyśle maszynowym. Tym czynnikiem jest gromadzenie nadmiernych zapasów materiałów w przemyśle maszynowym w stopniu znacznie silniejszym aniżeli w przemyśle lekkim. I tak na przykład na ultimo 1957 roku w przemyśle lekkim stan faktyczny zapasów materiałów przekraczał normatyw zaledwie o 1,3% (przy stanie poniżej normatywu w wysokości 9,5% normatywu), a w przemyśle maszynowym o 18,9% (przy stanie poniżej normatywu wysokości zaledwie 2,2% normatywu). Równocześnie zapasy materiałów wyłączone z kredytowania wynosiły: w przemyśle lekkim 2,2%, a w przemyśle maszynowym 4,5% stanu faktycznego. Powyższe wskaźniki uwypuklają fakt, że nieprawidłowości w sensie nadmiernego gromadzenia zapasów materiałowych występują w przemyśle maszynowym w stopniu bez porównania wyższym aniżeli w przemyśle lekkim. Analiza przyczyn tego stanu rzeczy wykracza poza granice niniejszego tematu. Dla zilustrowania

wagi tego czynnika w badanym problemie warto odpowiedzieć na pytanie: jak kształtowałyby się wskaźnik udziału zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów przemysłu lekkiego, gdyby w gospodarce materiałowej występowały nieprawidłowości o rozmiarach znanych z gospodarki materiałami w przemyśle maszynowym.

Jeżeli kwotę normatywu zapasów materiałowych w przemyśle lekkim na dzień 31.12.1957 r. powiększymy o kwotę odpowiadającą wskaźnikowi ponadnormatywnych zapasów w przemyśle maszynowym (w stosunku do normatywów), to znaczy o 18,9%, to łączna wartość zapasów w przemyśle lekkim wzrośnie dość silnie, co spowoduje obniżenie się wskaźnika udziału zapasów produkcji w toku w przemyśle lekkim z 24,9% (patrz tabela Nr 5) do 23,4%, to znaczy o 1,5%.

Uwzględnienie ostatnich dwóch spośród zbadanych czynników, to znaczy zapasów surowcowych przemysłu lekkiego w „Textilimportcie” oraz wpływu gromadzenia nadmiernych zapasów materiałów w przemyśle maszynowym daje już pewne wyjaśnienie badanego problemu. Po uwzględnieniu bowiem tych czynników udział zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów w przemyśle lekkim wynosiłby średnio w 1957 roku 24,6% (to znaczy 26,1% minus 1,5%), podczas gdy w przemyśle maszynowym wynosiłby 28,8%. Jeżeli jednak uświadomimy sobie jak wielka jest różnica pomiędzy długością cyklu produkcyjnego w przemyśle lekkim i maszynowym, to należy uznać, że dotychczasowe wyjaśnienia choć — jak wydaje się słuszne, są jednak niewystarczające.

Przy ocenie wpływu nieprawidłowości charakterystycznych dla przemysłu maszynowego w gospodarce zapasami materiałowymi na badany wskaźnik produkcji w toku należy mieć na uwadze, że nawet przy zupełnie prawidłowej gospodarce zapasami przemysł maszynowy posiada znacznie wyższy (około 3,5 raza) wskaźnik w dniach normatywnych zapasów materiałowych aniżeli przemysł lekki. Wiąże się to ze specyfiką przemysłu maszynowego (szeroki zakres kooperacji, wielka ilość części, detali itp.). Również i wskaźnik w dniach normatywnych zapasów wyrobów gotowych w przemyśle maszynowym jest wyższy aniżeli w przemyśle lekkim. Wpływa to niewątpliwie na zwiększenie podstawy, do której w przemyśle maszynowym odnosimy w naszych obliczeniach zapasy produkcji w toku. Jednakże należy pamiętać, że również i wskaźnik normatywnych zapasów produkcji w toku jest w przemyśle maszynowym znacznie wyższy niż w przemyśle lekkim. Wynik wpływu tych czynników na badany wskaźnik produkcji w toku można ocenić porównując udział normatywów poszczególnych grup zapasów w przemyśle maszynowym i lekkim (ultimo 1957 roku).

Nawet przy prawidłowej gospodarce zapasami, to znaczy uwzględniając prawidłowe relacje wskaźników w dniach, zapasy produkcji w toku i półfabrykatów są w przemyśle lekkim wyższe niż w przemyśle maszynowym.

Tabela 6

	Materiały	Produkcja w toku i półfabrykaty	Wzrost gotowe	Razem
Przemysł maszynowy	60,5 %	31,8 %	7,7 %	100 %
Przemysł lekki	47,3 %	35,4 %	17,3 %	100 %

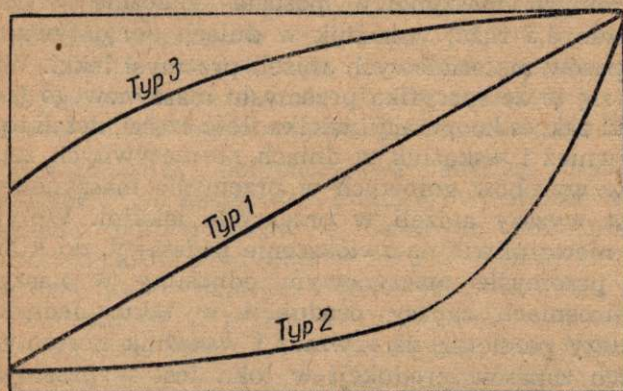
VI. Wpływ struktury i sposobu narastania kosztów na badany problem

Pozostaje do zbadania jeszcze jeden czynnik, a mianowicie wpływ struktury kosztów i współczynnika narastania kosztów na kształtowanie się zapasów produkcji w toku w przemyśle lekkim i maszynowym.

Analiza struktury kosztów produkcji wskazuje na to, że udział kosztów materiałowych w ogólnej kwocie kosztów jest znacznie wyższy w przemyśle lekkim aniżeli w maszynowym, podczas gdy udział kosztów robocizny w przemyśle lekkim jest znacznie niższy aniżeli w przemyśle maszynowym. Udział kosztów materiałowych w zbadanych dziesięciu gałęziach przemysłu lekkiego wynosi od 56,4% do 84,8%, przy czym w czterech podstawowych gałęziach, to znaczy w przemyśle wełnianym, bawełnianym, odzieżowym i obuwniczym waha się ona w granicach od 75,1% do 84,8%. Natomiast w przemyśle maszynowym udział kosztów materiałowych wynosi od 36,5% do 66,2%.

W związku z wyraźnie rysującymi się różnicami w strukturze kosztów przemysłu lekkiego i maszynowego należy zbadać współczynnik narastania kosztów w tych przemysłach.

Teoria planowania środków obrotowych, rozróżnia trzy zasadnicze typy narastania kosztów, które ilustruje poniższy wykres:



Prosta typu 1 reprezentuje stopniowe, równomierne narastanie kosztów. Wskaźnik narastania kosztów K_1 określamy w tym przypadku jako równy 0,5.

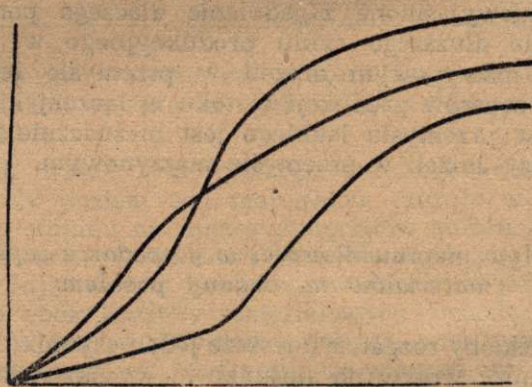
Krzywa typu 2 reprezentuje nierównomierne narastanie kosztów. Na początku cyklu produkcyjnego koszty narastają wolno, w końcowym zaś stadium — szybko. Wskaźnik narastania kosztów K_2 określamy w tym przypadku jako równy 0,25.

Wreszcie krzywa typu 3 reprezentuje nierównomierne narastanie kosztów. Na początku cyklu koszt-

ty narastają gwałtownie, a w środkowej i końcowej fazie produkcji — wolno. Wskaźnik narastania kosztów K_3 określamy w tym przypadku jako równy 0,75.

W przemyśle maszynowym spotykamy się w praktyce z wszystkimi trzema typami krzywych narastania kosztów. Typ 2 jest charakterystyczny dla przemysłów, w których poważną rolę odgrywa proces montażu. Montaż części i agregatów obcej produkcji z częściami i agregatami własnej produkcji, dokonywany w fazie środkowej — lub częściej końcowej — procesu produkcji powoduje łagodny wzrost krzywej narastania kosztów w początku cyklu produkcyjnego, a gwałtowny w fazie końcowej. Typ 3 występuje w tych przemysłach, gdzie jest duży udział materiałów zużytych do produkcji maszyn już w początkowej fazie cyklu produkcyjnego. Zdaniem Heinza Emmericha, autora pracy pod tytułem „Die Normierung der unvollendeten Produktion im Maschinenbau” (Berlin 1958 r., str. 30—31) krzywa typu 1 występuje w przemyśle budowy maszyn, krzywa typu 2 — w przemyśle samochodowym, a krzywa typu 3 — w przemyśle budowy maszyn ciężkich.

Trudno jest mówić o jawiejszej jednej „przeciętnej” krzywej narastania kosztów, charakterystycznej dla całego przemysłu maszynowego w Polsce. Teoretyczne rozróżnianie tylko trzech typów zaciera się w praktyce wskutek występowania wielu pośrednich krzywych narastania kosztów. Tak na przykład zbadany w fabryce obrabiarek proces narastania kosztów różnych typów obrabiarek ilustrują poniższe wykresy¹⁾:



Proces narastania kosztów w przemyśle okrętowym ilustruje poniższy wykres²⁾:

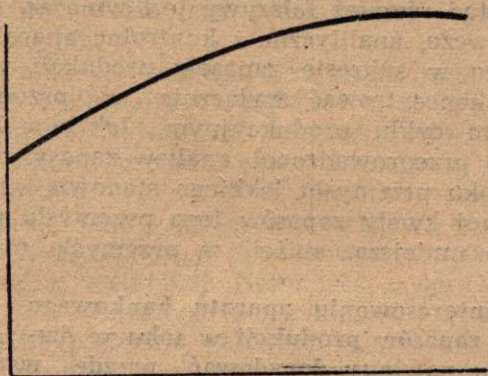


¹⁾ Opracowano na podstawie materiałów Oddziału Wojewódzkiego NBP w Warszawie.

²⁾ T. Choliński. Planowanie środków obrotowych w przemyśle. Polgos 1957 r. str. 164.

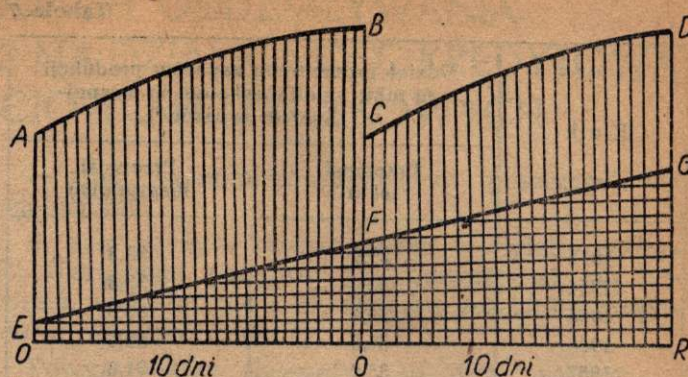
Niewątpliwie gama krzywych narastania kosztów jest w przemyśle maszynowym bardzo bogata i różnorodna. Jednakże większość krzywych zamyka się pomiędzy krzywymi typu 1 i 2, chociaż również są i krzywe typu 3.

Natomiast dla przemysłu lekkiego zdecydowanie charakterystyczna jest krzywa typu 3. Już bowiem na samym początku cyklu produkcyjnego wchodzi do produkcji niemal całość lub bardzo poważna część surowców i materiałów. Do tych kosztów materiałowych poniesionych na początku cyklu produkcyjnego dochodzi stopniowo robocizna. Narastanie kosztów w przemyśle lekkim ilustruje podana niżej krzywa kosztów w przemyśle odzieżowym³⁾.



Jeżeli powyższe uwagi co do charakteru krzywych narastania kosztów powiążemy ze strukturą kosztów w przemyśle lekkim i maszynowym, wówczas rysuje się dość jasny obraz. W przemyśle lekkim, gdzie udział kosztów materiałowych wynosi 56—85% (a w podstawowych gałęziach nawet 75—85%) i przeważa krzywa narastania kosztów typu 3, następuje gwałtowny przyrost kosztów, przede wszystkim materiałowych już na początku procesu produkcji. Wprawdzie cykl produkcji jest znacznie krótszy, niż w przemyśle maszynowym i trwa w niektórych gałęziach przemysłu zaledwie kilka dni, na przykład przemysł odzieżowy (7 dni), obuwniczy (6 dni), to jednakże skutek stałego powtarzania się cyklu produkcji o typie narastania kosztów według krzywej 3 występuje stale w przemyśle lekkim bardzo duży udział kosztów materiałowych w zapasach produkcji w toku. W efekcie o wielkości zapasów produkcji w toku decyduje nie tylko długość cyklu produkcyjnego, lecz również — i to w dużym stopniu — struktura kosztów i charakter narastania kosztów. Tak na przykład zapasy produkcji w toku w przemyśle o cyklu produkcyjnym dziesięciodniowym mogą być większe niż w przemyśle o cyklu dwudziestodniowym, co ilustruje wykres obok:

Wielkość produkcji w toku przemysłu „X” na koniec dziesiątego, to znaczy ostatniego dnia cyklu produkcyjnego wynosi OPBA, natomiast wielkość produkcji w toku przemysłu „Y” na koniec dziesiątego dnia cyklu produkcyjnego (to znaczy w połowie cyklu produkcyjnego, który trwa dwadzieścia dni) wynosi OPFE. Jak widzimy $OPBA > OPFE$. Po dziesiątym dniu wyrób gotowy przemysłu „X” przechodzi do magazynu wyrobów gotowych, a jedenastego dnia rozpoczyna się produkcja nowej partii. Na



koniec dziesiątego dnia cyklu produkcyjnego (a dwudziestego dnia, licząc od początku badanego okresu) wielkość produkcji w toku przemysłu „X” wynosi PRDC, natomiast wielkość produkcji w toku przemysłu „Y” na tenże sam moment wynosi ORGE. Produkcja wyrobu gotowego przemysłu „Y” jest w dwudziestym dniu cyklu produkcyjnego zakończona i wyrób przechodzi do magazynu. Jak widzimy w ostatnim dniu produkcji wielkość zapasów produkcji w toku przemysłu „X” jest większa od wielkości zapasów produkcji w toku przemysłu „Y”, a mianowicie $PRDC > ORGE$.

Oczywiście wykres powyższy przysiał pewne z góry określone proporcje wielkościowe nakładów w przemyśle „X” i „Y”, a to w tym celu, ażeby jasno uwypuklić wpływ struktury i tempa narastania kosztów na kształtowanie się zapasów produkcji w toku. Te proporcje są również zależne od rozmiarów produkcji.

Jednakże w tym opracowaniu nie będziemy zajmowali się współzależnością pomiędzy wielkością rozmiarów produkcji w toku, a rozmiarami produkcji. Ograniczymy się tylko do stwierdzenia, że taka współzależność istnieje. Wzrost produkcji powoduje nie tylko wzrost zapasów produkcji w toku, lecz również wzrost zapasów materiałów i wyrobów gotowych, a więc podstawy, do której odnosimy w naszych wyliczeniach zapasy produkcji w toku. Jeżeli zaś w gospodarce zapasami materiałów lub wyrobów gotowych występują poważne nieprawidłowości, wówczas wskaźnik udziału zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów nie odzwierciedla w pełni współzależności pomiędzy rozmiarami produkcji i wielkością zapasów produkcji w toku. Przy tych zastrzeżeniach warto przyjrzeć się rozwojowi wskaźników charakteryzujących udział zapasów produkcji w toku w przemyśle lekkim i maszynowym.

Jak widać z tabeli 7 wskaźnik zapasów produkcji w toku wykazuje w przemyśle lekkim tendencję wzrostu. Spadek wskaźnika w przemyśle maszynowym trzeba w dużym stopniu przypisać gromadzeniu nadmiernych, zbędnych zapasów materiałów w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego, co wiąże się w bardzo szerokim wachlarzem trudności obiektywnych oraz błędów dość powszechnie znanych. Gdyby można było wyeliminować wpływ błędów w zakresie gospodarki materiałami na kształtowanie się badanego wskaźnika, to prawdopodobnie trend zapasów produkcji w toku dla przemysłu maszynowego nie wykazywałby spadku, lecz raczej wzrost.

³⁾ Opracowano na zasadzie materiałów Oddziału Wojewódzkiego NBP w Warszawie.

Tabela 7

R o k	Udział procentowy zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów ⁴⁾	
	Przemysł lekki	Przemysł maszynowy
1953	29,9	33,3
1954	32,0	33,8
1955	34,1	33,9
1956	37,3	32,6
1957	35,0	31,8

VII. Wnioski końcowe

Rekapituluując dotychczasowe rozważania można stwierdzić co następuje:

1. Wskaźnik udziału zapasów produkcji w toku i półfabrykatów w łącznej kwocie zapasów jest w przemyśle lekkim wyższy aniżeli w przemyśle maszynowym, pomimo że cykl produkcji jest w przemyśle lekkim znacznie krótszy aniżeli w przemyśle maszynowym.

2. Przyczyny powyższego zjawiska leżą:

a) w zakresie czynników statystycznych i techniczno-organizacyjnych jak: a1) wykazywanie w sprawozdawczości Banku zapasów produkcji w toku łącznie z półfabrykatami własnymi (zapasy półfabrykatów w przemyśle lekkim są relatywnie większe, aniżeli w przemyśle maszynowym), a2) gromadzenie części zapasów materiałowych przemysłu lekkiego w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego „Textilimport”, a3) występowanie nieprawidłowości w gospodarce zapasami materiałowymi (nadmierne, zbędne zapasy) przemysłu maszynowego w znacznie silniejszym stopniu aniżeli w przemyśle lekkim,

b) w zakresie czynników związanych ze specyfiką ekonomiki gałęzi przemysłu lekkiego i przemysłu maszynowego, jak układ normatywnych wskaźników w dniach poszczególnych grup zapasów (materiały, produkcja w toku, wyroby gotowe) wynikający z odmienności specyfiki technologiczno-ekonomicznej przemysłu maszynowego i lekkiego oraz struktura kosztów i sposób narastania kosztów.

Wyższy udział kosztów materiałowych w przemyśle lekkim i gwałtowne narastanie ich w pierwszej fazie cyklu produkcyjnego powodują, pomimo stosunkowo krótkiego cyklu produkcyjnego, zamrożenie relatywnie wysokich kwot w zapasach produkcji w toku przemysłu lekkiego.

⁴⁾ Ze względu na brak danych w sprawozdawczości NBP dotyczących produkcji w toku bez półfabrykatów własnych w tabeli Nr 7 podano wskaźnik ilustrujący udział zapasów produkcji w toku łącznie z półfabrykatami w ogólnej kwocie zapasów. Należy sądzić, że wyeliminowanie półfabrykatów nie zmieniłoby zasadniczego trendu wskaźników w badanym okresie.

Na zasadzie powyższych wyników analizy można sformułować następujące stwierdzenie: o wielkości zapasów produkcji w toku decyduje nie tylko wielkość produkcji i długość cyklu produkcyjnego, lecz również — i to w bardzo poważnym stopniu — struktura kosztów i sposób ich narastania w poszczególnych fazach cyklu produkcyjnego.

Ze stwierdzenia tego wypływa praktyczny wniosek dla bankowego aparatu kredytowego. Należy uznać za niesłuszny rozpowszechniony pogląd, że zagadnienie kształtowania się zapasów produkcji w toku jest problemem charakterystycznym wyłącznie dla przemysłu o długim cyklu produkcyjnym, a zwłaszcza dla gałęzi przemysłu maszynowego. Stąd również fałszywy jest wniosek, że prace badawcze, analityczne i kontrolne aparatu kredytowego w zakresie zapasów produkcji w toku należy koncentrować wyłącznie na przemysłach o długim cyklu produkcyjnym. Jak wynika bowiem z przeprowadzonej analizy zapasy produkcji w toku przemysłu lekkiego stanowią w relacji do łącznej kwoty zapasów tego przemysłu pozycję niewiele mniejszą, aniżeli w przemyśle maszynowym.

O zainteresowaniu aparatu bankowego problematyką zapasów produkcji w toku w danym okresie czasu powinny decydować przede wszystkim dwa zasadnicze wyniki: stosunek zapasów produkcji w toku do łącznej kwoty zapasów oraz tempo przyrostu zapasów produkcji w toku w poszczególnych gałęziach przemysłu. To tempo bowiem może świadczyć o nieprawidłowościach narastających w gospodarce przemysłu. Uwaga aparatu bankowego powinna być przede wszystkim zwrócona na te gałęzie przemysłu, które wykazują relatywnie szybkie tempo przyrostu zapasów produkcji w toku przy równoczesnym wysokim wskaźniku, charakteryzującym udział zapasów produkcji w toku w łącznej kwocie zapasów.

W praktyce będziemy bardzo często spotykać się z sytuacją, gdy silne tempo przyrostu zapasów produkcji w toku występować będzie w gałęziach przemysłu o długim cyklu produkcyjnym i szerokim zakresie kooperacji, które są szczególnie wrażliwe na błędy planowania, zaopatrzenia, organizacji. Jednocześnie należy jednak mieć na uwadze, że z szybkim tempem przyrostu zapasów produkcji w toku możemy spotkać się również w gałęziach przemysłu o krótkim cyklu produkcyjnym, lecz dużym udziale kosztów (zwłaszcza materiałowych) w początkowej fazie procesu produkcji, co oznacza w wielu przypadkach narastanie nieprawidłowości w wyniku przede wszystkim marnotrawstwa materiałów (wysokie normy zużycia i przekraczanie tych norm) oraz przerzucanie w ciężar produkcji w toku kradzieży i mank materiałów o dużej wartości.

S. Ficowski

O PODSTAWOWYCH METODACH ODDZIAŁYWANIA NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO NA DZIAŁALNOŚĆ KREDYTOWĄ SPÓŁDZIELNI OSZCZĘDNOŚCIOWO-POŻYCZKOWYCH

Ustawa z dnia 29 maja 1957 roku o zmianie dekretu z dnia 25 października 1948 roku o reformie bankowej spowodowała zasadnicze zmiany w sytuacji organizacyjno-prawnej spółdzielczości oszczędnościowo-pożyczkowej. Na tle przemian zachodzących w polityce rolnej państwa stworzyła ona warunki dla odbudowy społecznego znaczenia i roli gospodarczej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w środowisku wiejskim oraz przywróciła im pełny samorząd i samodzielność prawno-organizacyjną.

W wyniku powyższego Krajowy Zjazd delegatów Kas Spółdzielczych powołał w sierpniu 1957 roku Związek Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych, który rozpoczął swoją działalność w styczniu 1958 roku.

Związek, jako wybieralny organ samorządu spółdzielczego otrzymał uprawnienia centrali organizacyjnej i rewizyjnej. Natomiast w sprawach finansowych, związanych z działalnością kredytową, spółdzielnie posiadają pełną samodzielność i mogą dla jej prowadzenia, we własnym zakresie i na własny rachunek, zaciągnąć kredyt refinansowy w odnośnych oddziałach Narodowego Banku Polskiego.

Roczny okres działalności spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w nowych warunkach był dla Narodowego Banku Polskiego okresem doświadczalnym, w którym przede wszystkim dokonano obserwacji pod kątem właściwości stosowanych środków oddziaływania.

Bogaty materiał poznawczy zebrany w tym okresie powinien być poddany szerokiej analizie i posłużyć za podstawę tak do wprowadzenia koniecznych zmian w metodach pracy Banku na tym odcinku jak również do utrwalenia tych spośród dotychczas stosowanych metod, które spełniły swoje zadanie.

Za niewątpliwie pozytywny krok, który będzie miał bardzo korzystny wpływ na działalność oddziałów terenowych należy uznać ostateczne rozstrzygnięcie sprawy umiejscowienia zagadnień związanych z refinansowaniem spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w pionie kredytowym Banku. Definitywne załatwienie tej sprawy usuwa cały szereg wątpliwości natury metodycznej i ułatwia określenie podstawowych zadań Banku oraz sprecyzowanie głównych kierunków działania.

Podstawowe funkcje i zadania Banku, oceniane przez pryzmat obserwacji minionego okresu i pierwszych wpływających stąd wniosków, wiążą się jak najściślej z realnymi warunkami w jakich muszą one być wykonywane. Przyjmując powyższe założenie jako zasadniczą płaszczyznę wszelkich dalszych rozważań na ten temat należy stwierdzić, że podstawowe zadania i zakres działalności Banku refinansującego, wynikają przede wszystkim z takich okoliczności jak:

— sytuacja organizacyjno-prawna spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych,

— stan ekonomiczno-finansowy poszczególnych spółdzielni,

— rola kredytu refinansowego w świetle polityki finansowej państwa, prowadzonej tak na odcinku wiejskim jak i na odcinku pozostałej gospodarki nieuspołecznionej.

Powyższe trzy elementy, zdaniem naszym, w sposób zasadniczy powinny decydować o doborze środków oddziaływania i ich zasięgu w głąb działalności poszczególnych spółdzielni. Od ukształtowania się stanu faktycznego na tych odcinkach powinien zależeć stosunek Banku do spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, oraz powinny być ustalane główne kierunki polityki kredytowej na tym odcinku.

Spróbujmy zatem w ogromnym skrócie zastanowić się nad tym jak przedstawia się stan faktyczny, który powinien być przyjęty za punkt wyjściowy dla dalszych rozważań.

Na terenie kraju działa obecnie 1296 samodzielnych instytucji spółdzielczych o charakterze samopomocowo-pożyczkowym. Celem ich egzystencji oraz podstawowym założeniem statutowym jest realizowanie w oparciu o jak najszerszy udział mas członkowskich samopomocy materialnej w środowisku na terenie którego działają. Zadaniem ich jest więc mobilizacja środków pieniężnych miejscowej ludności wiejskiej oraz wdrażanie jej do kolektywnego nimi gospodarowania w trosce o wspólne dobro, na zasadzie wzajemnego zaufania i przykładu dobrej gospodarki. Każda z tych spółdzielni stanowi odrębną osobowość prawną i posiada własne, pochodzące z wyboru władze uprawnione do działania w jej imieniu.

Każda więc spółdzielnia zaciąga we własnym imieniu kredyt refinansowy we właściwym dla niej oddziale NBP, który przy rozpatrywaniu wniosku kredytowego dokonuje analizy jej działalności i stanu finansowego, a następnie w ramach limitu planu kredytowego ustala wysokość kredytu i warunki, jakie przy jego wykorzystaniu muszą być spełnione.

Fakt, że spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe nie posiadają własnej centrali finansowej, lecz jako samodzielne instytucje zaciągają bezpośrednio kredyt w Banku, jest jednym z zasadniczych elementów przesądzających przy ich obecnym stanie finansowym o roli i zadaniach Banku refinansującego w zakresie nadawania kierunku polityce kredytowej na wsi. Na oddziałach Banku spoczywają bowiem zadania kontroli realności zabezpieczenia, a w związku z tym celowości zaangażowania kredytu refinansowego. Innymi słowy stąd wynika konieczność prowadzenia odpowiedniej polityki kredytowej, co praktycznie powinno być realizowane przez ustalanie odpowiednich warunków przy załatwianiu konkretnego wniosku kredytowego oraz kontrolę ich wypełnienia drogą inspekcji i analizy sprawozdań.

Związek Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych, jako jednostka centralna, zrzeszająca wszystkie spółdzielnie tego typu, może mieć wpływ na działalność kredytową poszczególnych spółdzielni w zakresie wynikającym z jego uprawnień jako centrali organizacyjnej i rewizyjnej.

Nie będąc jednak centralą finansową, nie może on prowadzić samodzielnie polityki kredytowej na wsi.

Drugim podstawowym elementem decydującym o zakresie kontroli bankowej i przedmiocie zadań spoczywających na oddziałach Banku, jest aktualny stan ekonomiczno-finansowy spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

Ich małe jeszcze rezultaty w zakresie akumulacji wolnych środków pieniężnych wsi i w związku z tym znikome fundusze własne i miejscowe nie pozwalają tym spółdzielniom na realizowanie samopomocy w takich rozmiarach, jakich wymagają potrzeby finansowe indywidualnych gospodarstw z punktu widzenia zamierzonego rozwoju produkcji rolnej.

O rozmiarach własnych możliwości kas spółdzielczych w zakresie udzielania pożyczek świadczą najlepiej następujące dane:

Na ogólną sumę pożyczek udzielonych przez kasy w pierwszym półroczu 1958 roku a wynoszącą około 2.600 milionów złotych, ze środków własnych udzielono zaledwie 179 milionów złotych, pozostała część, to jest przeszło 2.420 milionów złotych została pokryta środkami płynącymi z pomocy finansowej państwa, realizowanej w formie kredytu refinansowego, udzielonego przez oddziały NBP.

Jak z powyższego wynika podstawowym źródłem działalności pożyczkowej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych jest kredyt refinansowy. Dlatego też przy takim układzie środków jasne chyba się staje stwierdzenie, że rola jego nabiera specjalnego znaczenia.

Jeśli bowiem kredyt ten pokrywa przeszło 93% działalności pożyczkowej spółdzielni, to jest również zupełnie faktem bezspornym, że podstawowym warunkiem ich kredytowania musi być pewność, że kredyt refinansowy udzielany przez Bank zostanie zaangażowany celowo i zgodnie z kierunkami polityki finansowej państwa, prowadzonej w stosunku do indywidualnego rolnictwa, a ponadto, że po spełnieniu określonych zadań gospodarczych zostanie on w terminie zwrócony.

Przedstawiony powyżej stan faktyczny, obrazujący poza wielkością źródeł, z których płyną środki na działalność pożyczkową kas spółdzielczych, ich procentowy udział w finansowaniu tej działalności, jak wynika z obserwacji krzywych wzrostu środków własnych tych kas i ich działalności pożyczkowej, nie ulegnie na przestrzeni najbliższych lat a tym bardziej roku 1959 znaczącej poprawie.

W związku z tym, powinien także na dłuższy okres czasu ulec stabilizacji określony stosunek Banku do tych zagadnień oraz powinny wykrystalizować się główne metody działania, które byłyby udoskonalane w miarę postępu czasu i stosowane do potrzeb.

Ponadto należy podkreślić, że oddziaływanie Banku na działalność kredytową spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych musi się przejawiać z odpowiednim natężeniem we wszystkich występujących na tym odcinku formach pracy kredytowej. Z uwagi jednak na obszerność tematu w opracowaniu niniejszym zwrócimy uwagę jedynie na te spośród nich, które w minionym okresie były wykorzystywane w sposób nie wystarczający.

Rozpatrując zagadnienie według pewnej kolejności zaczniemy od spraw związanych z opracowaniem planu kredytów refinansowych dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. Plan ten, będąc wyrazem pomocy finansowej państwa dla indywidualnego rolnictwa powinien być opracowywany w oparciu o wskaźniki rozwojowe zakładane dla tego odcinka życia gospodarczego. Wymaga to na szczeblu centralnym nawiązania ścisłej i stałej współpracy aparatu kredytowego Banku z Ministerstwem Rolnictwa i wszystkimi instytucjami związanymi w swej działalności z gospodarką wiejską.

Skonfrontowanie założeń i planów działania instytucji mających wpływ na wielkość i rodzaj produkcji rolnej jak na przykład Związku Kółek Rolniczych, instytucji kontraktujących itd. z możliwościami i zapotrzebowaniem przemysłu przetwarzającego płody rolne jest jednym z podstawowych warunków właściwej orientacji w polityce gospodarczej państwa na tym odcinku, jak również nieodzownym elementem dla ustalenia prawidłowych kierunków polityki kredytowej, które w formie zasadniczych wytycznych powinny być przekazane do oddziałów.

Do współpracy przy opracowywaniu planu kredytowego powinien być wciągnięty jak najbardziej Związek Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych, który nadzoruje pracę poszczególnych spółdzielni z tytułu swoich uprawnień organizacyjno-rewizyjnych. Z tego też tytułu Związek powinien być zapoznany z ustalonymi przez Bank zasadami polityki kredytowej, aby w trybie nadzoru i rewizji mógł współdziałać w jej prawidłowym stosowaniu.

Tak więc plan kredytów refinansowych dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, oparty o jak najszerszą znajomość odnośnych czynników, mających wpływ na jego ukształtowanie i współuczestniczących w jego wykonaniu powinien rodzić się w Banku we właściwej komórce kredytowej i jako dokument syntetyczny, podobnie jak przy planowaniu w pozostałych branżach powinien być przedstawiany w Departamencie Planowania, sporządzającym na podstawie planów odcinkowych plan kredytowy państwa.

Plan kredytów refinansowych dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych powinien być opracowywany w układzie podobnym jak w roku ubiegłym. Powinien on więc zawierać takie podstawowe pozycje jak: kredyt ogólnobrotowy krótkoterminowy i długoterminowy z podziałem na rolnictwo i rzemiosło, kredyt na pożyczki kontraktacyjne oraz w miarę potrzeby poszczególne rodzaje innych kredytów, które wymagają odrębnego limitowania

z uwagi na ich specjalne przeznaczenie (kredyt dla repatriantów, nawozy sztuczne itp.). O konieczności utrzymania takiego podziału będzie mowa w dalszej części niniejszego opracowania. Opracowany w sposób opisany wyżej roczny plan kredytów refinansowych powinien być odpowiednio podzielony i przesłany do oddziałów wojewódzkich.

Jak wykazuje dotychczasowa praktyka, plan kredytowy powinien być doprowadzony również do oddziałów terenowych. Podział na poszczególne oddziały mógłby być dokonany przez oddział wojewódzki w oparciu o wnioski poszczególnych oddziałów, opracowane (co nie znaczy zsumowane) na podstawie wniosków kredytowych poszczególnych spółdzielni oraz własnych materiałów oddziałów zebranych w toku współpracy z odpowiednimi instytucjami, wydziałami rad narodowych i oceny dotychczasowej działalności kredytowanych spółdzielni.

Plan kredytów refinansowych dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych mógłby być przez NBP sporządzony raz na rok bez konieczności sporządzania kwartalnych jego wycinków. Planowanie kwartalne z uwagi na specyficzny charakter produkcji rolnej nie może mieć praktycznego znaczenia tak dla oddziałów jak i kredytobiorców. Natomiast wydaje się, że dla lepszego zsynchronizowania planu kredytowego z charakterem produkcji rolnej, a tym samym skuteczniejszego oddziaływania na tę produkcję przez kredyt należałoby rozważyć możliwość wprowadzenia w tym zakresie planowania w okresie roku gospodarczego, podobnie jak to ma miejsce w rolnictwie państwowym. Wpłynęłoby to niewątpliwie na bardziej celowe zużywanie pożyczek przez rolników a ponadto stworzyłoby lepsze warunki dla prowadzenia polityki kredytowej i skuteczniejszego oddziaływania na działalność spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

W ramach ustalonych dla oddziałów planów kredytów refinansowych, zawierających trzy zasadnicze pozycje: kredyty ogólnobrotowe krótko- i długoterminowe z rozbićciem na rolnictwo i rzemiosło oraz kredyty na pożyczki kontraktacyjne i ewentualne kredyty specjalne, powinno odbywać się rozpatrywanie i załatwianie wniosków kredytowych poszczególnych spółdzielni.

Na podstawie dotychczasowych obserwacji stwierdzono, że w spółdzielniach występują dwa zasadnicze okresy, z których w jednym występuje zapotrzebowanie na kredyt, w drugim natomiast następuje jako spłata. Wydaje się więc, że właściwsze byłoby gdyby w tych okresach, to znaczy dwa razy do roku, spółdzielnie składały również swoje zasadnicze wnioski kredytowe w oddziałach Banku.

Wniosek kredytowy spółdzielni powinien być przez oddział rozpatrywany we własnym zakresie bez obowiązku zasięgania w każdym przypadku opinii oddziału Związku Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych. Opinię taką oddział Banku powinien zasięgać w zależności od własnego uznania. W ogromnej większości w dotychczasowej praktyce opinie te były tylko zwykłą formalnością nie mającą żadnego praktycznego znaczenia dla Banku, a przedłużającą załatwienie wniosku spółdzielni

i sprowadzając się w zasadzie do mechanicznego podziału (często całkowicie nieuzasadnionego i błędnego) wojewódzkiego limitu kredytów. Ponieważ podział planu kredytowego na oddziały operacyjne jak już wyżej wspomniano powinien być dokonywany w oparciu o wnioski tych oddziałów po wysłuchaniu opinii takich czynników jak rady narodowe, instytucje kontraktujące, kółka rolnicze i Związek Spółdzielni Oszczędnościowo-Pożyczkowych, przeto przy udzielaniu kredytu oddział powinien mieć całkowitą swobodę, a wspomnianej opinii żądać tylko w tym przypadku, kiedy uzna to za konieczne.

Stan dotychczasowy przy którym oddziały operacyjne nie otrzymywały limitów, lecz mogły udzielać kredytów w ramach wniosków zaopiniowanych przez oddziały Związku z zastrzeżeniem, że oddział Związku nie wyda opinii na sumę wyższą niż limity przyznane dla danego województwa, był swego rodzaju dziwolągiem pozwalającym na ingerencję w pracę oddziałów Banku, a przy mechanicznym i formalnym podejściu do tego zagadnienia przez Związek stwarzał sporo zamieszania w pracy oddziałów. Jednym z takich przykładów może być okręg gdański, gdzie przy niewykorzystaniu kredytów przez jedne spółdzielnie występowało poważne zapotrzebowanie w innych, a każdy przerzut wymagał żmudnego zasięgania opinii Związku, mimo rażących błędów popełnionych przez ten Związek uprzednio.

Przyznanie spółdzielniom kredytu refinansowego powinno następować w ścisłym związku i zależności od oceny ich stanu finansowego i gospodarki. Szczegółnej analizie powinna być poddana działalność pożyczkowa pod kątem celowego zużywania kredytów, prawidłowości jego angażowania w zależności od rodzaju i długości cyklu produkcyjnego (krótko- i długoterminowy), realności zabezpieczenia oraz prawidłowej płynności i zwrotności pożyczek.

W celu lepszego rozeznania sytuacji i wyciągnięcia jak najwłaściwszych wniosków konieczne jest przestrzeganie zasady przyznawania kredytu w podstawowych, wyżej wymienionych rodzajach. Poza tym w przypadkach koniecznych, wynikających z oceny działalności danej spółdzielni oddziały powinny w szerszym niż dotychczas stopniu korzystać z możliwości ustalania dodatkowych, bardziej szczegółowych warunków, zmierzających do prawidłowego nadania kierunku pracy spółdzielni.

W roku ubiegłym zaobserwowano na przykład w wielu okręgach ogromne zapotrzebowanie na kredyty w pozycji „inne cele gospodarcze” i tendencje przyznawania takich kredytów z puli przeznaczonej na kontraktację roślinną czy zwierzęcą. Fakt ten nie zawierałby w sobie może nic specjalnie groźnego, gdyby zapotrzebowaniu na te kredyty odpowiadało właściwe zaopatrzenie w masę towarową, na przykład materiały budowlane, których najbardziej potrzebowano. Brak natomiast tych materiałów przy równoczesnym udzielaniu na ten cel kredytu mógłby spowodować zamieszanie na rynku, a nawet być przyczyną różnego rodzaju spekulacji.

Dlatego też polityka kredytowa oddziałów prowadzona w ramach ogólnych wytycznych powinna w szerszym niż dotychczas stopniu uwzględniać

lokalne warunki i konkretną sytuację gospodarczą swojego okręgu.

Oddziały w tym zakresie muszą wykazać więcej inwencji i samodzielności w rozwiązywaniu lokalnych problemów oraz w pełni muszą zdawać sobie sprawę z tego, że za politykę kredytową na swoim terenie one właśnie a nie kto inny ponoszą największą odpowiedzialność.

Jak wykazuje praktyka roku ubiegłego, konieczne jest również przyznawanie kredytu w odrębnej pozycji na pożyczki kontraktacyjne.

Przejsie z systemu zaliczkowania kontraktacji na udzielanie pożyczek nie może oznaczać, do czego bardzo wyraźnie dążono w okresie minionym, stworzenia dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych możliwości korzystania z większego kredytu refinansowego na cele pozakontraktacyjne. Intencją zmiany systemu finansowania kontraktacji było usprawnienie rozliczeń z tego tytułu. W żadnym przypadku więc sumy nie wykorzystane na pożyczki kontraktacyjne nie mogą być zużyte przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe na inne dowolne cele. Oddział natomiast w ramach własnej polityki kredytowej i oceny sytuacji mógłby w niektórych przypadkach na wniosek danej spółdzielni zezwolić na zużycie niewykorzystanych kredytów kontraktacyjnych na ten sam rodzaj produkcji poza kontraktacją.

Poza wyżej opisanymi metodami oddziaływania główny nacisk oddziały powinny położyć na bieżącą kontrolę działalności spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. Podstawowymi materiałami ujawniającymi zasadnicze nieprawidłowości i wykazującymi kierunki zainteresowania i kontroli oddziałów powinny być miesięczne sprawozdania 5DR, kwartalne bilanse spółdzielni oraz materiały z rewizji przeprowadzonych przez Związek. Podkreślić przy tym należy, że oddziały powinny otrzymywać od Związku całość materiałów porewizyjnych, a nie tylko kopie listów zawierających zalecenia porewizyjne. Listy takie jakkolwiek bardzo wartościowe są jednak zbyt szczupłym materiałem dla oddziału, który w obecnie istniejącej sytuacji powinien znać dokładnie wszystkie szczegóły pracy danej spółdzielni i mieć wyrobiony pogląd na całokształt jej działalności.

Przeprowadzanie rewizji przez Związek jest jego obowiązkiem statutowym, a posiadanie i znajomość materiałów porewizyjnych przez oddział jest jednym z podstawowych warunków, który powinien być spełniony przed przyznaniem kredytu refinansowego.

Odrębnym i nieodzownym instrumentem kontroli, koniecznym dla uzyskania właściwej i pełnej oceny wykorzystania kredytów refinansowych i rozoznania stopnia zabezpieczenia i zwrotności tych kredytów oraz właściwego doboru metod oddziaływania są inspekcje.

W roku ubiegłym były one wykorzystywane w bardzo ograniczonym i nie wystarczającym zakresie. Złożyły się na to głównie dwie przyczyny:

— małe zainteresowanie i niedostateczne przywiązywanie wagi do tych zagadnień przez kierownictwo oddziałów wojewódzkich i terenowych. W związku z tym sprawy spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, jako peryferyjne, były dodatkiem

dla inspektorów, którym jako główne przydzielone zostały inne zagadnienia.

— niedostateczna znajomość tych zagadnień przez pracowników oddziałów, którzy w większości zetknęli się z nimi po raz pierwszy. Większość bowiem pracowników zajmujących się tymi sprawami w poprzednim okresie przeszła po reorganizacji do pracy w aparacie spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. Brak pewności siebie powodował pewną bojaźń przed bezpośrednią inspekcją i pozbawiał oddziały wielu cennych materiałów.

W roku bieżącym sytuacja na tym odcinku powinna ulec radykalnej zmianie. Zagadnienia refinansowania spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych jako bezpośrednio związane z gospodarką rolną powinny być przedmiotem większego zainteresowania oddziałów. Na aparacie kredytowym Banku spoczywa bowiem, co niejednokrotnie już podkreślano, odpowiedzialność za prawidłowe zaangażowanie kredytów udzielanych rolnictwu za pośrednictwem kas. Dlatego też zagadnieniom tym aparat kierowniczy tak oddziałów wojewódzkich jak i oddziałów operacyjnych powinien poświęcić nieco więcej uwagi tym bardziej, że roczny okres doświadczeń pozwolił wyszkolić nową kadrę fachowców, którzy do tych zagadnień będą mogli podejść z większym zrozumieniem i lepszą znajomością rzeczy.

Jednym ze skutecznych środków oddziaływania, będącym zarazem poważnym atutem w polityce kredytowej oddziału, którym w okresie ubiegłym posługiwano się bardzo bojaźliwie, jest ograniczanie kredytowania bądź też w przypadkach koniecznych całkowite jego wstrzymanie. W przypadkach stwierdzenia złej gospodarki należy szerzej i skuteczniej uzależniać dalsze kredytowanie i jego rozmiary od usunięcia nieprawidłowości, bądź polepszenia ogólnego stanu finansów i gospodarki spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. Natomiast w przypadku poważnego zagrożenia zwrotności kredytów refinansowych należy bardziej stanowczo stosować wstrzymanie kredytowania w połączeniu z żądaniem spłaty oraz przejęciem i realizacją zabezpieczeń.

Na przykładzie roku ubiegłego można stwierdzić, że wyraźne osiągnięcia tak w zakresie poprawy pracy spółdzielni jak i stopnia zainteresowania Związku ich sytuacją miały miejsce głównie tam, gdzie postępowanie oddziałów było stanowcze i konsekwentne.

W oddziałach, które wykazywały wahania i nie zdecydowanie następowało jak gdyby sądowanie granic ustępliwości oddziału i sytuacja pozostawała bez zmian bądź co gorsze, ulegała dalszemu pogorszeniu.

Reasumując powyższe opracowanie oczywiście nie wyczerpujące całości zagadnienia, należy jeszcze raz podkreślić, że dobór metod i środków oddziaływania na działalność spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych powinien być dokonywany w zależności od konkretnych potrzeb i istniejących sytuacji.

Rodzaj i zasięg działalności bankowej może być uznany za właściwy jedynie wówczas, kiedy będzie on dostosowany do realnie istniejących warunków, na tle których ma działać a więc i w wy-

niku których powinien być również określony. Działanie Banku powinno przejawiać się z odpowiednim natężeniem we wszystkich kolejnych swych fazach. Powinno więc ono znajdować swój właściwy wyraz począwszy od prac nad planem kredytów refinansowych, przez odpowiednią analizę i kontrolę bieżącej działalności, aż do wyciągania właściwych wniosków i stosowania odnośnych rygorów kredytowych.

Jedynie przy tego rodzaju kompleksowym ujmowaniu zagadnienia, kredyt refinansowy odegra w pełni swą rolę czynnika pozytywnie wpływającego tak na rozwój ekonomiczny produkcji rolnej indywidualnego rolnictwa jak również na rozwój ekonomiczny samych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

K. Latowski

ZAPASY MATERIAŁOWE W PKP

Prawidłowość kredytowania każdej jednostki, z którą Bank pozostaje w bezpośrednim kontakcie, wymaga posiadania dokładnej znajomości sytuacji gospodarczej i finansowej kredytobiorcy. Znajomość taką uzyskuje Bank analizując całokształt finansów przedsiębiorstwa na podstawie okresowej sprawozdawczości, dokonując przy tym koniecznych uzupełnień własnymi spostrzeżeniami.

Analiza przeprowadzana na podstawie sprawozdawczości okresowej, wyrażającej pewien stan, na taki a taki dzień, pozwala na uzyskanie statycznego obrazu sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa, nie daje jednak możliwości poznania pewnych procesów gospodarczych, mających tylko swój ostateczny wyraz w bilansie. Przy rozpatrywaniu natomiast wniosku o zawarcie umowy kredytowej i ustalaniu wysokości oraz terminu spłaty kredytu i przy opracowaniu kwartalnych wniosków do planu kredytowego konieczne jest posiadanie rozeznania nie tylko aktualnego stanu finansowego przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim dynamiki pewnych procesów gospodarczych, których następstwem są dopiero pewne stany, zwłaszcza z zakresu gospodarki środkami obrotowymi, którymi się Bank szczególnie interesuje z racji swych zadań.

Dlatego też jest rzeczą konieczną, ażeby analizę sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa przeprowadzać w niektórych przypadkach na dwóch płaszczyznach, a mianowicie statycznej — na podstawie sprawozdawczości okresowej, to jest bilansu oraz na płaszczyźnie uwzględniającej rozwój gospodarki w pewnym, o ile możności najdłuższym okresie czasu. Dopiero przeprowadzenie takich, dwukierunkowych analiz umożliwia zajęcie właściwego stanowiska wobec wniosków kredytowych przedsiębiorstw.

Metody analizy działalności przedsiębiorstw na podstawie sprawozdawczości okresowej są na ogół w wystarczający sposób opracowane; brak jest natomiast opracowań dotyczących badań uwzględniających rozwój procesów gospodarczych na przestrzeni pewnego okresu czasu. Jest to niewątpliwie swego rodzaju niedopatrzenie, gdyż — jak się to później okaże — spostrzeżenia i uwagi poczynione w trakcie tego rodzaju badań mogą być z wielkim pożytkiem wykorzystane przy przeprowadzeniu pewnych pociągnięć gospodarczych i finansowych, jak również i przy akcji kredytowej.

Konieczność posiadania pełnego rozeznania pewnych zjawisk zachodzących w zakresie gospodarki

materiałowej, ich przyczyn i następstw, wpływa z szeregu okoliczności mających duże znaczenie dla aparatu bankowego. Przede wszystkim chodzi tutaj o to, aby zorientować się, czy gospodarka przedsiębiorstwa ulega systematycznej poprawie, czy też mamy tutaj do czynienia ze stagnacją i czy wreszcie nie stwierdzamy pogorszenia mającego swój wyraz w zwolnieniu rotacji środków obrotowych. Są to badania ważne, gdyż umożliwiają wyrobienie sobie zdania co do całości gospodarki materiałowej, kontynuowania w dalszym ciągu raz obranego kierunku, lub być może spowodować mogą konieczność przedsięwzięcia środków zaradczych. Stałe przyspieszenie obiegu środków obrotowych jest bowiem zawsze obowiązującym nakazem.

Celem niniejszego artykułu jest właśnie takie przeprowadzenie analizy podstawowej grupy środków obrotowych, a mianowicie zapasów materiałowych i wiążącej się z tym gospodarki materiałowej przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe. Korzyść będzie podwójna — z jednej strony omówienie najważniejszej branży resortu Ministerstwa Komunikacji i wyprowadzenie właściwych wniosków, z drugiej — przykładowe opracowanie i zachęcenie do przeprowadzenia podobnych analiz innych branż i przedsiębiorstw.

Przy omawianiu gospodarki materiałowej należy rozważyć na wstępie zagadnienie normatywu. Przeanalizowanie bowiem wzrostu normatywu materiałowego, w powiązaniu z wykonaniem planu rzeczowego i finansowego (sprzedaż, koszty ogólne, koszty materiałowe), pozwala zorientować się w prawidłowości kształtowania się tego podstawowego miernika gospodarki materiałowej na przestrzeni kilku ostatnich lat, a tym samym ogólnego stanu zapasów materiałowych oraz występujących w przedsiębiorstwie ponadnormatywnych materiałów.

Ocenę przeprowadzamy na podstawie wskaźników procentowych. Przyjmując za 100 wykonanie planu rocznego, sprzedaży, kosztów ogólnych i materiałowych w 1953 r. i porównując je z wykonaniem za 1957 r. stwierdzamy, że sprzedaż wzrosła o 45,3%, koszty ogółem o 91,2%, koszty materiałowe, stanowiące najpoważniejszy miernik porównawczy, o 154,7%. Normatyw materiałowy wzrósł natomiast tylko o 96,6%.

Wzrost normatywu nastąpił w ostatnich latach w granicach dopuszczalnych, słusznych i zgodnie z przyjętymi ustaleniami przy opracowaniu i zatwierdzaniu planów finansowych. Jest to zjawisko

dotadnie, wskazujące na prawidłowe podejście do gospodarki materiałowej przez przedsiębiorstwo i czynniki nadrzędne, to jest Ministerstwo Finansów i w pewnym sensie Bank, którego pracy przy opracowaniu rocznych planów normatywnych środków obrotowych nie należy pomijać.

Na przestrzeni ostatnich lat wzrósł udział kosztów materiałowych w ogólnej puli kosztów z 18.3% do 26.5%. Tym samym wzrosły, w łańcuskowej zależności, zapasy materiałowe, stany ponadnormatywne zapasów materiałowych, zwiększyło się zapotrzebowanie kredytowe a zarazem i rola kredytu, jako środka oddziałującego na nieprawidłowości istniejące jeszcze nadal w tej dziedzinie gospodarki przedsiębiorstwa.

Na skutek zmian cen materiałów notujemy zmianę w strukturze kosztów, w tym kosztów materiałowych, a więc w dziedzinie szczególnie nas interesującej. Strukturę kosztów przedstawia poniższe zestawienie.

Rodzaj kosztu	1953	1954	1956	1958
	wykonanie w %			
1. Fundusz płac	45.2	48.5	36.3	46.5
2. Składki ZUS	6.9	8.5	5.6	7.2
3. Materiały	18.3	19.1	24.3	25.0
4. Energia obca	0.6	0.6	—	—
5. Usługi obce	—	—	—	17.5
6. Amortyzacja	13.3	10.9	20.5	—
7. Pozostałe koszty	15.7	12.4	13.3	3.8
Razem koszty	100.0	100.0	100.0	100.0

Co się tyczy zniknięcia w ostatnim roku amortyzacji, jako odrębnej pozycji kosztów (przeznaczonej od lat na sfinansowanie kapitalnych remontów przedsiębiorstwa), to jak wiadomo, zgodnie z ostatnimi ustaleniami, koszty związane z kapitalnymi remontami, ponoszonymi przez przedsiębiorstwo, wchodzi bezpośrednio na właściwe pozycje kosztów.

Dla wyrobienia sobie zdania o gospodarce materiałowej przedsiębiorstwa należy na wstępie rozpatrzyć takie podstawowe elementy tej działalności, jak wysokość występujących stanów ponadnormatywnych na przestrzeni pewnego okresu czasu oraz wyłączeń w powiązaniu ze strukturą materiałów. Zorientowanie się w wysokości tych elementów umożliwia poniższe zestawienie przedstawiające stan zapasów materiałowych, normatyw, stany ponadnormatywne i stosunek procentowy stanów ponadnormatywnych do ogółu zapasów. Zestawienie zawiera stany na koniec poszczególnych lat, począwszy od 1952 roku (w milionach złotych).

Wskaźniki procentowe układają się bardzo korzystnie dla przedsiębiorstwa. Z 43.1% w 1952 r. spadają systematycznie, aby w 1957 r. osiągnąć stosunkowo niski wskaźnik — 7.4%. Świadczy to dobrze o przedsiębiorstwie i o jego wysiłkach podejmowanych dla utrzymania gospodarki materiałowej w należytych ryzach. Niewątpliwie wskaźniki te kształtowałyby się jeszcze korzystniej, gdybyśmy w jakiś sposób uwzględnili różnicę cen pomiędzy latami 1952 i 1957.

Rok	Stan	Normatywny	Ponadnormatywny	%
1952	747.3	425.5	321.8	43.1
1953	860.3	613.4	246.9	28.7
1954	775.7	715.4	60.3	7.8
1955	763.7	718.6	45.1	5.9
1956	1.251.0	1.130.4	120.6	9.6
1957	1.297.1	1.206.1	91.0	7.4

Niskie stosunkowo stany zapasów ponadnormatywnych na koniec minionych lat, a w następstwie tego i niewielkie przekroczenia normatywu nie świadczą wcale o tym, iż w ciągu roku stany ponadnormatywne utrzymują się również na takim samym niskim poziomie. W ciągu roku ponadnormatywne stany zapasów osiągają stosunkowo znaczną wysokość i oscylują w granicach od 25.1% na koniec pierwszego kwartału, do 20% na koniec kwartału trzeciego.

W ciągu każdego roku występuje więc w całej ostrości zagadnienie prawidłowości kredytowania występujących stanów ponadnormatywnych i wywierania na przedsiębiorstwo koniecznego nacisku w celu obniżenia zapasów do wysokości normatywu. Widocznie nacisk ten wywierany przez oddziały Banku jest rzetelnie przeprowadzany, kiedy statystyka w rodzaju powyższego zestawienia wykazuje tak korzystne wyniki. Nadmienić jednak należy, że w rozważaniach pominięto częściowo 1958 r., odbiegający — z przyczyn niezależnych od przedsiębiorstwa — od normy.

Analizując strukturę zapasów materiałowych na przestrzeni dwu ostatnich lat, na podstawie przytoczonego zestawienia, dochodzimy do szeregu wniosków, tak co do istniejącej struktury, wyrażającej aktualny stopień rozeznania gospodarki materiałowej jak i pewnych zaleceń na przyszłość (w milionach złotych).

O k r e s	Z a p a s y			Wyłączone w procentach do stanu ponadnormatywnego
	sezonowe	inne	wylączenia	
31.III 1957 r.	201.1	166.4	81.2	22.1
30.VI. 1957 r.	167.5	93.1	49.4	18.5
30.IX. 1957 r.	177.5	159.1	59.4	22.2
31.XII.1957 r.	94.5	75.1	30.5	33.5
31.III 1958 r.	147.7	228.4	17.7	4.4
30.VI. 1958 r.	166.4	255.2	19.8	4.9
30.IX. 1958 r.	114.2	298.5	36.8	11.2

Interesują nas tutaj dwa zagadnienia: prawidłowość kwalifikacji zapasów i podział ich na sezonowe i inne oraz zakres oddziaływania Banku, wyrażającego się w wyłączeniach, jako stosowana forma nacisku na przedsiębiorstwo.

Podział ponadnormatywnych zapasów materiałowych na sezonowe i inne jest uzasadniony, gdyż wiąże się ściśle z działalnością przedsiębiorstwa w zakresie kapitalnych remontów, przeprowadza-

nych tylko w sezonie letnim i jesiennym a więc sezonowo. W związku z tym w pierwszym i drugim kwartale każdego roku występują zwiększone dostawy, zapasy rosną. Przygotowane materiały wykorzystane są do prac dopiero w okresie późniejszym, zgodnie z planem prac. Taki tryb dostaw i zużycia ma swoje odzwierciedlenie w planie zaopatrzenia.

Zgłosić tu można jednak pewne zastrzeżenie, iż omówiony powyżej proces prac, dostaw i zużycia nie znajduje wyraźnego i pełnego odbicia w strukturze zapasów dwóch ostatnich lat. Zapasy sezonowe powinny występować bowiem przede wszystkim w pierwszym kwartale, a następnie spadać, tak aby w czwartym kwartale przedsiębiorstwo dysponowało tylko zapasami gospodarczo uzasadnionymi, zaliczonymi do grupy „inne”. W każdym bądź razie struktura zapasów jest prawidłowsza w 1957 r., aniżeli w 1958 r. Wydaje się, iż przyczyn należy szukać w warunkach jakie istniały w 1957 r., a mianowicie w obowiązujących wtedy formach rozrachunku gospodarczego.

Oddziały Banku widzą to zagadnienie w różnym świetle. Część ich, zdając sobie sprawę z odrębności przyczyn powodujących utrzymywanie się pewnych partii ponadnormatywnych zapasów materiałowych, zalicza je do grupy „sezonowe”, reszta kwalifikuje bez wyjątku cały zapas ponadnormatywny do grupy „pozostałe”. Nie jest to słuszne, rzeczą konieczną jest wyodrębnienie tych grup, gdyż ułatwia to późniejsze oddziaływanie Banku na przedsiębiorstwo.

Odrębnym zagadnieniem jest kwestia prawidłowego operowania wyłączeniami. Wskaźnik procentowy, wyrażający stosunek wyłączeń do stanów ponadnormatywnych wyraża na ogół duże wahania, jest on niższy w ciągu roku, co jest zresztą zrozumiałe, jako następstwo wyższych stanów ponadnormatywnych materiałów — wyższy na koniec roku. Jeżeli obniżenie wskaźnika jest następstwem znacznej likwidacji zapasów gospodarczo nie uzasadnionych to jego spadek byłby objawem korzystnym, może jednak wskazywać również dobrze na osłabienie czynności Banku w tym zakresie i ograniczenie możliwości oddziaływania kredytem. Niewątpliwie rozważania niniejsze wykazują bezspornie stałą poprawę gospodarki materiałowej przedsiębiorstwa, nie znaczy to jednak, aby jeszcze przed zupełnym zlikwidowaniem wszelkich nieprawidłowości w tej dziedzinie zaniechać stosowania koniecznych rygorów kredytowych.

Dla porządku należy zaznaczyć, że istnieje pogląd, ażeby przy pracach analitycznych dotyczących materiałów nieobrotowych, niechodliwych itd. posługiwać się wskaźnikiem procentowym, wyrażającym stosunek wyłączeń do ogółu zapasów materiałowych, a nie tylko do stanu zapasów ponadnormatywnych. Rzecz nadaje się do dyskusji.

Podobnie jak przy ocenie ponadnormatywnych zapasów materiałowych i zaliczaniu ich do „sezonowych” i „pozostałych”, oddziały Banku podchodzą różnie do kwestii wyłączeń. Stanowiska są niejednolite — od stosowania pełnych rygorów kredytowych, związanych z wyłączeniami, które to stanowisko reprezentuje większa część oddziałów Banku, do przyjmowania stanowiska wyczekujące-

go, rezygnowania z wyłączeń i stosowania ułatwień. Słuszne jest stanowisko pierwsze.

Licząc się z koniecznością wzmocnionego oddziaływania na zapasy materiałowe w ciągu roku należy zwracać uwagę szczególnie na te grupy materiałów, które w znaczny sposób przekraczają ustalony dla nich normatyw materiałowy, a które stanowią najpoważniejsze ilościowo i wartościowo grupy zapasów. Do zapasów tych należą: grupa I — paliwo, oleje, smary i materiały świetlne, grupa III — materiały elektrotechniczne i teletechniczne, grupa VI — surówka, stal, żeliwo oraz materiały nawierzchni (łącznie z materiałami wymagającymi regeneracji), grupa VIII — drewno i nawierzchnia drewniana, grupa XII — części zapasowe taboru i maszyn, grupa XV — wyroby śrubowe do nawierzchni.

Badając przekroczenia normatywu materiałowego należy brać pod uwagę występujące przyczyny utrzymywania się ponadnormatywnych zapasów materiałowych, niezależne niejednokrotnie od woli przedsiębiorstwa, a stanowiące właściwe źródło wahań zapasów materiałowych w sposób nie spotykany w innych przedsiębiorstwach.

Wystarczy wspomnieć, że na przykład zapasy węgla uzależnione są niejednokrotnie od kształtowania się eksportu, gdyż w przypadku zaistnienia tutaj jakichkolwiek zatorów przedsiębiorstwo zmuszone jest przyjmować nadwyżki na magazyn. Również warunki atmosferyczne, w sposób bardzo znaczny rzutują na kształtowanie się kosztów i zapasów.

Należy tutaj z całym naciskiem podkreślić, że tak zwane przyczyny obiektywne, wywołujące pewne nieprawidłowości w żadnym wypadku nie zwalniają oddziałów Banku od obowiązku stosowania pewnych rygorów kredytowych, mających na celu właśnie zwalczanie tego rodzaju objawów.

Na stan zapasów składają się trzy grupy materiałów: produkcyjny, wieloletni i awaryjny. Wszystkie te trzy grupy są normowane. Przyjmując ogólną wartość zapasu za 100, zapasy produkcyjne według stanu na 30 września 1958 r. stanowią 90.7% ogółu zapasów, zapasy wieloletnie 4.5%, awaryjne 4.8%.

W tej chwili zapasy wieloletnie i awaryjne są poniżej normatywu, nie ma więc kwestii finansowania ewentualnych stanów ponadnormatywnych kredytem bankowym. Możliwość taka zaistnieć jednak może i dlatego pamiętać należy o tym, że pomiędzy pojęciem zapasów wieloletnich w naszym rozumieniu, a zapasem wieloletnim według przedsiębiorstwa zachodzi zasadnicza różnica. Bank przy ocenie zapasu i uznaniu go za zapas wieloletni posługuje się kryterium czasu, dla przedsiębiorstwa kryterium natomiast stanowi rodzaj materiału. Stąd też kryteria te są różne, zapas wieloletni w pojęciu przedsiębiorstwa nie jest nim w pojęciu Banku, a więc ewentualne stany ponadnormatywne zapasów materiałowych, ustalone według rozeznania przedsiębiorstwa, mogą być zasadniczo finansowane kredytem bankowym. Sprawa ma w tej chwili charakter rozważań teoretycznych, była już jednak poruszana przez oddziały Banku.

Korzystny układ omówionych powyżej wskaźników i wzajemnych stosunków pomiędzy stanem

ponadnormatywnym zapasów materiałowych a ogólnym stanem tychże zapasów powinien znaleźć właściwe odbicie we wskaźniku rotacji zapasów materiałowych, badanym na przestrzeni ostatnich sześciu lat. Istotnie, wskaźnik rotacji kształtuje się korzystnie dla przedsiębiorstwa, o czym świadczy poniższe zestawienie (w milionach złotych).

R o k	Średni stan	Koszty materiałowe	Wskaźnik szybkości krążenia w dniach
1953	886.9	1.348.5	237
1954	869.2	1.486.9	210
1955	820.9	1.620.1	182
1956	1.269.3	2.851.8	160
1957	1.468.8	3.435.6	154
1958	1.203.4 ¹⁾	2.553.5 ²⁾	127

¹⁾ Średni stan z trzech kwartałów.

²⁾ Koszty za trzy kwartały.

Rotacja zapasów materiałowych jest z każdym rokiem szybsza, znajdując swoje odzwierciedlenie w coraz korzystniej kształtującym się wskaźniku szybkości krążenia w dniach. Podczas gdy w 1953 r. omawiany wskaźnik wynosił 237 dni, to w 1958 r. już tylko 127 dni, co stanowi naprawdę bardzo poważne przyspieszenie. Jeżeli do tego dodamy, że przy obliczeniu wskaźnika rotacji na 1958 r. przyjęto tylko trzy kwartały, to po uwzględnieniu czwartego kwartału, w którym zapasy wyrażają zawsze najpoważniejszy spadek, wskaźnik za ostatni rok ukształtowałby się jeszcze korzystniej, a w związku z tym i różnica pomiędzy 1959 r. i 1958 r. byłaby jeszcze większa. Czy wskaźnik za 1958 r. nie stanowi już dolnego pułapu najszybszej rotacji zapasów materiałowych ckaże się to dopiero w przyszłym roku. W każdym bądź razie wskaźnik szybkości krążenia w dniach jest widomym znakiem postępującego przyspieszenia obiegu środków obrotowych.

W przypadku stwierdzenia zwolnienia rotacji środków obrotowych należałoby przystąpić do badania obiegu poszczególnych grup środków oddzielnie, a więc materiałów, zapasów produkcyjnych z podziałem na wyroby gotowe i produkcję w toku. Również w przypadku, gdy badania dotyczą wyłącznie analizy zapasów materiałowych, wskazane jest niekiedy przystąpić do badania rotacji poszczególnych grup materiałów. Chodziłoby w tym wypadku o uzyskanie rozeznania rotacji przede wszystkim

najważniejszych grup materiałów występujących w danym przedsiębiorstwie lub branży. Uzyskane rozeznanie umożliwia skierowanie potrzebnych środków działania bezpośrednio na źródło hamujące obieg środków obrotowych, w tym naturalnie materiałów.

Dla potrzeb prawidłowego kredytowania przedsiębiorstw konieczne jest posiadanie rozeznania co do kształtowania się zapasów w poszczególnych kwartałach. Dynamika zapasów materiałowych uzależniona jest od rodzaju produkcji, od planu zaopatrzenia, dostaw i zużycia w ciągu roku. Inaczej bowiem przebiega zaopatrzenie i zużycie w przedsiębiorstwach o produkcji stałej, jednorodnej a inaczej na przykład w przedsiębiorstwach o produkcji sezonowej. We wszystkich tych przedsiębiorstwach istnieją niewątpliwie pewne prawidłowości, powtarzające się stale w tym samym stopniu w pewnych okresach czasu, z roku na rok; prawidłowości te mogą być wykorzystane przez Bank przy kredytowaniu. Czy w omawianym przedsiębiorstwie mamy do czynienia z pewnymi, właśnie takimi stałymi, powtarzającymi się zjawiskami? Niewątpliwie tak.

Analizę kształtowania się zapasów materiałowych, przeprowadzoną pod tym kątem widzenia umożliwia nam poniższe zestawienie.

Ażebymóć przeanalizować to zestawienie, należy najpierw wyeliminować te zmiany, które nie są następstwem normalnej działalności przedsiębiorstwa, lecz wynikiem przeprowadzania pewnych, różnych pociągnięć gospodarczych, na przykład przeszacowania materiałów na skutek zmian cen, lub pewnych zaburzeń wybiegających poza ramy normalnej działalności gospodarczej. Przeszacowanie materiałów na dużą skalę miało miejsce na przykład na przełomie 1955 i 1956 r. W pierwszej rubryce widzimy, że w bilansie otwarcia, w stosunku do bilansu zamknięcia zachodzą w ciągu kilku ostatnich lat tylko niewielkie zmiany — wyjątek stanowi 1956 r. W 1957 r. notujemy natomiast gwałtowny spadek zapasów materiałowych w IV kwartale (o 28.5%), jako następstwo zmiany księgowego ujęcia przedmiotów nietrwałych, spisywanych od tej chwili w całości w koszty. Również nietypowy jest 1958 r., gdzie na skutek niewykonywania planu kapitalnych remontów zanotowaliśmy pewną stabilność w stanach zapasów materiałowych z lekką tendencją zwyżkową.

Eliminując z naszych rozważań omówione poprzednio odchylenia od normalnej działalności stwierdzamy, że w pierwszym kwartale występuje z reguły wzrost zapasów materiałowych, sięgający na-

R o k	Wzrost lub spadek zapasów materiałowych w stosunku do poprzedniego okresu — w proc.					Roczny wzrost lub spadek zapas. mat. w stosunku do bilansu otw. w proc.
	Bilans otwarcia	I kw.	II kw.	III kw.	IV kw.	
1953	+ 2.8	+ 21.2	+ 3.3	- 5.5	- 6.0	+ 11.9
1954	+ 0.3	+ 6.9	- 2.1	- 2.2	- 13.9	- 11.2
1955	—	+ 12.4	- 0.6	- 5.4	- 7.7	- 1.6
1956	+ 52.6	+ 15.1	- 1.9	- 3.5	- 1.6	+ 7.3
1957	—	+ 22.0	+ 4.9	+ 4.0	- 28.5	+ 3.6
1958	+ 3.5	+ 13.9	—	+ 5.5		

wet 20% wartości materiałów, w drugim zapasy wykazują niewielki spadek lub też, jak to miało miejsce w 1953 i 1957 r. wzrastają; w kwartale trzecim i czwartym notujemy bez wyjątku spadek zapasów. Taki układ jest następstwem odpowiednio zbudowanego planu zaopatrzenia, wypływającego z toku pewnych prac wykonywanych przez przedsiębiorstwo, a mianowicie prac przeprowadzanych przez służbę drogową kolei (głównie wymiana nawierzchni i torów). W pierwszym kwartale każdego roku przedsiębiorstwo kompletuje nadchodzące materiały, przygotowuje je do późniejszych prac, wykonywanych dopiero w drugim i trzecim kwartale, a częściowo w czwartym. Takim tokiem prac należy tłumaczyć wzrost i spadek zapasów w poszczególnych kwartałach.

Zastrzeżenia zgłosić można jedynie co do spadku zapasów w czwartym kwartale. Prace renowacyjne nie powinny bowiem wpływać w tak poważnym stopniu na spadek zapasów, gdyż prace te na skutek niesprzyjających warunków atmosferycznych w czwartym kwartale wykonywane są wcześniej. Być może — to powinno być przedmiotem dalszych prac badawczych — że materiały spadają w czwartym kwartale na skutek opóźnionego, szturmowego księgowania kosztów materiałowych.

Przedstawionemu powyżej układowi zapasów materiałowych w poszczególnych kwartałach odpowiada właściwe kształtowanie się kredytów bankowych. Zgodnie bowiem z narastaniem i spadkiem materiału na przestrzeni roku, kredyty finansujące stany ponadnormatywne wyrażają podobną dynamikę wzrostu i spadku. Czy za podstawę naszych badań weźmiemy 1956 r. czy też 1957 r., czy dowolnie wybrany inny okres, zawsze stwierdzamy jednakową linię wzrostu w pierwszej połowie roku, spadku w drugiej, z tym że niekiedy spadek zarysowuje się już w drugim kwartale. Ta tendencja wzrostu i spadku jest tak silna, że nawet nie potrafi jej zniekształcić różne uformowanie się luzów finansowych. Odbiega od tej zasady ubiegły rok, który — jak już wspominałem — odbija od ogólnej zasady, wymagając przez to odrębnego opracowania.

Co się tyczy planu zaopatrzenia (planu obrotów materiałowych) to biorąc za przykład 1958 r. zbudowany jest on według następującego układu:

	Przychód w %	Rozchód w %
I kwartał	21.9	19.8
II kwartał	25.9	27.0
III kwartał	27.1	27.7
IV kwartał	25.1	25.5
Razem	100.0	100.0

Różnice w przychodzie i rozchodzie pomiędzy kwartałami zwiększane są niejednokrotnie późniejszymi zmianami w dostawach przez przemysł, który dokonuje nieprzewidzianych planem przesunięć, zwykle z pierwszego na drugie półrocze, komplikując i utrudniając tym samym przedsiębiorstwu wykonanie zaplanowanych prac. Spiętrzenie dostaw nie jest więc zagadnieniem, które w naszych rozważaniach można w zupełności pominąć.

Spostrzeżenia poczynione przy analizie wzrostu lub spadku zapasów materiałowych w poszczególnych kwartałach wykorzystane być mogą przy rozpatrywaniu kwartalnych wniosków kredytowych oraz przy opracowaniu wniosków do planu kredytowego. Tak w pierwszym jak i w drugim przypadku zakładać można w pierwszym kwartale wzrost zapasów, dokonując odpowiedniej kwalifikacji występujących stanów ponadnormatywnych (sezonowe i inne), w następnych natomiast kwartałach należy przewidywać spadek zapasów; niewielki w drugim, większy w trzecim i czwartym. W ten sposób opieramy nasze planowanie i kredytowanie na słusznych podstawach zapewniając naszym pracom realność oraz wykluczając i ograniczając ewentualne niespodzianki w formie znacznych odchyłeń pomiędzy cyframi planowanymi a wykonaniem.

Zagadnieniem specjalnym, występującym w przedsiębiorstwie są tak zwane odzyski materiałowe, uzyskiwane przy przeprowadzaniu robót kapitalnych. Stanowią one bowiem w przedsiębiorstwie poważny czynnik w zakresie gospodarki materiałowej (część tych materiałów po regeneracji nadaje się znowu do użytku), a zarazem i wyników działalności tego przedsiębiorstwa, gdyż równowartość odzysków materiałowych traktowana jest jako zysk nadzwyczajny (rzędu setek milionów złotych). W związku z tym należałoby zainteresować się bliżej tym zagadnieniem, zajmując się między innymi:

— prawidłowością wyceny odzysków materiałowych przy robotach inwestycyjnych, kapitalnych remontach i remontach bieżących,

— sprawozdaniem metody planowania odzysków,

— badaniem w jakim stopniu masa odzyskiwanych materiałów uwzględniana jest w planach zaopatrzenia przedsiębiorstwa i jaki wpływ posiada ona na gospodarkę materiałową tego przedsiębiorstwa.

Oceniając całokształt gospodarki materiałowej przedsiębiorstwa na przestrzeni kilku ostatnich lat stwierdzić należy, że przedsiębiorstwo dokłada dużo starań, aby postawić ją na należytych poziomach i że starania te uwieńczone zostały dodatnimi wynikami. Świadczą o tym omówione w trakcie niniejszych rozważań wyprowadzone wskaźniki. Nie znaczy to jednak, aby gospodarka materiałowa nie nasuwała żadnych już zastrzeżeń. Uwagi krytyczne odnoszą się szczególnie do 1958 r. W przedsiębiorstwie istnieją nadal jeszcze duże możliwości dalszej poprawy i usprawnienia gospodarki materiałowej oraz ograniczenia, a nawet zupełnego zlikwidowania utrzymujących się jeszcze zapasów gospodarczo nie uzasadnionych, niechodliwych, nieobrotowych. W tym kierunku powinny też pójść starania przedsiębiorstwa i oddziaływanie aparatu Banku.

Z dotychczasowych wywodów wyprowadzić można kilka istotnych uwag i wniosków. Uszeregować je można w następujący sposób.

1. Przy przeprowadzaniu analizy pewnych procesów gospodarczych, dokonujących się na przestrzeni dłuższego okresu czasu, należy posługiwać się raczej wskaźnikami procentowymi, a nie cyframi bezwzględными. Wskaźniki procentowe sprawdzają bowiem pewne zjawiska jakby do wspólnego mianownika, ułatwiając tym samym wyprowadzanie wniosków, uwag i spostrzeżeń, przydatnych następnie w dalszej pracy.

2. Należy zwrócić większą niż dotychczas uwagę na strukturę ponadnormatywnych zapasów materiałowych. Wszystko przemawia za tym, że podział na zapasy „sezonowe” i „pozostałe” jest słuszny i że taki właśnie podział ułatwi oddziałom Banku wywieranie właściwego nacisku na przedsiębiorstwo.

3. Tam gdzie oddziały nie mają jeszcze pełnego i dokładnego rozeznania występujących ponadnormatywnych zapasów materiałowych należy takie rozeznanie uzyskać nie rezygnując z wyłączeń, jako jednego z podstawowych rygorów kredytowych.

4. Zapasy materiałowe na koniec roku powinny spadać przynajmniej do wysokości wyjściowej, a więc na początek roku. W ciągu roku zapasy ponadnormatywne nie powinny przekraczać stanów wpływających z planów zaopatrzenia. Należy zwalczać inne przyczyny powodujące narastanie zapasów materiałowych (na przykład niewykonanie planu kapitalnych remontów) i komplikujących gospodarkę materiałową.

W. Szostak

RZECZYWISTE PRZYCZYNY TRUDNOŚCI PŁATNICZYCH PRZEDSIĘBIORSTW W ROKU 1958

W Nr. 12 „Wiadomości NBP” z roku 1958 ukazał się artykuł W. Jaworskiego pod tytułem „Nowe formy stosunków kredytowych a sytuacja płatnicza przedsiębiorstw”. W artykule tym autor omawia wpływ zmian w systemie kredytowym, które zostały dokonane w roku 1958, na sytuację płatniczą przedsiębiorstw kredytowanych przez Narodowy Bank Polski. Podstawowe tezy artykułu można by przedstawić w sposób następujący:

1) na podstawie analizy materiałów sprawozdawczych za pierwsze półrocze 1958 roku zaobserwować można wzrost trudności płatniczych w przedsiębiorstwach, co wyraża się w zwiększeniu stanu należności nieprawidłowych i przeterminowanych zobowiązań oraz udziału ich w ogólnej sumie należności i zobowiązań fakturowych,

2) zjawisko to nie zostało spowodowane zaostrzeniem polityki kredytowej Banku, ponieważ stopień skredytowania ponadnormatywnych środków obrotowych i należności fakturowych był w pierwszym półroczu 1958 roku podobny lub wyższy niż w analogicznych okresach lat ubiegłych,

3) wynika z tego, że jedyną przyczyną pogorszenia sytuacji płatniczej przedsiębiorstw może być sposób udzielania przez Bank kredytów, gdyż jest to sposób odmienny od sposobu stosowanego w latach ubiegłych. W szczególności do pogłębienia trudności płatniczych przedsiębiorstw może się przyczyniać likwidacja kredytu płatniczego, udzielanego przy kredytowaniu przedsiębiorstw handlowych i kredytowaniu skupu oraz likwidacja kredytu na przeterminowane należności fakturowe.

4) wzajemne zadłużanie się przedsiębiorstw, spowodowane powstałymi trudnościami płatniczymi jest zjawiskiem bardzo niekorzystnym, gdyż:

- a) zwalnia rotację środków obrotowych w przedsiębiorstwach,
- b) utrudnia kontrolę bankową, uniezależniając przedsiębiorstwa od kredytu bankowego,
- c) narusza poważnie rozrachunek gospodarczy, powodując trudności płatnicze w przedsiębiorstwach dobrze pracujących, pozwalając jednocześnie przedsiębiorstwom źle pracującym na finansowanie nieprawidłowej gospodarki środkami dostawców,

5) w związku z przedstawionymi wyżej тезami wydaje się konieczne albo wprowadzenie w szerszym niż to jest obecnie zakresie kredytów płatniczych, albo zwiększenie puli kredytów rozliczeniowych.

Przy bliższej analizie tematu poruszonego w artykule W. Jaworskiego nasuwają się pewne wątpliwości czy wnioski autora w sprawie charakteru i przyczyn trudności płatniczych przedsiębiorstw w pierwszym półroczu 1958 roku są słuszne. Przede wszystkim z domniemyanych przyczyn pogłębienia trudności płatniczych należałoby wyeliminować takie, które sam autor uznaje za nieistotne. O ile bowiem w zakończeniu artykułu W. Jaworski pisze, że do zmian systemowych, które „mogą mieć bezpośredni wpływ na sytuację płatniczą przedsiębiorstw” można zaliczyć likwidację udzielania kredytu na przeterminowane należności oraz likwidację kredytu płatniczego, udzielanego przy kredytowaniu na obrót przedsiębiorstw handlowych i kredytowaniu skupu¹⁾, to w innym miejscu stwierdza wyraźnie, że „stopień skredytowania należności nie zmniejszył się, a więc wysokość udzielonych kredytów rozliczeniowych nie może być przyczyną wzrostu wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw”²⁾.

Myśl W. Jaworskiego można więc chyba zrozumieć tylko w ten sposób, że teoretycznie możliwe jest pogłębienie trudności płatniczych przedsiębiorstw w wyniku likwidacji kredytu na przeterminowane należności fakturowe, w praktyce jednakże czynnik ten nie działał. Nie działał natomiast dlatego, że oddziały Banku, wykorzystując uprawnienie do kredytowania pełnego stanu należności sfinansowały w ten sposób przy pomocy kredytu również należności przeterminowane i to w stopniu podobnym do stopnia skredytowania należności przeterminowanych w latach 1956 i 1957. Znalazło to wyraz w stwierdzonym przez W. Jaworskiego zjawisku stabilizacji stosunku wielkości kredytów rozliczeniowych do ogólnego stanu należności.

Jeżeli więc z rozważań naszych wyeliminowalibyśmy likwidację kredytu na przeterminowane należności fakturowe, jako przyczynę wzrostu wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw, to według W. Jaworskiego pozostałaby tylko jedna przyczyna pogłębienia trudności płatniczych przedsiębiorstw w pierwszym półroczu ubiegłego roku, a mianowicie likwidacja kredytu płatniczego, udzielanego przy kredytowaniu na obrót przedsiębiorstw handlowych i kredytowaniu skupu.

Rozpatrzmy wobec tego kształtowanie się sytuacji płatniczej „głównych winowajców”, to znaczy

¹⁾ Wiadomości NBP Nr 12/58, strona 573, ustęp ostatni i strona 574, ustęp pierwszy.

²⁾ Ibidem, strona 573, szpalta pierwsza.

przedsiębiorstw handlu wewnętrznego oraz przedsiębiorstw podległych Ministerstwu Przemysłu Spożywczego i Skupu, w których koncentruje się olbrzymia większość całego skupu w naszej gospodarce. W celu lepszego zilustrowania tej sytuacji i jej rozwoju nie ograniczymy się jednakże do danych z materiałów sprawozdawczych za pierwsze półrocze 1958 roku, lecz sięgniemy również do materiałów sprawozdawczych za trzeci kwartał 1958 roku. Ponieważ jednak we wrześniu 1958 roku nastąpiły dość istotne zmiany w systemie rozliczeń, posiadające bezpośredni wpływ na treść materiałów sprawozdawczych Banku³⁾ będziemy dla celów analizy sytuacji płatniczej w trzecim kwartale wykorzystywali dane dotyczące stanu rozliczeń między przedsiębiorstwami nie tylko na koniec kwartału, lecz również na dzień 31 sierpnia.

Ponieważ teza W. Jaworskiego głosi, że przyczyną wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw jest likwidacja kredytu płatniczego w handlu i skupie, a więc pogorszenie terminowości regulowania zobowiązań przez przedsiębiorstwa handlu i skupu, zajmujemy się tylko zagadnieniem kształtowania się zobowiązań tych przedsiębiorstw, zaczynając od przedsiębiorstw handlowych.

Tablica 1

Kształtowanie się zobowiązań fakturowych przedsiębiorstw handlowych

(w milionach złotych)

	31.XII. 1957 r.	31.III. 1958 r.	30.VI. 1958 r.	31.VIII. 1958 r.	30.IX. 1958 r.
1. Zobowiązania ogółem	8.783	9.854	8 859	8.800	9.579
2. W tym przeterminowane	699	1 962	1.532	1.239	1.429
3. W procentach	7	20	17	14	15

Liczby przytoczone powyżej wskazują na znaczny wzrost trudności płatniczych w przedsiębiorstwach handlowych w pierwszym kwartale 1958 roku. Zasadniczą przyczyną takiego stanu rzeczy była niewątpliwie zmiana zasad kredytowania handlu, likwidacja kredytowania przedsiębiorstw handlowych według obrotu i zastosowanie wobec nich ogólnych przepisów wprowadzonej w tym czasie instrukcji o kredytowaniu przedsiębiorstw społecznych (Instrukcja Nr A/8). Wynikało to z charakteru tych przepisów, które były dostosowane przede wszystkim do potrzeb kredytowania przemysłu oraz z trudności prawidłowego wprowadzenia nowych przepisów w życie, braku umiejętności posługiwania się nowym systemem kredytowania zarówno przez oddziały jak i przez kredytobiorców. Już w chwili wprowadzania w życie nowych przepisów kredytowych zdawano sobie sprawę, że nie są one we właściwy sposób przystosowane do potrzeb kredytowania handlu. Znalazło to swój wyraz w sformułowaniach zawartych w zarządzeniu wprowadzającym nową instrukcję kredytową, gdzie zaobowiązano o opracowanie odpowiednich zasad kredytowania handlu, traktując zastosowanie wobec przedsiębiorstw handlowych ogólnych przepisów tej instrukcji jako rozwiązanie tymczasowe.

³⁾ Wprowadzenie zasady zwrotu podawcy żądań zapłaty nie zapłaconych przez płatnika w ciągu 30 dni od daty ich zaakceptowania.

Jeżeli jednak przyjrzymy się bliżej tablicy Nr 1, to zauważymy jeszcze jedno ciekawe zjawisko, poza omówionym już wzrostem trudności płatniczych w przedsiębiorstwach handlowych w pierwszym kwartale 1958 roku. Nie trudno jest bowiem spostrzec, że poczynając od końca pierwszego kwartału 1958 roku sytuacja płatnicza przedsiębiorstw handlowych ulegała systematycznej poprawie, o czym świadczy ciągły spadek wskaźnika obrazującego udział zobowiązań przeterminowanych w ogólnej puli zobowiązań tych przedsiębiorstw. Poprawa sytuacji płatniczej przedsiębiorstw handlowych wynikała najprawdopodobniej z dwóch przyczyn. Do pierwszej z nich należałoby zaliczyć nabycie przez oddziały i kredytobiorców odpowiednich umiejętności posługiwania się nowym mechanizmem kredytowania. Drugą przyczynę stanowiło coraz szersze stosowanie zasad kredytowania przedsiębiorstw handlowych w rachunku bieżącym.

Dla naszych rozważań mniej istotne znaczenie posiadają jednak przyczyny poprawy sytuacji płatniczej w handlu, ważniejsze jest natomiast samo zjawisko poprawy. Jeżeli bowiem czynnikiem podstawowym, decydującym o ogólnym pogorszeniu się sytuacji płatniczej był jak sugeruje W. Jaworski wzrost trudności płatniczych w przedsiębiorstwach handlowych, to w tym przypadku poprawa sytuacji w przedsiębiorstwach handlowych powinna niejako automatycznie pociągnąć za sobą poprawę stanu rozliczeń w całej gospodarce.

Sprawdzimy wobec tego jak w okresie pierwszych dziewięciu miesięcy 1958 roku kształtował się ogólny stan należności i zobowiązań fakturowych.

Tablica 2

Kształtowanie się należności i zobowiązań fakturowych w przedsiębiorstwach obsługiwanych przez Narodowy Bank Polski

(w milionach złotych)

	31.XII. 1957 r.	31.III. 1958 r.	30.VI. 1958 r.	31.VIII. 1958 r.	30.IX. 1958 r.
1. Należności ogółem	28.498	25.822	25 799	25 994	26.862
2. W tym przeterminowane	4.135	5.667	5.783	5.928	6.727
3. W procentach	15	23	23	23	25
4. Zobowiązania ogółem	16.092	18 007	17.190	17.434	18.103
5. W tym przeterminowane	1 832	4.587	4.539	4.584	4.337
6. W procentach	11	25	26	26	24

Jak wynika z danych przytoczonych w tablicy Nr 2 wskaźnik udziału należności przeterminowanych w ogólnej sumie należności fakturowych jak również wskaźnik udziału zobowiązań przeterminowanych w ogólnej sumie zobowiązań fakturowych nie wykazywały w okresie od dnia 31.III.1958 roku do 30.IX.1958 roku większych zmian. Jedynie wskaźnik udziału zobowiązań przeterminowanych w ogólnej sumie zobowiązań fakturowych uległ nieznacznej poprawie we wrześniu 1958 roku, co w

pewnej mierze mogło być spowodowane zwrotem części przeterminowanych żądań zapłaty podawcom w wyniku zastosowania w tym czasie zasad nowych przepisów rozliczeniowych.

Należy przy tym zwrócić uwagę, że ogólny stopień przeterminowania rozliczeń nie podlegał poważniejszym zmianom w rozpatrywanym okresie czasu mimo wyraźnej poprawy terminowości rozliczeń w przedsiębiorstwach handlowych. Oznacza to, że w pozostałych działach gospodarki sytuacja płatnicza w okresie od dnia 31.III. do 30.IX. 1958 roku musiała ulegać dalszemu pogorszeniu. Sprawdzimy nasz wniosek w drodze analizy stanu rozliczeń w przedsiębiorstwach przemysłowych.

Tablica 3

Kształtowanie się należności i zobowiązań fakturowych przedsiębiorstw przemysłowych
(w milionach złotych)

	31.XII. 1957 r.	31.III. 1958 r.	30.VI. 1958 r.	31.VIII. 1958 r.	30.IX. 1958 r.
1. Należności ogółem	15.145	13.494	13.792	14.013	14.725
2. W tym przeterminowane	2.636	2.572	3.119	3.085	3.765
3. W procentach	17	19	22	22	25
4. Zobowiązania ogółem	4.876	6.115	6.320	6.747	5.125
5. W tym przeterminowane	735	1.990	2.400	2.794	2.054
6. W procentach	15	32	38	42	40

Analiza stanu rozliczeń przedsiębiorstw przemysłowych wykazuje więc stałe pogarszanie się ich sytuacji płatniczej, wyrażające się w ciągłym wzroście wskaźnika udziału zobowiązań przeterminowanych w ogólnej sumie zobowiązań fakturowych tych przedsiębiorstw. Wskaźnik ten uległ co prawda pewnej poprawie we wrześniu 1958 roku, jednakże należy pamiętać, że wprowadzenie nowych zasad rozliczeń między przedsiębiorstwami mogło właśnie w przemyśle najpoważniej wypaczyć analizowany tu wskaźnik. Bowiem w przemyśle przeterminowanie rozliczeń było szczególnie duże, co mogło spowodować właśnie w przedsiębiorstwach przemysłowych zwrot znacznych ilości żądań zapłaty, które nie zostały uregulowane mimo upływu 30 dni od daty ich zaakceptowania. Na podstawie dotychczasowych rozważań można by wysnuć następujące wnioski:

1. W przedsiębiorstwach handlowych nastąpiło w pierwszym kwartale 1958 roku znaczne pogorszenie sytuacji płatniczej, która w okresie następnym ulegała stopniowej poprawie.

2. W pozostałych działach gospodarki, a szczególnie w przemyśle, w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 1958 roku obserwowano stałe pogarszanie się sytuacji płatniczej, co powodowało brak poprawy ogólnych wskaźników terminowości rozliczeń, pomimo wyraźnego polepszania się tych wskaźników w handlu.

3. Ponieważ obserwowane od dnia 31 marca 1958 roku polepszanie się sytuacji płatniczej w handlu nie mogło być przyczyną pogarszania się sytuacji płatniczej w innych działach gospodarki uznać można, że zmiany w systemie kredytowania handlu nie były decydującą przyczyną trudności płatniczych w roku 1958.

Po sformułowaniu tego rodzaju wniosków pozostaje do zbadania w jakiej mierze zmiany w zasadach kredytowania przedsiębiorstw prowadzących skup były przyczyną ogólnego pogorszenia się sytuacji płatniczej w badanym okresie.

Jeżeli przyjrzymy się wskaźnikom ilustrującym sytuację płatniczą tych przedsiębiorstw, to okaże się, że podobnie jak i w handlu pogorszenie tej sytuacji nastąpiło w pierwszym kwartale 1958 roku. W okresie następnym nie obserwuje się co prawda wyraźnej poprawy, jaką stwierdziliśmy przy analizie sytuacji płatniczej handlu, nie występuje jednak również zjawisko pogłębiania się trudności płatniczych przedsiębiorstw prowadzących skup.

Jednocześnie wymaga podkreślenia fakt, że wskaźniki terminowości regulowania zobowiązań w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego i skupu, które stanowią gros przedsiębiorstw prowadzących skup, są o wiele lepsze od wskaźników ogólnych dla całej gospodarki. Wynika to z funkcjonowania w tych przedsiębiorstwach kredytu płatniczego na uregulowanie zobowiązań z tytułu skupu. Nie jest bowiem prawdziwe stwierdzenie W. Jaworskiego, że w roku 1958 nastąpiła likwidacja kredytu płatniczego udzielanego przy kredytowaniu skupu⁴⁾.

Jakkolwiek nastąpiły zmiany w zasadach kredytowania przedsiębiorstw prowadzących skup, to w pełni została zachowana zasada udzielania kredytu płatniczego na regulowanie zobowiązań z tytułu skupu. Ograniczono natomiast przypadki udzielania kredytu płatniczego jedynie do regulowania zobowiązań rzeczywiście związanych ze skupem, podczas gdy poprzednio cały zakup przedsiębiorstw przemysłowych prowadzących skup opłacany był z rachunku pożyczkowego, a więc przy funkcjonowaniu kredytu płatniczego. Sytuację przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i skupu zbadamy podobnie jak to czyniliśmy w stosunku do przedsiębiorstw handlowych, na podstawie udziału przeterminowanych zobowiązań w ogólnej sumie zobowiązań fakturowych.

Tablica 4

Kształtowanie się zobowiązań fakturowych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego i skupu
(w milionach złotych)

	31.XII. 1957 r.	31.III. 1958 r.	30.VI. 1958 r.	31.VIII. 1958 r.	30.IX. 1958 r.
1. Zobowiązania ogółem	1.884	1.829	1.792	1.776	1.962
2. W tym przeterminowane	90	276	203	230	203
3. W procentach	5	14	11	13	10

Jak więc wynika ze wskaźników przytoczonych w tablicy Nr 4 w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego i skupu wystąpiły w pierwszym kwartale 1958 roku trudności płatnicze, wyrażające się we wzroście udziału zobowiązań przeterminowanych w ogólnej sumie zobowiązań.

W okresie od 31 marca do 30 września 1958 roku obserwujemy lekką poprawę sytuacji płatniczej w tych przedsiębiorstwach. Podobnie więc jak przy analizie sytuacji płatniczej przedsiębiorstw handlowych i w tym przypadku nie wydaje się, aby po-

⁴⁾ Wiadomości NBP Nr 12/58, strona 573, ustęp ostatni.

gorszenie sytuacji płatniczej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego i skupu posiadało decydujący wpływ na kształtowanie się ogólnej sytuacji płatniczej.

Zbadamy wobec tego w jakich gałęziach gospodarki występowało w roku 1958 zjawisko systematycznego pogarszania się sytuacji płatniczej i jakie były przyczyny tego zjawiska.

Przy bliższym zbadaniu kształtowania się zobowiązań fakturowych okaże się, że największe trudności płatnicze wystąpiły w roku 1958 w przedsiębiorstwach resortów przemysłowych, o czym świadczą wskaźniki zawarte w tablicy Nr 5.

Tablica 5

Kształtowanie się zobowiązań fakturowych w przedsiębiorstwach niektórych resortów przemysłowych⁵⁾

(w milionach złotych)

	31.XII. 1957 r.	31.III. 1958 r.	30.VI. 1958 r.	31.VIII. 1958 r.	30.IX. 1958 r.
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego					
1. Zobowiązania ogółem	997	1.410	1.551	1.572	1.708
2. W tym przeterminowane	110	412	591	681	702
3. W procentach	11	29	37	43	41
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki					
1. Zobowiązania ogółem	505	463	529	531	520
2. W tym przeterminowane	74	108	101	170	130
3. W procentach	15	22	20	34	26
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego					
1. Zobowiązania ogółem	242	295	361	480	410
2. W tym przeterminowane	15	59	96	139	112
3. W procentach	6	20	27	28	28
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego					
1. Zobowiązania ogółem	889	977	1.175	1.278	1.207
2. W tym przeterminowane	26	142	357	411	366
3. W procentach	3	14	30	32	30
Ministerstwo Przemysłu Drobno i Rzemiosła					
1. Zobowiązania ogółem	323	440	453	522	393
2. W tym przeterminowane	103	226	258	313	189
3. W procentach	34	51	57	60	47
Centralny Związek Spółdzielczości Pracy					
1. Zobowiązania ogółem	825	1.132	1.006	1.128	937
2. W tym przeterminowane	343	672	592	729	459
3. W procentach	43	59	59	66	51

Jak wynika z tablicy Nr 5 w przedsiębiorstwach podległych wymienionym w niej resortom przemysłowym w okresie pierwszych ośmiu miesięcy 1958 roku występowało stałe pogłębianie się trudności płatniczych. Nagłą poprawę wykazuje wrzesień 1958 roku, jednakże jest to poprawa pozorna i wynika ona z wypaczenia wskaźnika zobowiązań przeterminowanych na skutek zwrócenia części przeterminowanych żądań zapłaty podawcom. Dowodem tego jest fakt, że największą poprawę we wrześniu 1958 roku wykazują wskaźniki udziału zobowiązań przeterminowanych w ogólnej puli zobowiązań tam, gdzie przeterminowanie płatności było największe, a mianowicie w spółdzielczości pracy i przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Drobno i Rzemiosła.

Jeżeli obecnie porównamy tendencje wskaźników udziału zobowiązań przeterminowanych w ogólnej sumie zobowiązań w przedsiębiorstwach podległych resortom wymienionym w tablicy Nr 5 z tendencją takich samych wskaźników w przedsiębiorstwach handlowych i przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego i skupu, to nie trudno będzie nam stwierdzić, że w okresie od dnia 31.III.1958 roku do dnia 31.VIII. 1958 roku są to tendencje zupełnie rozbieżne.

Przy okazji możemy stwierdzić, że sytuacja płatnicza handlu może mieć wpływ na przedsiębiorstwa podległe niektórym tylko z badanych tu resortów przemysłowych. Handel wewnętrzny nie należy bowiem do głównych odbiorców przemysłu ciężkiego, górnictwa, czy przemysłu chemicznego. Z tego chociażby względu trudności płatnicze handlu jedynie w niewielkim stopniu mogłyby mieć wpływ na sytuację płatniczą tych resortów. Jeszcze wyraźniej zagadnienie to występuje przy przedsiębiorstwach skupu, nie są one bowiem odbiorcami żadnego z przemysłów wymienionych w tablicy Nr 5 i dlatego trudności płatnicze przedsiębiorstw skupu w najmniejszym nawet stopniu nie powinny powodować pogorszenia sytuacji płatniczej omawianych resortów przemysłowych.

Na podstawie dotychczasowych naszych rozważań możemy ustalić następujące wnioski:

1) najgłębsze i najbardziej długotrwałe trudności płatnicze występowały w roku 1958 w podstawowych resortach przemysłowych, i to zarówno w wytwarzających środki produkcji jak i w produkujących na potrzeby rynku,

2) trudności te jedynie w pierwszym kwartale 1958 roku mogły być w pewnej mierze spowodowane pogorszeniem się sytuacji płatniczej handlu, natomiast w okresie następnym działały tu inne, nie znane nam jeszcze czynniki.

Jakie to mogły być czynniki, które powodowały trudności płatnicze w przedsiębiorstwach?

W tym miejscu musimy znów powrócić do artykułu W. Jaworskiego, aby przypomnieć sobie rozumowanie, które w tym artykule stanowiło przesłankę do wyciągnięcia wniosku, że tylko zmiany, systemowe mogły być przyczyną pogorszenia sytuacji płatniczej przedsiębiorstw. Otóż W. Jaworski zbadał stopień skredytowania należności fakturo-

⁵⁾ Bez przedsiębiorstw specjalnych. Nie ma to jednak znaczenia dla zilustrowania wskaźników sytuacji płatniczej.

wych oraz ponadnormatywnych środków obrotowych i ustalił, o czym już wspominaliśmy, że przy należnościach nie było żadnych istotniejszych zmian w stosunku do okresu ubiegłego, a stopień skredytowania ponadnormatywnych środków obrotowych nawet zwiększył się w roku 1958 w porównaniu z latami poprzednimi.

Nie będziemy tu zajmowali się bliżej zagadnieniem kredytowania należności, rozpatrzmy natomiast zagadnienie sposobu sfinansowania normowanych środków obrotowych.

Wydaje się, że W. Jaworski, badając zagadnienie kredytowania ponadnormatywnych środków obrotowych pominął w swych badaniach dwa istotne zjawiska, które miały wpływ na sytuację płatniczą przedsiębiorstw, a w szczególności przedsiębiorstw przemysłowych. Po pierwsze badał on stosunek wielkości kredytów ponadnormatywnych do ponadnormatywnych środków obrotowych kwalifikujących się do kredytowania, podczas gdy w rozpatrywanym przezeń okresie miało miejsce znaczne zaostrzenie polityki kredytowej, wyrażające się w zwiększeniu wyłączeń z kredytowania. Wzrost wyłączeń z kredytowania w niektórych resortach przemysłowych ilustruje tablica Nr 6.

Tablica 6
Wyłączenia z kredytowania
w niektórych resortach przemysłowych
(w milionach złotych)

	31.XII.57	31.III.58	30.VI.58
1. Min. Przemysłu Ciężkiego	902	1283	1319
2. Min. Górnictwa i Energet	210	249	246
3. Min. Przemysłu Chemicznego	87	108	185
4. Min. Przemysłu Lekkiego	107	160	205
5. Centralny Zarząd Spółdzielczości Pracy	277	331	420
6. R a z e m	1583	2131	2375

Po drugie w drugim kwartale 1958 roku przedsiębiorstwa państwowego przemysłu kluczowego odprowadziły na rachunek Ministerstwa Finansów poważne kwoty nadwyżek funduszy własnych w wyniku zaliczenia do pasywów stałych części nieprzetworzonych zobowiązań fakturowych i dostaw niefakturowanych oraz części zobowiązań z tytułu wpłat z zysku do budżetu.

Odprowadzone nadwyżki funduszy własnych w interesujących nas resortach wynosiły (w milionach złotych) według stanu na dzień 30.VI. 1958 roku:

Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	936
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	335
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	122
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	437

Wzrost wyłączeń z kredytowania i ściąganie nadwyżki funduszy własnych nie mogło pozostać bez wpływu na sytuację płatniczą przedsiębiorstw.

Dla bliższego zbadania zmiany sytuacji finansowej przedsiębiorstw przemysłowych przeanalizujemy, jakim zmianom w interesującym nas okresie podlegał stosunek własnych funduszy obrotowych i kredytów na środki normowane do ogólnego stanu środków normowanych w kilku resortach przemysłowych. Wydaje się bowiem, że zmiany które nastąpiły w pierwszej połowie 1958 roku, a więc podwyższenie normatywów i udzielenie kredytów normatywnych w przemyśle, zwiększenie pasywów stałych, odprowadzenie części nadwyżek funduszy

Tablica 7
Normowane środki obrotowe, fundusze własne w obrocie
i kredyty na środki normowane niektórych resortów
przemysłowych
(w milionach złotych)

	31.XII.57	31.III.58	30.VI.58
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego			
1. Normowane środki obrotowe	22.558	24 889	26.166
2. Fundusze własne w obrocie	16.535	16.298	16.663
3. Kredyty na środki normowane	4.590	5.498	6.684
4. Razem poz. 2 i poz. 3	21.125	21.796	23 347
5. Stosunek $\frac{\text{pozycja 4} \times 100}{\text{pozycja 1}}$	94	88	89
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego			
1. Normowane środki obrotowe	3.334	3.360	3.819
2. Fundusze własne w obrocie	2.727	2.683	2.876
3. Kredyty na środki normowane	278	264	351
4. Razem poz. 2 i poz. 3	3.005	2 947	3.227
5. Stosunek $\frac{\text{pozycja 4} \times 100}{\text{pozycja 1}}$	91	87	85
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego			
1. Normowane środki obrotowe	6.625	7 265	7.735
2. Fundusze własne w obrocie	7.125	6 960	6.945
3. Kredyty na środki normowane	67	189	361
4. Razem poz. 2 i poz. 3	7.192	7.149	7.306
5. Stosunek $\frac{\text{pozycja 4} \times 100}{\text{pozycja 1}}$	109	98	94
Centralny Związek Spółdzielczości Pracy			
1. Normowane środki obrotowe	4.247	4.612	4.881
2. Fundusze własne w obrocie	2.689	2.744	2.641
3. Kredyty na środki normowane	524	767	952
4. Razem poz. 2 i poz. 3	3.213	3.511	3.593
5. Stosunek $\frac{\text{pozycja 4} \times 100}{\text{pozycja 1}}$	76	76	74

własnych — czynią mało przydatnym rozpatrywanie sposobu skredytowania samych środków ponadnormatywnych, jak to uczynił w swoim artykule W. Jaworski.

Właściwie należałoby rozpatrywać łącznie problematykę finansowania i kredytowania normowanych środków obrotowych i należności fakturowych, gdyż wprowadzenie w przemyśle ciężkim zasady uwzględniania nieprzeteterminowanych zobowiązań fakturowych i dostaw niefakturowanych przede wszystkim przy udzielaniu kredytu na należności od odbiorców wypacza nieco porównywalność wskaźników ilustrujących stopień skredytowania normowanych środków obrotowych. Dla uproszczenia zagadnienia ograniczymy się jednakże jedynie do zbadania sposobu finansowania i kredytowania normowanych środków obrotowych w niektórych resortach przemysłowych, co ilustruje tablica Nr 6).

Jak wynika z tablicy Nr 7 stosunek ogólnej sumy własnych funduszy obrotowych i kredytów na środki normowane do ogólnej wielkości normowanych środków obrotowych podlegał w pierwszym półroczu 1958 roku w badanych przez nas przemysłach stałemu zmniejszeniu. Było to wynikiem polityki kredytowej Banku, który starał się z jednej strony bardziej rygorystycznie kredytować przedsiębiorstwa przemysłowe, co było przyczyną wzrostu

6) W przemysłach, w których występuje kredyt w r-ku bieżącym, a więc głównie w spółdzielczości pracy i przedsiębiorstwach eksperymentujących przemysłu ciężkiego szacunkowo pociniejszo saldo rachunku bieżącego o tę część zadłużenia, która służy do sfinansowania należności fakturowych.

wyłączeń z kredytowania, a z drugiej strony dążył do zmniejszenia nadmiernej płynności tych przedsiębiorstw w drodze pozbawienia ich części własnych funduszy obrotowych. Musiało to oczywiście powodować wzrost trudności płatniczych, szczególnie w przedsiębiorstwach przemysłowych, co zostało uwidocznione w innym miejscu niniejszego artykułu. Na zakończenie można by więc sformułować następujące wnioski o przyczynach trudności płatniczych przedsiębiorstw w roku 1958.

1) podstawową przyczyną trudności płatniczych było zaostrzenie polityki kredytowej Banku wobec przedsiębiorstw przemysłowych. Nastąpiło ono na skutek zjawiska nadmiernego wzrostu zapasów w niektórych przemysłach i zmierzało do przeciwdziałania stwierdzonym nieprawidłowościom w tej dziedzinie,

2) pewną przyczyną tych trudności były niewątpliwie zmiany w zasadach kredytowania handlu i skupu, które działały szczególnie silnie w pierwszym kwartale 1958 roku.

Pozostawałby jeszcze do dyskusji jeden zasadniczy temat: czy słuszną jest tego rodzaju polityka kredytowa, jeśli jej skutki są tak według W. Jaworskiego niepożądane, jak wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami. Temat ten przekracza jednak ramy niniejszego artykułu, w którym autor zamierzał jedynie wyrazić swój pogląd na przyczyny pogorszenia sytuacji płatniczej przedsiębiorstw w roku 1958.

W. Pruss

KILKA UWAG NA TEMAT ROLI I PRACY WYDZIAŁÓW ORGANIZACJI W ODDZIAŁACH WOJEWÓDZKICH

Zagadnienia **organizacji pracy**, prawidłowego **sposobu zarządzania** są tak skomplikowane i złożone, że omówienie wszystkich aspektów tych zagadnień przekracza ramy jednego opracowania, podkreślając nawet, że nie chodzi tu o rozpatrywanie organizacji w sposób teoretyczny. Ta sprawa należy do fachowców — teoretyków, zajmujących się tworzeniem definicji i określeniem warunków ustalających to, co powszechnie nazywamy nauką organizacją pracy.

Takie postawienie sprawy nie oznacza bynajmniej, że do obowiązków komórek trudniących się organizacją pracy w Banku nie należy systematyczne śledzenie dorobku teoretycznego w tej dziedzinie i w rozsądny sposób, uwzględniający warunki pracy bankowej i aktualne możliwości, uprzątnięcie tych osiągnięć w codziennej pracy oddziałów. Stwierdzenie to nie oznacza również **rezygnacji** z własnych badań, prowadzonych na naszym terenie.

Istniejący brak wymiany doświadczeń na tym odcinku między poszczególnymi oddziałami wojewódzkimi, odczuwalny brak podstawowych tematów i wytycznych ze strony Departamentu Organizacji, pewien marazm wydziałów organizacji w pracach badawczych — często podkreślany w opracowaniach pokontrolnych Departamentu Rewizyjnego — powoduje stan charakteryzujący się brakiem **kierunku działania**.

Czy istnieją obecnie warunki umożliwiające życie prac organizacyjnych? Oczywiście. Obiektywny obserwator wewnętrznego życia Banku musi przyznać, że ostatni rok był przełomem na pewnych ważnych odcinkach. Wytyczona przez Zarząd Banku polityka kadrowa gwarantuje właściwe kształtowanie się zespołu pracowniczego w naszych jednostkach organizacyjnych. W połączeniu z niewątpliwymi efektami w zakresie polityki płacowej daje możliwość bardziej prawidłowego doboru pracowników. Pomyślnie załatwienie tych — przykładowo wymienionych — ważnych problemów stwarza również perspektywę pomyślnego załatwienia spraw organizacji pracy w Banku.

Konieczność rozstrzygnięcia ich staje się bardziej oczywista w świetle nowych zadań, określonych w ustawie o Narodowym Banku Polskim z dnia 2 grudnia 1958 roku (Dz. U. Nr 72, poz. 356). Z przepisów ustawy bowiem wyraźnie wynika, że NBP posiada pełną samodzielność organizacyjną i administracyjną, może samodzielnie określać środki i metody pracy, umożliwiające wykonanie nałożonych nań zadań.

*

Złożoność problematyki pracy **organizującej** działalność ludzką nie wynika tylko z szerokiej gamy

zagadnień; wynika ona również z samych składowych elementów tej pracy, a mianowicie:

- a) pracy ludzkiej,
- b) środków i narzędzi pracy,
- c) czasu,
- d) przestrzeni.

Rodzaj dwóch pierwszych elementów, ich ciężar gatunkowy, w powiązaniu z czynnikami czasu i przestrzeni determinuje właśnie złożoność pracy organizującej.

Powzięcie przecież jakiegokolwiek decyzji z zakresu tej pracy nie może opierać się na przypuszczeniach, a przeciwnie, musi opierać się na starannym zbadaniu wszystkich aspektów. Często na konferencjach, naradach czy w bezpośrednich rozmowach przewija się temat prawidłowej organizacji pracy, jako nieodzownego czynnika postępu i usprawnienia działalności administracyjnej czy gospodarczej. Dyskutowane są przyczyny ujemnie rzutujące na możliwości wprowadzenia lepszej organizacji pracy, ale efekty tych dyskusji są małe.

Zastanówmy się, jakie podstawowe zadania ciąży na Departamencie Organizacji i wydziałach organizacji oddziałów wojewódzkich w Banku. Do nich należy zaliczyć:

— prowadzenie badań nad organizacją i techniką pracy, inicjowanie zmian i kierowanie wniosków do odpowiednich jednostek organizacyjnych Banku,

— koordynacja — z punktu widzenia organizacji i techniki pracy — wszelkich zarządzeń oraz projektów pism, posiadających wpływ na pracę oddziałów,

— prowadzenie badań nad stopniem mechanizacji pracy w Banku oraz metod pracy w poszczególnych pionach pracy bankowej,

— czuwanie nad zasadnością aktualnej sieci oddziałów i korygowanie jej w zależności od potrzeb gospodarki narodowej,

— opracowywanie ramowych przepisów organizacyjnych,

— usprawnianie metod prac statystyczno-sprawozdawczych,

— utrzymywanie stałej więzi z instytutami naukowymi organizacji pracy, śledzenie postępów w teorii organizacji pracy i przyswajanie ich na gruncie bankowym.

Jak wynika z tego bardzo ogólnego — siłą rzeczy niekompletnego — zestawienia (celowo pominięto prace wynikające z połączenia z dawnymi wydziałami administracyjno-gospodarczymi), wachlarz zagadnień jest szeroki i różnorodny. Ta różnorodność zainteresowań wydziałów organizacyjno-administracyjnych jest właśnie najważniejszą przyczyną ulegania wymogom „chwili bieżącej”, kosztem prac badawczych.

Poruszona już wyżej — często krytyczna — ocena pracy wydziałów organizacyjno-administracyjnych przez zespoły rewizyjne przeważnie nie daje pełnej odpowiedzi na pytanie: jak powinien kształtować się prawidłowy profil tych prac? Jest to wynik różnego podejścia przez poszczególne zespoły rewizyjne do tego problemu. Dlatego zespoły te powinny oceniać pracę omawianych wydziałów z punktu kompleksowej oceny, uwzględniającej trzy podstawowe momenty w pracach wydziałów:

— zbieranie faktów i obserwacji oraz ich analiza,

— metody zbierania materiałów i obserwacji,

— postulowanie wniosków i starania o ich realizację.

Gdy przyjrzymy się bliżej pracy większości wydziałów organizacyjno-administracyjnych nasuwa się jedno spostrzeżenie — bezsprzeczna przewaga prac o charakterze administracyjnym, opracowań „na wczoraj” oraz z zakresu etatowo-płacowego. Na szarym końcu nikt nie prace, mające bardziej konkretny związek z organizacją pracy.

Trudno zresztą winić wydziały organizacyjno-administracyjne. Zakres ich pracy wynika z ich organizacyjnego ustawienia. Niektóre warunki nie pozwalają na wydzielenie specjalnego stanowiska „badawczych prac”. Bardziej niebezpiecznym zjawiskiem jest jednak niewiara w samodzielne możliwości oddziaływania na organizację pracy w Banku, uporczywe wyczekiwanie na dyrektywy z Departamentu Organizacji. Jest to wynik — rzecz paradoksalna w naszych warunkach — następujących momentów:

a) zbyt małego zapotrzebowania na pracę organizującą,

b) profilu kadry pracowniczej wydziałów administracyjno-gospodarczych,

c) zbyt słabego oddziaływania Departamentu Organizacji na wydziały administracyjno-gospodarcze.

Ad a) Stwierdzenie to, jakkolwiek śmiałe, jest niestety prawdziwe. Oddziały wojewódzkie zapotrzebowanie to pod adresem wydziałów administracyjno-gospodarczych kierują w formie **częstkowej**, często w sytuacjach wymagających natychmiastowego opracowania palącego problemu. Naturalnie jest wówczas zbyt mało czasu na zebranie faktów, ich analizę i uogólnienie.

Potwierdzeniem powyższej tezy są zresztą dyskusje toczące się w łonie wydziałów organizacyjno-administracyjnych, dotyczące roli tych wydziałów w całości obowiązków oddziałów wojewódzkich. A więc — wydaje się — konieczna jest tu bardziej wzmożona ingerencja dyrektorów oddziałów wojewódzkich w kierunku zwiększenia prac badawczych, inicjujących nowe rozwiązania organizacyjne, w kierunku kontaktów z ośrodkami teoretycznymi naukowej organizacji pracy.

Ad b) Kadra pracowników wydziałów organizacyjno-administracyjnych jest naprawdę wysoko kwalifikowana; są to pracownicy przeważnie o wysokich kwalifikacjach zawodowych, posiadający poważny zasób doświadczenia i znajomości Banku. Skąd więc ta pozorna sprzeczność? Wyjaśnienia należy szukać w pewnej — często nieświadomej i rozumiałej niechęci do zmian w istniejącym układzie organizacyjnym i metodach pracy.

Pracownicy wydziałów organizacyjno-administracyjnych byli w wielu przypadkach twórcami istniejących form organizacyjnych, wypróbowali je w pracy na różnych stanowiskach, ich doświadczenie wynikało i opiera się dalej na znajomości właśnie tego stanu rzeczy. Wydaje się zatem konieczne tylko **uzupełnienie** wydziałów organizacyjno-administracyjnych pracownikami nawet o mniejszym doświadczeniu, posiadającymi natomiast znajomość wymogów stawianych przez naukową organizację pracy oraz zdolność krytycznej oceny aktualnych form i stawiania prawidłowych wniosków.

Droga ścierania się nowych koncepcji rozwiązań z doświadczeniem i praktyką powinna doprowadzić do bardziej prawidłowych i słusznych uogólnień organizacyjnych.

Ad c) Teza ta nie wymaga szerszego omówienia. Lepsze oddziaływanie „na teren” musi być konsekwencją wewnętrznego wzmocnienia się Departamentu Organizacji. Nasilenie prac tej jednostki musi być bardziej harmonijne jeżeli chodzi o wzajemną korelację między pracami bieżącymi, a wybiegającymi w przyszłość, badającymi krytycznie aktualny stan w porównaniu z wymogami stawianymi przez szybko postępującą naprzód gospodarkę narodową.

Dzisiejsza praca Departamentu Organizacji powinna zapewnić sprawne wykonywanie zadań przez Bank w dniu jutrzejszym.

Obowiązek śledzenia dorobku organizacyjnego i metod pracy innych banków spoczywa przede wszystkim na Departamencie Organizacji. Oczywiście stąd konieczność przenoszenia postępu na nasz teren nie ulega wątpliwości. W celu wzmocnienia oddziaływania na oddziały Departament Organizacji powinien rozszerzyć zakres prac badawczych, wzmocnić swoje kontakty z oddziałami wojewódzkimi i oddziałami operacyjnymi, syntezować sugestie płynące z wydziałów organizacyjno-administracyjnych.

Podane uwagi — oczywiście niepełne — nie stoją w żadnej sprzeczności z generalną oceną, że pomimo istniejących braków Bank na odcinku organizacyjnym poczynił w ostatnim okresie poważne postępy. Potrzebę przełamania pewnej bierności w pracach badawczych wydziałów organizacyjno-administracyjnych odczuwają i same oddziały wojewódzkie. Przykładem mogą być usiłowania Oddziału Wojewódzkiego w Gdańsku, który w czerwcu 1958 roku opracował wytyczne dotyczące instruktażu organizacyjnego w oddziałach operacyjnych. Fakt ten należy ocenić pozytywnie, mimo nasuwających się wątpliwości co do zakresu tematyki. Czy na przykład konieczne jest, aby pracownik wydziału organizacyjno-administracyjnego badał prawidłowość obliczeń z tytułu podatków? Istniejące przepisy w sposób całkowity określają te czynności, a kontrola wyliczeń powinna chyba należeć do aparatu rewizyjnego. Trzeba zresztą obiektywnie przyznać, że różny profil prac tych wydziałów organizacji i wydziałów organizacyjno-administracyjnych wynika z niejednolitej struktury organizacyjnej. Stan ten ilustruje tabelka (ultimo 1958 r.).

Jak wynika z tabelki przeważają dwa typy rozwiązań organizacyjnych. Oddział Wojewódzki w Warszawie stanowi odosobniony przypadek. Trudno dopatrzeć się w powyższych rozwiązaniach jakiejś myśli przewodniej. Nie można również tej dwójki formy organizacyjnej tłumaczyć warunkami lokalnymi czy specyfiką terenu, skoro na przykład takie oddziały, jak Białystok i Katowice mają podobną strukturę, a Rzeszów i Lublin — różną.

Dalszą, również podstawową przyczyną niedomagań komórek organizujących pracę w Banku jest niezrozumiałe oddzielenie techniki pracy bankowej od organizacji. Nie trzeba być fachowcem — organizatorem, aby zdawać sobie sprawę z tego, że ustalenie organizacji — to pierwsza część zadania; bez opracowania i nauczania najlepszych metod pracy trudno mówić o oczekiwanych wynikach.

L. p.	Oddział Wojewódzki	Wydział organizacyjny	Wydział administracyjno-gospodarczy	Wydział organizacyjno-administracyjny	Wydział gospodarczy
1.	Białystok	x	x	—	—
2.	Bydgoszcz	—	—	x	—
3.	Gdańsk	—	—	x	—
4.	Katowice	x	x	—	—
5.	Kielce	—	—	x	—
6.	Koszalin	—	—	x	—
7.	Kraków	x	x	—	—
8.	Lublin	x	x	—	—
9.	Łódź	—	—	x	—
10.	Olsztyn	x	x	—	—
11.	Opole	x	x	—	—
12.	Poznań	—	—	x	—
13.	Rzeszów	—	—	x	—
14.	Szczecin	x	x	—	—
15.	Warszawa	—	—	x	x
16.	Wrocław	x	x	—	—
17.	Zielona Góra	x	x	—	—

W jaki sposób można by poprawić istniejący stan rzeczy? Wydaje się celowe opracowanie dwóch planów: pierwszy — na okres najbliższy i drugi — długofalowy.

W planie „na dzisiaj” należałoby nakreślić w sposób bardziej wyraźny zadania dla wydziałów organizacyjno-administracyjnych i ich rolę. Punkt ciężkości powinien być położony na prace badawcze, aby powstające sugestie w żywszym tempie poczęły napływać do Departamentu Organizacji w celu dokonania syntetycznych opracowań. Jest to pilna sprawa z uwagi na najbliższe zadania stojące przed wydziałami organizacji: podjęcie prac nad powoływaniem oddziałów specjalistycznych dla usprawnienia obsługi jednostek gospodarczych, powoływanie komitetów doradczych przy oddziałach operacyjnych i ocenianie efektów ich pracy, usprawnienie obsługi kasowej dla klientów Banku.

Długofalowy plan „na jutro” powinien zmierzać do nadania odpowiednich uprawnień Departamentowi Organizacji dla umożliwienia mu prowadzenia wytypowanych prac badawczych w sposób bardziej niezależny niż ma to miejsce w dotychczasowym układzie, pogłębienie tych prac, nawiązanie w większym stopniu do postępów w dziedzinie organizacji i metod pracy innych banków oraz opracowanie programu i sposobu szkolenia pracowników bankowych w zakresie naukowej organizacji pracy. W wyniku tego programu Departament Organizacji powinien stać się jedynym ośrodkiem dyspozycyjnym w dziedzinie organizacji pracy w NBP.

Istnieje pilna potrzeba zapoczątkowania pewnego procesu zmian w organizacji i metodach pracy bankowej, który uwzględniłby ogólnokrajowy kierunek rozwoju całej gospodarki.

Istnieją duże możliwości usprawnienia pracy przy pomocy ustalonego kwartalnego harmonogramu pracy inspektora kredytowego, krytycznego rozpracowania zagadnienia sprawozdawczości i statystyki, właściwie prowadzonych badań nad wykorzystaniem dnia pracy w Banku i współzależnością poszczególnych komórek organizacyjnych i wiążącego się z tym rozstawienia etatów. Są to zadania trudne, ale obecnie konieczne. Wydziały organizacyjno-admini-

nistracyjne powinny nadsyłać swoje uwagi z tego zakresu do Departamentu Organizacji. Istnieje bowiem wiele zagadnień wątpliwych, jakie kryteria przyjąć dla oceny obciążeń inspektorów kredytowych, czy należy porównania przeprowadzać w skali na przykład miesięcznej, czy tylko odnieść zakres prac badawczych do poszczególnych czynności, jak analizowanie kwartalnych wniosków kredytowych, inspekcji, poszczególnych sprawozdań finansowych itp.

Trudności te pogłębia fakt, iż na pytanie, jaki jest i jaki powinien być zakres pracy inspektora kredytowego wciąż nie ma wyczerpującej odpowiedzi.

Konieczne jest — wydaje się — prawidłowe rozwiązanie kwestii wpłat utargów klientów do kas Banku. A problem zabezpieczenia? Trzeba wypracować takie kryteria oceny stanu zabezpieczeń, aby dyrektor na przykład oddziału w Augustowie wiedział, czy powinien zrezygnować z etatów straży bankowej, czy nadal te etaty utrzymać. Trudno przecież w tym zakresie oczekiwać na indywidualne (odpowiedzialne) decyzje dyrektorów oddziałów.

Należy zerwać z błędnymi poglądami, że naukowa organizacja pracy polega wyłącznie na stosowaniu lub posilkowaniu się skomplikowanymi metodami matematycznymi. Istota jej sprowadza się bowiem do tego, aby zebrane fakty poddać wnikliwej analizie i wyciągnąć zsyntetyzowaną regułę, której zastosowanie dla podobnych zagadnień będzie najlepsze spośród istniejących koncepcji.

Zagadnienie szkolenia jest ważne dlatego, że obecnie kierownik jakiegokolwiek komórki organizacyjnej musi posiadać nie tylko zadowalający poziom wiedzy bankowej, ale musi również znać — poza ogólną wiedzą o ekonomice gospodarczej kraju i swojego okręgu — naukowe zasady organizacji pracy.

*

Poruszona wyżej sprawa konieczności śledzenia postępu w doskonaleniu i racjonalizowaniu pracy biurowej budzi niejednokrotnie różne reakcje. U jednych sprawa ta wywołuje uśmiech „politowania”, że „u nas” to nie chwyci z uwagi na ograniczoną ilość środków finansowych. Drudzy — słabsi liczebnie — po prostu uważają, że nasza organizacja jest wystarczająco dobra i nie wymaga „nadzwyczajnych” usprawnień, nie widzą zatem specjalnej potrzeby przenoszenia dorobku innych na nasz grunt. Obydwa pozycje są niesłuszne. Nie ma oczywiście u nas w tej chwili warunków, abyśmy mogli w sposób powszechny wprowadzać wszystkie ulepszenia w technice pracy biurowej w postaci specjalnych maszyn elektronowych, stosowali system telewizyjny, pneumatyczne łącza transportowe i inne zdobycze nowoczesnej techniki. Chcę podać przykład możliwości zastosowania usprawnienia w zakresie korespondencji biurowej nie wymagającego — poza zrozumieniem i dobrą wolą — najmniejszych nakładów finansowych.

W jednym z zeszłorocznych numerów miesięcznika „Rationalisierung” zamieszczono artykuł Waltera von Kempfskiego na temat uproszczenia korespondencji pt. „Die Blitzantwort — ein weiterer Weg zur Rationalisierung der Büroarbeit”¹⁾ (natychmiastowa odpowiedź — dalszym krokiem usprawnienia pracy biurowej).

Artykuł omawia uproszczoną formę korespondencji, która w Niemczech Zachodnich znalazła wielu zwolenników i pozwala osiągać znaczne oszczędności w czasie i kosztach biurowych. Na czym polega usprawnienie? Wysyłający korespondencję sporządza ją od razu w dwóch wykonaniach: oryginał i kopię. Obydwa egzemplarze — po podpisaniu — przesyła do adresata. Adresat — po otrzymaniu — zamieszcza odpowiedź na odwrocie otrzymanej kopii (przy pomocy kalki zamieszcza odpowiedź na odwrocie oryginału), a następnie po oznaczeniu i podpisaniu — wysyła tę kopię do kontrahenta, zatrzymując oryginał jako kopię odpowiedzi w swoich aktach.

Wyliczmy najpoważniejsze korzyści płynące z tego systemu:

a) poważna oszczędność w czasie — odpowiedź może być redagowana w stylu telegraficznym, odpada przeto cały „system” przygotowywania pisma (brudnopisy, przyjęte zwroty „W odpowiedzi na Wasze pismo...” itd.),

b) oszczędność papieru — przy obecnym systemie mamy do czynienia co najmniej z czterema pismami (dwa oryginały i dwie kopie), przy zastosowaniu „uproszczonej” korespondencji ilość tę redukujemy do dwóch egzemplarzy (oryginał + kopia). Przy znanym zużyciu papieru łatwo będzie ustalić finansowe oszczędności z tytułu zmniejszenia tego zużycia,

c) przyspieszenie obiegu korespondencji,

d) zmniejszenie „natłoku” pism w halach maszyn piszących,

e) oszczędność miejsca przy przechowywaniu akt i łatwość odnajdywania spraw.

Uproszczony sposób korespondencji odpowiada wszelkim wymogom formalnym (pisemne, pełnoprawne dokumenty).

Oczywiście, korespondencję uproszczoną można szeroko stosować w „normalnej” korespondencji wewnętrznej, przede wszystkim między oddziałami operacyjnymi a oddziałem wojewódzkim. Sprawy specjalne, wytyczne, ekonomiczne opracowania, wymagające odpowiednich uzasadnień, będą załatwiane w starej formie.

Zastosowanie „uproszczonej” formy powinno być przyjęte z zadowoleniem przez oddziały operacyjne, w których nie ma hal maszyn piszących i inspektorzy muszą przeważnie osobiście redagować i pisać listy.

Przeciwnikom i sceptykom należy od razu wyjaśnić, że metodę tę praktycznie stosuje się za granicą i efekty jej są w pełni doceniane. Na ewentualny zarzut, że po wysłaniu obydwu egzemplarzy do adresata nie istnieje „ślad” załatwienia sprawy trzeba przypomnieć, ile obaw — niesłusznie i niepotrzebnie — wiązano kiedyś przy likwidacji rejestrów wysyłanych pism. Bo to — argumentowano — sama kopia nic nie mówi, trzeba mieć pewność, że ze pismo zostało wysłane.

Można ewentualnie w pierwszym okresie — uwzględniając stare przyzwyczajenia i moment ryzyka — sporządzać dodatkową kopię. Decydując się na to zmniejszamy tylko o 50% możliwe oszczęd-

¹⁾ NRF Nr 4/58.

ności na papierze, przy utrzymaniu bez zmian pozostałych korzyści. Można wreszcie ten system wypróbować początkowo tylko na terenie wytypowanego oddziału wojewódzkiego, można wreszcie... pomysłów jest dużo.¹ Jedno jest pewne. Propozycja, jak każde „novum”, spotkać się może z niechętnym przyjęciem, można wysuwać wiele zastrzeżeń. Ale — wydaje się — nie można przejść obojętnie wobec efektów, które są niewątpliwe i znaczne. Warto sprawę przemyśleć.

Artykuł nie wyczerpuje oczywiście całości spraw związanych z działalnością komórek organizujących pracę w Banku. Stanowi on jedynie pobieżny przegląd obecnej sytuacji i próbuje dać odpowiedź na pytanie: jaki kierunek nadać pracy. Społni jednak swoje zadanie, jeśli stanie się przyczynkiem inicjującym dyskusję, której celem byłoby prawidłowe określenie roli i zadań wydziałów organizacyjno-administracyjnych w naszym Banku.

R. Królikowski

KONFERENCJA KATEDR FINANSOWYCH WYŻSZYCH SZKÓŁ EKONOMICZNYCH

W grudniu 1958 roku odbyła się dwudniowa konferencja katedr finansowych wyższych szkół ekonomicznych, zorganizowana przez Wydział Finansów Szkoły Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie. W obradach wzięli udział naukowcy z Czechosłowacji, Jugosławii, Niemieckiej Republiki Demokratycznej i Wielkiej Brytanii. Obok nich licznie reprezentowane były ośrodki naukowe naszego kraju oraz Ministerstwo Finansów, Centrala Narodowego Banku Polskiego i Główny Urząd Statystyczny.

W czasie konferencji wystąpili z referatami: docent doktor Zdzisław Fedorowicz i zastępca profesora doktor Mieczysław Kucharski. Pierwszy z nich wygłosił referat pod tytułem „Granice akcji kredytowej”¹⁾, drugi referat poświęcony był problemowi: „Sytuacja finansowa w Polsce w latach 1956—1957”.

*

W referacie swym docent Zdzisław Fedorowicz problem granic akcji kredytowej zidentyfikował z zagadnieniem równowagi monetarnej, określając ją jako dostosowanie obiegu pieniężnego do potrzeb gospodarki narodowej. Potrzeby te w tym zakresie polegają na zapewnieniu prawidłowego podziału produktu społecznego przy pomocy gromadzenia dochodów pieniężnych i dokonywania wydatków. Podstawą wywodów referenta było założenie, że:

1) kredyt jest źródłem dochodów pieniężnych, a stąd akcja kredytowa ograniczona jest potrzebami gospodarczymi na te dochody,

2) zapotrzebowanie na dochody pieniężne jest uzależnione od rozmiarów produktu społecznego,

3) pieniądz gotówkowy również w formie zapisów bankowych traktowany jest jako dwie równoznaczne postacie znaków pieniężnych.

Rozważania referenta dotyczyły dostosowania globalnych dochodów pieniężnych do ogólnej wartości przeznaczonych na sprzedaż elementów produktu społecznego, z pominięciem problematyki równowag cząstkowych.

Uwzględniając powiązanie dochodów pieniężnych z ruchem produktu społecznego docent Fedorowicz dokonał podziału ich na pierwotne, to jest powstające ze sprzedaży produktów i usług, redystrybucyjne — powstałe w wyniku podziału części dochodów pierwotnych na rzecz innych podmiotów i uzupełniające — kredytowe, to jest kreowane przez system bankowy.

Ogół wydatków, opierając się na klasyfikacji dochodów, dzieli się na wydatki materialne (zakup elementów produktu społecznego i majątku społecznego) i wydatki redystrybucyjne (odstąpienie dochodów na rzecz innych podmiotów). Część dochodów pierwotnych bądź redystrybucyjnych osiada w postaci oszczędności, to znaczy niewydatkowanych dochodów.

Cechą charakterystyczną dochodów kredytowych jest to, że nie wynikają one z żadnych wydatków, lecz są stworzone przez system bankowy. Właściciele oszczędności nie odstępują swych dochodów, a jedynie rezygnują z dokonania wydatków. Korzystając z tego banki stwarzają możliwość zakupów rzeczowych dla innych podmiotów przy pomocy kreacji uzupełniających dochodów pieniężnych. Kredyty spełniają funkcję pieniężną, dochodową i kontrolną. Każdy kredyt bankowy spełnia funkcję pieniężną przez udzielenie go, tworząc bądź depozyt, bądź dodatkową emisję gotówki. Z funkcją dochodową kredytu mamy do czynienia wówczas „gdy jego rola nie ogranicza się do dostarczenia pieniądza dla realizacji dochodów pierwotnych lub redystrybucyjnych”. W przypadku gdy w pewnym okresie czasu kredyt udzielony na dowolny przedmiot kredytowania nie został spłacony, lub nie osiadł na rachunku rozliczeniowym w kwocie wystarczającej do jego spłaty, to wówczas mamy do czynienia z funkcją dochodową kredytu.

W związku z pełnieniem przez kredyt funkcji pieniężnej i tworzeniem uzupełniających dochodów pieniężnych zagadnienie ilości kredytu ma ogromne znaczenie dla równowagi monetarnej. Granice akcji kredytowej w tym ujęciu muszą być wyznaczone przez warunki równowagi monetarnej, rozumianej jako dostosowanie popytu realnego do podaży. Równowaga monetarna badana na przestrzeni pewnego okresu czasu jest równowagą w sensie dynamicznym, zaś analiza równowagi w określonym momencie czasu jest badaniem statycznym. Rozróżnienie to ma znaczenie zarówno dla uchwycenia stanu wyjściowego gospodarki jak i dla zrównoważenia analizowanych wielkości w skali pewnego okresu czasu. Równowaga monetarna ma miejsce wówczas, gdy suma wydatków materialnych, reprezentująca realny popyt (ΣW_m) równa jest wolumenowi produkcji materialnej (T) zmniejszonemu o zmianę zapasów (ΔZ) przy przeciętnym poziomie cen (p): $\Sigma W_m = T - \Delta Z/p$

Zachwianie równowagi monetarnej wyraża się sytuacją inflacyjną ($\Sigma W_m/T - \Delta Z/p$ lub sytuacją deflacyjną $\Sigma W_m(T - \Delta Z/p)$ w początkowym okresie w sytuacji inflacyjnej powstają przymusowe oszczędności, rozumiane jako nadwyżka popytu nad podażą. Podobnie w sytuacji deflacyjnej tworzą się przymusowe inwestycje, stanowiące nadwyżkę zapasów nad popytem. Warunkiem przywrócenia stanu równowagi jest, aby bądź oszczędności przymusowe równały się zeru, bądź aby zniknęły przymusowe inwestycje.

Precyzując granice akcji kredytowej docent Fedorowicz wskazuje, że równa jest ona wielkości spontanicznych oszczędności planowanych na dany okres. Warunek ten

¹⁾ Pełny tekst referatu jest opublikowany w Nr 3 Finansów z 1959 r.

jest wyprowadzony z bilansu dochodów i wydatków pieniężnych wszystkich uczestników wymiany:

$$\Sigma D_m + \Sigma D_r + \Sigma D_k = \Sigma W_m + \Sigma W_r + \Sigma S$$

ponieważ z oznaczenia $\Sigma D_m = \Sigma W_m$ i $\Sigma D_r = \Sigma W_r$, to $\Sigma D_k = \Sigma S$ (przy oznaczeniu D_m — dochody pierwotne, D_r — dochody redystrybucyjne, D_k — dochody kredytowe, W_m — wydatki materialne, W_r — wydatki redystrybucyjne, S — oszczędności).

Mówca stwierdził, że $\Sigma D_k = \Sigma S$ ma charakter formalny, wynikający z samego mechanizmu kredytowego w dziedzinie tworzenia wkładów emisji pieniądza gotówkowego i kredytu. W związku z tym, aby nie powstała sytuacja inflacyjna rzeczą najważniejszą jest ustalenie wielkości oszczędności spontanicznych.

Warunkiem równowagi w sensie statycznym jest to, aby czynne środki pieniężne były równe lub mniejsze od zapasów w sferze cyrkulacji (nie sprzedanych).

Pod pojęciem czynnych zasobów pieniężnych docent Fedorowicz rozumie „te zasoby pieniądza gotówkowego i bankowego, które mogą być zużyte na zakup elementów produktu społecznego”.

Biorąc pod uwagę możliwość dokonywania zmian w organizacji systemu finansowego stwierdzić należy, iż może mieć miejsce zastępowanie części funduszy własnych przedsiębiorstw przez kredyt i odwrotnie. Procesy te są niegroźne dla równowagi monetarnej, pod warunkiem jednak, że dokonywane są one w oparciu o nieczynne zasoby pieniężne.

Wnioskiem, jaki nasuwa się z referatu jest konieczność limitowania kredytu na zapasy.

Profesor M. Kucharski, referując sytuację finansową w Polsce stwierdził, że stwarza ona dogodne pole dla oceny wysiłków mających na celu utrzymanie równowagi monetarnej w okresie, w którym nastąpił znaczny wzrost realnych dochodów ludności w mieście i na wsi.

Przedstawiona ocena sytuacji finansowej zawierała w sobie analizę rynku pieniężnego w powiązaniu z bilansem dochodów i wydatków pieniężnych ludności, z uwzględnieniem ruchu cen, płac nominalnych i zapasów towarowych, analizę struktury środków finansowych państwa i przedsiębiorstw uspołeczniionych oraz analizę sytuacji płatniczej w stosunkach z zagranicą.

Charakterystyczny dla omawianego okresu był znaczny wzrost płac nominalnych powiązany ze zmianą struktury płac poszczególnych grup pracowników, zmiany cen na towary zwłaszcza te, które były poprzednio reglamentowane oraz zmiany relatywnego układu cen, mające związek ze zmianą w strukturze dochodów pieniężnych, a zatem i popytu.

Całość zakończona została omówieniem źródeł wzrostu dochodów realnych z punktu widzenia zmian jakie zaszły w podziale dochodu narodowego.

*

Wokół problemów postawionych przez obu referentów rozwinęła się żywa dyskusja. Poszczególni dyskutanci wskazywali na ścisły związek jaki zachodzi między obu referowanymi zagadnieniami. Docent Fedorowicz ujmował bowiem kwestię równowagi monetarnej od strony teoretycznej, podczas gdy profesor Kucharski naświetlił te problemy od strony praktyki, posługując się przykładem sytuacji finansowej w naszym kraju w latach 1956—1957. W okresie tym, jak wiadomo równowaga pieniężna miała pierwszoplanowe znaczenie i stąd wydaje się powstało zapotrzebowanie na próbę naukowego rozwiązania omawianych wyżej spraw.

Poszczególne wypowiedzi były tematycznie poważnie zróżnicowane. Obok spraw o charakterze ogólnoteoretycznym wysuwano liczne wątpliwości natury terminologicznej. Ogół dyskutantów był zdania, że referat docenta Fedorowicza daje nowe ciekawe ujęcie równowagi monetarnej i dostosowuje ją do warunków krajów socjalistycznych (profesor A.C.L. Day — Wielka Brytania — The London School of Economics and Political Science — Londyn, zastępca profesora R. Domaszewicz — Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Krakowie). Adiunkt E. Drabowski (Szkoła Główna Planowania i Statystyki w Warszawie) uważa, że połączenie rozważań o celach polityki kredytowej z koniecznością zachowania równowagi pieniężnej stanowi istotne novum w nauce finansów w naszym kraju. Dotychczas w Polsce dyskutowało się nad problemami polityki kredytowej pod kątem zapewnienia właściwych warunków dla reprodukcji rozszerzonej, podczas gdy wymogi reprodukcji rozszerzonej nie pokrywają się z potrzebami wzrostu zrównoważonego, to znaczy wzrostu bez inflacyjnych ruchów cen.

Podkreślano również, że referat profesora M. Kucharskiego wnosi wiele ciekawych elementów w dziedzinę interpretacji naszej sytuacji gospodarczej i finansowej. (docent Z. Pirożyński — Szkoła Główna Planowania i Statystyki w Warszawie i doktor K. Studentowicz) oraz jest interesującą próbą analizy procesów ekonomicznych zachodzących w Polsce (profesor B. Blass — Szkoła Główna Planowania i Statystyki w Warszawie).

Część mówców wyraziło opinię, że w referacie o granicach akcji kredytowej zbyt mało uwagi poświęcono społecznej stronie kredytu, jako kategorii ekonomicznej oraz roli państwa, pomijając znaczenie partii w odniesieniu do polityki kredytowej, przy położeniu nacisku na problemy techniki określania optymalnych warunków emisji pieniądza i kredytu (docent W. Kalweit — Niemiecka Republika Demokratyczna — Hochschule für Ökonomie w Berlinie i adiunkt J. Petřivalký — Czechosłowacja — VŠE w Pradze). Pogląd ten znalazł bardzo dobitny wyraz w przemówieniu docenta H. Josviga — Niemiecka Republika Demokratyczna — Hochschule für Ökonomie w Berlinie), który za czynniki wyznaczające wielkość oszczędności uważa: po pierwsze strukturę naturalno-rzeczową produktu globalnego, przede wszystkim podział na dział I i II oraz po drugie gospodarczo-organizacyjną funkcję państwa socjalistycznego. W ramach jakie zakreśla charakter wyprodukowanych wyrobów państwo socjalistyczne może dowolnie dysponować zgromadzonymi przez system bankowy oszczędnościami oraz emisją pieniądza gotówkowego. Może środki te przeznaczać na kredyty (inwestycyjne, konsumpcyjne etc.), może wydatkować je w formie wcielenia ich części do budżetu i udzielenia dotacji na określony cel. Tak więc państwo socjalistyczne pod warunkiem respektowania wymogów praw ekonomicznych ma pełną swobodę co do form i kierunków wykorzystania dobrowolnych oszczędności. Planując swoją działalność państwo socjalistyczne nie opiera się na formułach matematycznych, ponieważ formuła taka nie uwzględnia nigdy w sposób właściwy wagi takiego czynnika w procesie produkcji jakim jest człowiek. Mówca wyraził pogląd, że przy wszystkich rozważaniach natury ekonomicznej należy uwzględniać rolę partii jako kierowniczej siły proletariatu, przodującej siły rozwoju społecznego.

W związku z przytoczonymi zarzutami dotyczącymi pominięcia roli państwa i partii przy omawianiu zagadnień pieniężno-kredytowych profesor Blass wykazał, że nie może być mowy o tym, że sprawy te zniknęły z pola widzenia tak referentów jak i dyskutantów. Słowne po-

minięcie problemów ideologicznych wynikało stąd, że przedstawiono i dyskutowano kwestie sporne, zaś te sprawy jako bezsporne stały poza dyskusją.

Również inni dyskutanci wypowiadali się w sprawie stosowania formuł matematycznych w ekonomii. Opierając się na przesłance, że równowaga ekonomiczna jest zachowana w naszych warunkach w oparciu o socjalistyczne stosunki produkcji docent W. Kalweit nie widzi miejsca na operowanie w tej dziedzinie wzorami matematycznymi. Docent J. Rączeszek (Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Łodzi) stwierdził, że wszędzie tam, gdzie nie może być u podmiotu gospodarczego determinizmu, który jest związany ze stosowaniem formuł matematycznych, użycie ich musi zawieść. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę z tego, że od nauki wymaga się przepracowania pewnych związków — twierdzeń, które dadzą się niekiedy uchwycić w formie matematycznej. Podobny punkt widzenia reprezentuje profesor Blass, który stwierdził, że „Nie leży w naszych intencjach stworzenie mechanistycznej formuły regulowania granic obiegu pieniężnego, bo stworzenie takiej formuły jest całkowicie niemożliwe, a jej poszukiwanie byłoby naukowo bezpłodne. Życie zawsze okaże się bardziej skomplikowane, w swych przejawach jest bardziej różnorodne, a w swych prawach silniejsze od takiej formuły. Chodzi tu jednak o to, żeby nauka dawała nam „dodatkowe instrumenty poznania i działania”.

Wielu mówców poddawało ocenie wnioski docenta Fedorowicza w sprawie równowagi monetarnej i granic akcji kredytowej w ujęciu dynamicznym i statycznym. Doktor P. Sulmicki — (Szkoła Główna Planowania i Statystyki w Warszawie) wyraził opinię, że nie można mówić o równowadze monetarnej jako o czymś odrębnym, a jedynie można mówić o równowadze gospodarczej gdyż — zdaniem jego — oba te pojęcia stanowią tożsamość. Ten punkt widzenia nie znalazł jednak potwierdzenia w innych wypowiedziach.

Profesor Blass, zajmując się tożsamością przedstawioną w referacie docenta Fedorowicza, a mówiąc o równości między wartością produktu społecznego sumą dochodów pierwotnych, wyraził wątpliwość czy tego rodzaju formuła równowagi ogólnej „jest jakkolwiek formułą równowagi”. W podanym przez docenta Fedorowicza układzie, gdzie ani dochody redystrybucyjne ani kredytowe nie zwiększają siły nabywczej²⁾ w ogóle nie można sobie wyobrazić możliwości jej naruszenia. To co referent uważa za naruszenie równowagi jest w istocie — zdaniem profesora Blassa — synonimem zmiany w skali cen. Brakiem takiego właśnie określenia równowagi monetarnej jest traktowanie jej jako ogólnej, to znaczy niewyróżnienie siły nabywczej, które realizuje się w sposób ostateczny (konsumpcja osobista, czy inwestycyjna), od nabycia przedmiotów pracy podlegających następnie przerobowi. Dyskutant uważa, że różnica między nabyciem ostatecznym a nabyciem przedmiotów pracy polega na tym, że przy nabyciu przedmiotów pracy wartość ich w szybkim tempie przyłącza się do nowo wytworzonej wartości i w postaci nowego towaru wchodzi do procesu podaży, a odnośnie nabycia ostatecznego przedmiot definitywnie wypada z wymiany.

Stąd wypływa zasadnicza różnica między warunkiem równowagi w odniesieniu do dóbr konsumowanych lub spożytkowanych na cele inwestycyjne, a warunkami równowagi w dziedzinie przedmiotów pracy. Jako poszczególne elementy równowagi ogólnej wchodzi tu w grę równowagi cząstkowe w odniesieniu do środków spożycia,

przedmiotów pracy i środków pracy. Brak równowagi ogólnej oznacza więc przesunięcie produkcji i podaży dóbr konsumpcyjnych, przedmiotów i środków pracy w stosunku do popytu odrębnie się na nie kierującego.

Analogiczny w pewnym sensie punkt widzenia reprezentuje profesor Kucharski, który twierdzi, że wszelkie zaburzenia równowagi monetarnej muszą w ostatecznym rachunku sprowadzić się do zachwiania równowagi na rynku konsumenta.

Większość jednak dyskutantów zgodziła się z tezą docenta Fedorowicza, zawartą w referacie, że warunkiem równowagi monetarnej, a równocześnie granicą akcji kredytowej w ujęciu dynamicznym jest równość zachodząca między sumą dochodów kredytowych (lub jak uważają niektórzy mówcy — kredytów) i sumą dobrowolnych oszczędności.

Doktor Studentowicz sądzi w tej mierze, że podany przez referenta warunek odnośnie wielkości akcji kredytowej i oszczędności jest niewiele mówiący, ponieważ nie uwzględnia poszczególnych elementów wchodzących w skład pojęcia oszczędności jako czynnika ograniczającego akcję kredytową. Warunek ten wskazuje po prostu na to, że kredytów nie można kreować w dowolnej ilości, że po to, aby miały one wartość gospodarczą muszą mieć realny odpowiednik w produkcji społecznym. Dyskutant podkreślił, że aby oszczędności stanowiły jakąś wymierną granicę akcji kredytowej, trzeba by wskazać na poszczególne elementy pojęcia oszczędności, które dałyby się jakoś wymierzyć i które po zsumowaniu stanowiłyby granicę akcji kredytowej. Takie właśnie elementy w odniesieniu do ustroju kapitalistycznego zanalizował doktor Studentowicz w przedmowie do drugiego wydania książki Joan Robinson pt. „Walka z bezrobociem, wstęp do teorii zatrudnienia” — wydawnictwo K. Rutskiego Warszawa—Łódź 1947 r.

Magister W. Pruss (Szkoła Główna Planowania i Statystyki w Warszawie) w wystąpieniu swoim wskazał na trudności, które wynikłyby w praktyce przy stosowaniu formuły: dochody kredytowe równe spontanicznym oszczędnościom. Nie można bowiem bieżąco ustalać jaka jest wielkość środków pieniężnych nie wydatkowanych z własnej, nieprzymuszonej woli.

Adiunkt Grabowski sądzi, iż z referatu docenta Fedorowicza wynika, że określenie „równowaga monetarna” oznacza brak inflacji i deflacji. Zaletą takiego sformułowania w stosunku do tych, które można było spotkać w literaturze jest to, że zakłada ono dynamikę cen. Jest to jednak zbyt ogólnikowe, nie wystarczające. W referacie powinno być powiedziane, jakie główne czynniki wpływać mogą na równość popytu i podaży. Można wyczuć, że intencją referenta jest traktowanie równowagi pieniężnej jako stanu pożądanego, a braku równowagi jako stanu nienormalnego, tymczasem wiadomo, że przejście od braku równowagi do zrównoważenia na nowym poziomie wiąże się z chwilowym zakłóceniem równowagi.

Goście z Niemieckiej Republiki Demokratycznej wyrazili opinię, iż wadą referatu docenta Fedorowicza był brak rozważenia pozytywnych i negatywnych stron stosowania budżetowej i kredytowej metody rozdziału środków pieniężnych. Zdaniem docenta H. Joswiga analiza przydatności stosowania w konkretnych warunkach jednej z tych metod kształtuje w dużym stopniu granice akcji kredytowej.

Profesor M. Kucharski i magister Pruss zajęli się szerzej warunkiem równowagi w ujęciu statystycznym, którego wymogiem jest to, aby środki pieniężne (czynne) były niższe lub przynajmniej równe zapasom w sferze cyrkulacji. Jak wiadomo w gospodarce narodowej istnieją w przedsiębiorstwach państwowych określone kwoty

²⁾ Wynika to stąd, że istota dochodów redystrybucyjnych jest przeniesienie pieniędzy z jednych podmiotów na drugie, a dochody kredytowe stanowią równowartość sum pierwotnych i dochodów redystrybucyjnych, będących w rękach tych posiadaczy, którzy wstrzymują się czasowo od wydatkowania swych środków.

pieniędzy utrzymywane w celach transakcyjnych. Funkcją ich jest obsługiwanie obrotu gospodarczego. Wraz z przesunięciem produktu są one przesuwane z przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa. Ażeby gospodarka narodowa mogła prawidłowo funkcjonować muszą one stale istnieć. Wielkość ich uzależniona jest od poziomu obrotów dokonywanych w danym okresie czasu. Stały charakter ich występowania wskazuje na to, iż aczkolwiek są to niewątpliwie czynne środki pieniężne, nie muszą im odpowiadać w gospodarce narodowej żadne realne dochody (profesor M. Kucharski).

Wobec tego tylko część środków pieniężnych i kredytu wymaga realnego zabezpieczenia. Środkom pieniężnym o charakterze transakcyjnym odpowiadają kredyty transakcyjne. Również i stan emisji pieniądza gotówkowego w przytłaczającej części nie musi mieć realnego odpowiednika w masie towarowej z uwagi na to, że stanowi ona swego rodzaju pogotowie kasowe ludności. Konieczność jego istnienia powodowana jest terminami pobierania uposażeń i wypłat na skup. W sumie, jak twierdzi magister Pruss, nie można mówić, że warunkiem równowagi monetarnej w sensie statycznym jest to, aby środki pieniężne były równe, lub niższe od zapasów w sferze cyrkulacji, bowiem obie te wielkości są od siebie niezależne. Zapasy są uzależnione od takich czynników jak organizacja produkcji, dystrybucji itp. Wielkość czynnych środków pieniężnych zależy przede wszystkim od częstotliwości pobierania dochodów. Na skutek tego wiele zmian i to nawet przeciwnych, zachodzących tak w obrębie zapasów, jak i w sferze obiegu pieniężnego może nie mieć żadnych konsekwencji dla równowagi monetarnej. Zmniejszenie na przykład częstotliwości pobierania dochodów spowoduje konieczność zwiększenia rezerwy pieniężnej ludności, co nie oznacza wcale celowości zmiany poziomu zapasów, gdyż popyt pozostanie taki jaki był, a istotą zagadnienia jest przecież potrzeba zrównoważenia popytu z podażą, a nie zapasów towarowych z rezerwą pieniężną.

Podobnie jak nie wymagają finansowego zabezpieczenia środki pieniężne o charakterze transakcyjnym, tak samo nie wymagają go w pełni oszczędności ludności (profesor Kucharski). Istotny sens oszczędności polega na tym, że przy ich pomocy można skierować pieniądze na jakieś konkretne cele, a w szczególności na inwestycje. Dzieje się tak dzięki temu, że w gospodarce rozwojowej oszczędności per saldo rosną z roku na rok. Trzymanie zaś w pełni pokrycia towarowego dla oszczędności spowodowałyby trwałość zamrożenia w zapasach znacznej części dochodu narodowego. W tych warunkach zrozumiałą jest rzeczą, że w przypadku wypłynięcia wszystkich oszczędności na rynek miałyby miejsce poważne zachwianie równowagi. Trzeba pamiętać jednak, że sytuacja taka może powstać dopiero wówczas, gdy zostaną popełnione jakieś rażące błędy w polityce gospodarczej. Oszczędności zmniejszać się wtedy będą nie z potrzeby wydatkowania w danej chwili, lecz z obawy przed utratą siły nabywczej pieniądza.

Adiunkt Grabowski, uważa, iż nie należy przeceniać równowagi pieniężnej jako celu polityki gospodarczej w socjalizmie, ponieważ wśród różnorodnych celów tej polityki jest ona na dalszym planie. Bardziej istotnymi celami są tu stały wzrost gospodarczy, pełne zatrudnienie itd.

Jeszcze bardziej radykalny pogląd reprezentuje w tej sprawie docent Kalweit, który uważa, że równowaga ekonomiczna jest osiągnięta przez odpowiedni rozdział rzeczowy (nie wartościowy) zasobów materialnych. Pieniądze zaś stanowią dodatkowy, w stosunku do rzeczowego, instrument rozdziału. Wyraził on przy tym opinię, że w

referacie i dyskusji w czasie konferencji przeceniono znaczenie kredytu. Podstawowym bowiem członem systemu finansowego nie jest kredyt lecz budżet.

Niektórzy mówcy — między innymi — docent Joswig, docent Kalweit, adiunkt Petriwalski stwierdził, że nie może być mowy o tym, aby kredyt mógł pełnić funkcję dochodową. Dochody bowiem powstają tylko w sferze produkcji materialnej. Kredyt nie pełni funkcji dochodowej a jedynie funkcję redystrybucyjną, która polega na tym, że bank dzieli istniejące już środki, a nie tworzy środków dodatkowych.

W znacznym stopniu zbliżony pogląd do adiunkta Petriwalskiego na sprawę udzielania kredytu reprezentuje zastępca profesora T. Kierczyński (Szkoła Główna Planowania i Statystyki w Warszawie). Polemizując z docentem Fedorowiczem odnośnie dochodów kredytowych stwierdził on, że niesłuszna jest teza referenta mówiąca, iż dochody kredytowe nie wynikają z wydatków redystrybucyjnych, i że nie oznaczają odstąpienia znaków pieniężnych, a są redystrybucją możliwości zakupu części produktu społecznego. Jeżeli bank otrzymuje dotację z budżetu na powiększenie swoich funduszy iżytkowuje ją na udzielenie kredytu, to w tym przypadku jest rzeczą jasną, że źródłem dochodu kredytowego jest wydatek budżetu na powiększenie funduszy. To samo można powiedzieć o wszystkich kredytach udzielanych z oszczędności, bowiem i tutaj źródłem kredytu jest również wydatek oszczędzającego. Ponieważ zarówno bilety bankowe jak i zapisy mają charakter znaku pieniężnego każdorazowe udzielenie kredytu oznacza jednocześnie przekazanie tegoż znaku pieniężnego kredytobiorcy. W celu unacznienia tego stwierdzenia dyskutant zakłada istnienie wyłącznego obiegu monet złotych. Przy takim założeniu wkłady byłyby tworzone z przynoszonych monet złotych, a kredytów udzielano by przy ich pomocy (monety były dawane pożyczkobiorcy), dzięki temu, że ich posiadacze rezygnują z chwilowego ich wykorzystania.

Analogicznie sytuacja wygląda i przy obiegu banknotów. Bank udzielając kredytu nie drukuje nowych banknotów, leczżytkowuje stare, przyniesione przez oszczędzających. Skoro zapis bankowy jest takim samym znakiem pieniężnym jak bilet bankowy, to omówione wyżej procesy muszą podobnie przebiegać. Konsekwencją takiego rozumowania jest wniosek, że niecałość pasywów banku reprezentuje obieg pieniężny. Część pasywów stanowi rejestr, na którym dokonuje się zapisów w stosunku do wierzyciela-dłużnika, pomiędzy posiadaczem oszczędności a bankiem. W ten sposób zapis na koncie bankowym poczyną występować w dwóch funkcjach: z jednej strony stanowi on rejestrację kto jest właścicielem oszczędności, z drugiej strony jest on znakiem pieniężnym. Zdaniem mówcy problemem jaki należałoby rozstrzygnąć jest to, które zapisy są znakiem pieniężnym, a które są tylko formą rejestracji. Fakt podwójnej roli zapisów wynika stąd, że pasywa banku zawsze równe są aktywom, podczas gdy w gospodarce obieg pieniężny nie musi równać się oszczędnościom.

W sprawie funkcji dochodowej i pieniężnej kredytu zabrała również głos adiunkt U. Wojciechowska (Szkoła Główna Planowania i Statystyki w Warszawie). Wyraziła ona opinię, że podstawowe znaczenie ma tutaj sprecyzowanie kryterium podziału funkcji kredytu na pieniężną i dochodową, przy czym tę ostatnią nazywa rozdzielczą. Reprezentuje ona stanowisko, że kluczem do rozwiązania tego zagadnienia jest znalezienie kryterium w skali makroekonomicznej. Zdaniem jej może nim być wyłącznie sytuacja banku jako kredytodawcy. Wówczas gdy bank jest dysponentem praw do produktu zgromadzonych w formie oszczędności mamy do czynienia z funkcją redystrybucyj-

na (dochodową), w przypadku kiedy bank w celu obsługi obiegu pieniężnego wypuszcza znaki pieniężne potrzebne do formalnego potwierdzenia praw do produktu uczestników podziału, ma miejsce funkcja pieniężna kredytu.

Z istnienia dwóch funkcji kredytu: dochodowej i pieniężnej dyskutantka wywodzi potrzebę ograniczenia akcji kredytowej dwoma limitami. Jeden limit ma na celu wytyczenie granic emisji znaków pieniężnych, zaś drugi ma określić kwotę kredytu występującego w funkcji dochodowej. Jako podstawę wyznaczenia limitu emisji znaków pieniężnych adiunkt Wojciechowska proponuje łączną sumę pieniędzy niezbędną w obiegu. Wielkość limitu kredytu pełniącego funkcję dochodową musi—zdaniem jej—określać ilość praw do produktów zgromadzonych przez uczestników podziału w systemie bankowym (innymi słowy dobrowolnych oszczędności). Na skutek tego zdaniem adiunkt Wojciechowskiej tylko część pasywów banku, stanowiących znaki pieniężne, reprezentuje prawa do produktu. Podstawowym warunkiem zróżnicowania limitowania kredytów jest właściwa kwalifikacja każdego rodzaju kredytu. W celu dokonania kwalifikacji w praktyce należy zastosować kryterium przedmiotowe. Kredyty finansujące inwestycje, produkcję i konsumpcję mają zdaniem dyskutantki charakter dochodowy, podczas gdy kredyty finansujące produkt znajdujący się w sferze cyrkulacji mają charakter pieniężny.

Podobnie profesor Kucharski podniósł, że najistotniejsze znaczenie w omawianych kwestiach ma kryterium przedmiotowe. Podział kredytu na zapasy i inwestycje z jednej strony, a kredyty udzielone na tworzenie rezerw czasowych z drugiej strony, stanowią podstawę dla odróżnienia pieniężnej i dochodowej funkcji kredytu. Pierwszy rodzaj kredytu (na zapasy i inwestycje) jest związany z podziałem dochodu narodowego i dlatego spełnia funkcję dochodową, drugi rodzaj spełnia wyłącznie funkcję pieniężną.

Odmienny pogląd w stosunku do adiunkt Wojciechowskiej, w odniesieniu do limitowania kredytu obrotowego, a w konsekwencji i zapasów, wygłosił doktor Sulmicki. Sądzi on, że w gospodarce rozwojowej przy pełnym wykorzystaniu mocy produkcyjnych, przy limitowaniu inwestycji i spożycia nie do pomyślenia jest ograniczenie wzrostu zapasów, gdyż w sytuacji tej stanowią one przy wszelkich obliczeniach, jak też i przy osiągniętej produkcji, pozycję wynikową.

Według opinii profesora Kucharskiego poważne znaczenie dla zagadnienia towarowego pokrycia obiegu pieniężnego, a zatem i rzeczowych odpowiedników kredytu, ma podział dokonany przez docenta Fedorowicza na zapasy rozdzielone i nierozdzielone. Jak wiadomo referent zalicza do zapasów rozdzielonych zapasy w sferze produkcji, zaś do zapasów nie rozdzielonych zapasy w sferze cyrkulacji. Odnośnie słuszności takiego zaszeregowania zapasów dyskutant wyraził pewne zastrzeżenia. W sferze cyrkulacji bowiem istnieją również takie zapasy, które można uznać za definitywnie rozdzielone, z uwagi na to, że prawidłowe funkcjonowanie aparatu dystrybucyjnego wymaga pewnej kwoty zapasów, której nigdy nie można upłynnić. Wobec tego można uznać za zapasy nie rozdzielone tylko takie nadwyżki towarowe, które są świadomie stworzone po to, aby je upłynnić w formie obniżenia cen, lub podwyższenia płać. Problem ten jest ważny o tyle, jak już podkreślono, że zapasy nie rozdzielone stanowią zabezpieczenie dla tworzonych dochodów pieniężnych.

W dyskusji wskazano, że brakiem referatu docenta Fedorowicza było zbyt ogólne potraktowanie akcji kredytowej, co przejawiało się w pominięciu szerszego omówienia znaczenia kredytów inwestycyjnych, konsumpcyjnych i innych (profesor M. Kucharski, magister W. Pruss).

Zastępca profesora R. Domaszewicz sądzi, że rozważań na temat akcji kredytowej nie można wiązać z wielkością produktu globalnego. Uważa on, że wszelkie rozważania na ten temat można jedynie odnosić do dochodu narodowego, gdyż on jest dynamicznym składnikiem produktu globalnego. Dyskutant wyraził opinię, że nie wystarczy rozpatrywać akcji kredytowej w oparciu o wzajemny stosunek, jaki zachodzi między zapasami a kredytem, z uwagi na to, że na tym odcinku musi istnieć zawsze równowaga, ale trzeba w celu stwierdzenia przyczyn zachwiania lub istnienia równowagi monetarnej rozpatrzyć strukturę pasywów banku. Innymi słowy źródła z jakich kredyty zostały udzielone. Przede wszystkim chodzi tutaj o to jaka część kredytu będzie zabezpieczona nadwyżką budżetu, a jaka emisją pieniądza.

Emisja pieniężna, która dynamicznie rzecz biorąc pokrywa przyrost zapotrzebowania na kredyt, jest uzależniona od tego, czy kredyty będą udzielane dla działu I na inwestycje czy dla działu II na produkcję środków konsumpcji. Jeżeli zużytkuje się je w dziale II, to poziom emisji będzie niski, bowiem cykl produkcyjny jest tu krótki i udzielone kredyty wrócą w postaci towarów na rynek. W przypadku gdy udzielimy kredytów na inwestycje, to całość tych kredytów wystąpi w postaci gotówki z uwagi na fakt, iż dopiero po dłuższym okresie czasu dzięki tym inwestycjom będą wytworzone towary.

Część mówców poświęciło obszernie fragmenty swych wypowiedzi problemom związanym z referatem profesora M. Kucharskiego. Doktor Studentowicz podkreślił, iż wywód profesora Kucharskiego jest bardzo interesujący, gdyż wnosi wiele ciekawych momentów w dziedzinie naświetlenia sytuacji gospodarczo-finansowej w naszym kraju. Zdaniem mówcy najpoważniejszym mankamentem referatu jest stosunkowo mała ilość wskaźników, które pozwoliłyby na pełniejsze omówienie całokształtu zagadnienia. Dyskutant nie zgadza się z pozytywną oceną sytuacji gospodarczej w roku 1957 daną przez referenta. Wychodzi on bowiem z założenia, że w sytuacji, gdy spadł wskaźnik inwestycji w roku 1957 w stosunku do roku 1955, gdy mamy ujemny bilans handlowy i gdy rośnie zadłużenie, przy czym ma miejsce duży przyrost naturalny, nie można grzeszyć zbytnim optymizmem.

Docent Z. Pirożyński stwierdził, że referat profesora Kucharskiego dobitnie wskazuje na znaczenie jakie ma dla Polski w aktualnych warunkach problem równowagi monetarnej. Uważa, że referat zyskałby niewątpliwie wówczas, gdyby referent zjawiska, które zestawiał za okres dwóch ostatnich lat, przedstawił w ich procesie rozwojowym w okresie kilku poprzedzających lat. Sądzi, iż dobrze byłoby lata 1956—1957 podzielić na poszczególne etapy. Docent Pirożyński jest zdania, że opracowanie profesora Kucharskiego należy uzupełnić pewnymi danymi. Wskazuje on na fakt poważnego wyprzedzenia wzrostu produkcji globalnej przez fundusz płać, co musiało spowodować poważne napięcie sytuacji rynkowej.

Obok wzrostu indywidualnego funduszu spożycia miało miejsce zwiększenie się funduszu spożycia zbiorowego. Charakterystyczne dla lat 1955—1957 jest to, że mimo wzrostu zadłużenia zagranicznego spadł import dóbr inwestycyjnych, przez co inwestycje obciążały znacznie nasz dochód narodowy. W wyniku przytoczonych faktów poważnie wzrósł import towarów konsumpcyjnych. Referowany okres charakteryzuje się dużym ruchem cen, które w wielu przypadkach miały charakter drenażowy. Dyskutant podkreślił, że w analizowanym okresie znacznie poprawiły się wyniki w dziedzinie akumulacji finansowej przedsiębiorstw, przy czym połowa wzrostu była związana ze wzrostem produkcji, połowa z obniżką kosztów własnych.

Zwrócono uwagę, iż w referatach nie uwzględniono w należytnym stopniu wpływu deficytu bilansu płatniczego na ceny w odniesieniu do gospodarki socjalistycznej (profesor D. Racie — Jugosławia — Ekonomski fakultet Sveniclista w Zagrzebiu).

Po zakończeniu dyskusji zabrali głos referenci. Profesor M. Kucharski zajął się na wstępie poruszoną przez doktora Studentowicza oceną gospodarki polskiej w latach 1955—1957. Stwierdził on, że podtrzymuje swoje tezy odnośnie pozytywnej oceny tego okresu. Wykazał, iż tempo wzrostu produkcji i stopy życiowej było bardzo znaczne, a wskaźnik akumulacji w roku 1957 wyniósł 112% w porównaniu z rokiem 1955. Zmniejszyła się jedynie akumulacja finansowa w oparciu o źródła krajowe. Cały wzrost akumulacji finansowany był kredytami zagranicznymi. Nie oznacza to jednak, że sprowadzaliśmy więcej maszyn, ponieważ zdaniem mówcy w sumie tej mieszczą się także środki spożycia przeznaczone dla osób zatrudnionych w działalności inwestycyjnej.

W dalszym ciągu swego wystąpienia referent wskazał, że rozpatrywany przez niego dwuletni okres był zupełnie wyjątkowy. Były to lata, w których rząd świadomie wyrównywał masom pracującym niski przyrost dochodów realnych osiągniętych w planie sześcioletnim. Spodziewano się przy tym, że wzrost realnych dochodów dodatnio wpłynie na wzrost wydajności pracy i stworzy możliwości podjęcia zwiększonego wysiłku inwestycyjnego, przy bardziej prawidłowym stosunku między akumulacją i spożyciem. W istocie wzrost taki miał miejsce. Wskaźnik wzrostu wydajności pracy w roku 1956 wyniósł 4,7% w roku 1957 — 6,0%, a w roku 1958 — 8%. Dodać przy tym należy, że pozytywną ocenę lat 1956—1958 uzasadnia także i to, że Polska należy do krajów o względnie niskim zadłużeniu zagranicznym.

Ustosunkowując się do wypowiedzi na temat swego referatu docent Fedorowicz polemizował z doktorem Sulmickim odnośnie postawionego przez dyskutanta problemu równowagi gospodarczej. Jak już poprzednio wspomniano doktor Sulmicki identyfikuje pojęcie równowagi monetarnej z równowagą gospodarczą. Referent jest zdania, iż w związku z tym, że polityka pieniężno-kredytowa wykazuje pewną autonomię możliwe są przypadki, w których na skutek wadliwej polityki pieniężno-kredytowej równowaga gospodarcza zostaje zachwiana. Może się to stać dzięki temu, że kredyt jest źródłem dochodów pieniężnych, które nie zawsze odpowiadają sumie wartości materialnych, jakie stoją do dyspozycji społeczeństwa. Referent zastrzega się jednocześnie, iż dochód kredytowy nie może być rozumiany w sensie materialnym. Stwierdzenie, iż system bankowy tworzy materialne dochody nie było wypowiedziane przez referenta. Krytyczne wypowiedzi na ten temat wynikły z niewłaściwego zrozumienia referatu.

W dalszym ciągu swego wystąpienia mówca nawiązał do przemówienia profesora Blassa stwierdzając, że nie można traktować dochodów kredytowych wyłącznie jako formy przeniesienia środków pieniężnych z oszczędzających na pożyczkobiorców, ponieważ może zaistnieć sytuacja na skutek określonej polityki gospodarczej, w której dochody kredytowe będą większe od sumy oszczędności, powodując wiadome konsekwencje dla równowagi gospodarczej. Aby umożliwić dokładne zrozumienie swego wywodu, a w szczególności związku między oszczędnościami a kredytem oraz pokazania na tym tle roli funkcji dochodowej kredytu docent Fedorowicz powtórnie omówił stosunek między dochodem narodowym a dochodami pieniężnymi. Jak wiadomo w momencie sprzedaży produktu społecznego powstają dochody zwane pierwotnymi, których część ulega realizacji przez nabycie pro-

duktu, część podlega procesowi redystrybucji, pozostała zaś część zostaje niewydatkowana, czyli zaoszczędzona. W wyniku tego powstają więc oszczędności, którym odpowiadają zapasy. Po to by je uruchomić (zapasy) system bankowy w miejsce zaoszczędzonych dochodów tworzy równe co do ich wielkości uzupełniające dochody w formie kredytu.

Cały problem sprowadza się więc do tego, aby kreując dodatkowe dochody nie stworzyć nadwyżki pieniężnej nad istniejącymi dobrowolnymi oszczędnościami, które jak wiadomo reprezentują część produktu społecznego. W przypadku zaistnienia sytuacji inflacyjnej część posiadaczy środków pieniężnych w warunkach utrzymywania się stałych cen nie może zrealizować swoich dochodów pieniężnych i w ten sposób powstają oszczędności przymusowe.

W świetle przytoczonego rozumowania docent Fedorowicz wskazuje na niesłuszność argumentacji profesora Kierczyńskiego, który sądzi, że część pasywów banku ma charakter niepieniężny i stanowi pewnego rodzaju zobowiązania banku w stosunku do oszczędzających klientów. Mówca nie zgodził się z docentem Joswigiem odnośnie tego jakoby oszczędności przymusowe nie miały praktycznego znaczenia. Oczywiście znaczenie uzależnione jest od przyjętego modelu gospodarczego. Nawet w modelu o bardzo szeroko zakrojonym rozdzielnictwie materiałowym istnieje pewien odcinek, w którym z przyczyn technicznych i ekonomicznych podział pracy przy pomocy pieniądza odgrywa zasadniczą rolę. Przy założeniu, że rozdzielnictwo materiałowe jest wszechogarniające, nadmierne przydział środków pieniężnych w stosunku do możliwości ich realizacji „kompromituje aparat finansowy”. Jest sprawą jasną, że w takiej konfiguracji bodźce ekonomiczne tracą na znaczeniu.

W dalszym ciągu swego wystąpienia mówca w związku z wypowiedzią adiunkt Wojciechowskiej stwierdził, że zdaniem jego można tu mówić tylko o tym, że niektóre rodzaje kredytów są w pewnym stopniu predestynowane do pełnienia funkcji dochodowej lub pieniężnej. Jako przykład można by wskazać na kredyty rozliczeniowe, które z natury rzeczy spełniają funkcję pieniężną ze względu na to, że zadaniem ich jest antycypowanie zapłaty za dokonane usługi lub dostawy.

W stosunku do kredytu finansującego wyroby gotowe mówca, opierając się na bilansie dochodów i wydatków przedsiębiorstw, wykazał, że kredyt ten może pełnić także funkcję dochodową.

Docent Fedorowicz wypowiadając się w sprawie limitowania akcji kredytowej wskazał na to, że limitowanie kredytów na zapasy jest niezbędne dla dokonania właściwego podziału produktu społecznego (odpowiedź doktorowi Sulmickiemu). Przy udzielaniu bowiem kredytu na zapasy bez ograniczenia istnieje niebezpieczeństwo zwinięcia proporcji między gromadzeniem zapasów, konsumpcją a inwestycjami. Problem sprowadza się do tego, że posiadacz zapasów zamiast je realizować może je gromadzić korzystając z kredytów, co odbija się ujemnie na spożyciu lub inwestycjach. Referent stwierdził, iż wiele spornych problemów, które uwidoczniły się w poszczególnych wypowiedziach powstało stąd, że w referacie użyto wielu terminów o specyficznym znaczeniu, różnym od tego jakie nadał się im w opracowaniach ekonomicznych. Za przykład może tu posłużyć określenie „dochodu”, które jak słusznie podkreślił doktor Sulmicki trzeba było określić jako „przychody” ponieważ rozważania dotyczyły całości produktu globalnego, a nie ograniczały się jedynie do dochodu narodowego.

Analizując nieporozumienie zaistniało z powodu użycia pojęcia oszczędności przymusowych dla określenia

niewydatkowanych zasobów pieniężnych, które podmiot gospodarujący chciałby wydać na pewne zakupy, a nie może tego uczynić z uwagi na brak pożądanych przedmiotów.

Odnosnie wykorzystania metod matematycznych w rozważaniach ekonomicznych referent stwierdził, że polemiki w tym zakresie podejmować nie będzie, gdyż w jego referacie metody matematyczne nie były stosowane. Sposób zapisywania wniosków przy pomocy równań nie ma nic wspólnego z metodami matematycznymi, a jest bardzo wygodny. Referent przypomniał przy tym, że taki sposób formułowania wniosków i zależności ma duże tradycje w marksistowskiej ekonomii (np. chociażby rozważania o reprodukcji w II tomie Kapitału K. Marksa).

Zamknięcia obrad konferencji dokonał profesor Blass. Stwierdził on, że konferencja ma bardzo duże znaczenie dla rozwoju nauki o finansach, dzięki wprowadzeniu nowych elementów do rozważań o teorii równowagi monetarnej. Wyraził przekonanie, że zarówno referaty, jak i dyskusja są cennym materiałem dla wypracowania skutecznych instrumentów realizacji polityki kredytowej, umocnienia planowania obiegu pieniężnego, a także wypracowania właściwych metod dla analizy gospodarki na tym odcinku. Mówca stwierdził, że owocność obrad wskazuje dowodnie na korzyści jakie wynikają z dyskusji z udziałem gości zagranicznych oraz przedstawicieli środowisk naukowych Polski.

L. Szyszko

DROGI KRĄŻENIA PIENIĄDZA GOTÓWKOWEGO

I. Uwagi ogólne

W systemie planowania kasowego, stosowanym obecnie w Polsce, występują dwa rodzaje sprawozdań z wykonania planu kasowego — sprawozdanie dekadowe (przy czym z uwagi na narastający system tych sprawozdań — sprawozdanie za trzecią dekadę miesiąca jest jednocześnie sprawozdaniem miesięcznym) oraz sprawozdanie kwartalne. Różnica między tymi dwoma sprawozdaniami jest dość istotna i to zarówno w zakresie jak i w terminach ich sporządzania.

Sprawozdanie dekadowe obejmuje tylko obroty gotówkowe, przechodzące przez kasy aparatu bankowego, z podziałem na tytuły planu kasowego i sporządzane jest w terminach wyjątkowo krótkich (sprawozdanie oddziału operacyjnego NBP w trzy, dni, oddziału wojewódzkiego w sześć dni, a sprawozdanie ogólnokrajowe — w dziewięć dni po zakończeniu dekady lub miesiąca). Sprawozdanie kwartalne obejmuje natomiast już całość obrotu gotówkowego pomiędzy jednostkami gospodarki społecznej z jednej strony a ludnością i jednostkami gospodarki nieuspołecznionej z drugiej.

W sprawozdaniu kwartalnym mamy oprócz obrotów kas banków również obroty przechodzące przez pocztę oraz obroty dokonywane bezpośrednio z kas przedsiębiorstw i jednostek budżetowych, z podziałem na tytuły planu kasowego. Mamy tu trzy podstawowe drogi krążenia pieniądza, usystematyzowane z punktu widzenia techniki obrotu pieniężnego. Pierwsza — to obroty przechodzące bezpośrednio przez Bank, w formie bezpośrednich wpłat i podjęć gotówki z kasy oddziału Banku, druga — to wpłaty do Banku za pośrednictwem poczty lub podejmowanie gotówki przez pocztę i trzecia — to zatrzymywanie wpływów gotówkowych przez przedsiębiorstwa w kasie własnej dla pokrycia bieżących wydatków gotówkowych.

Z uwagi na to, że sprawozdanie kwartalne oparte jest nie tylko na materiałach Banku (jak ma to miejsce przy sprawozdaniach dekadowych), ale również na materiałach przedsiębiorstw, termin jego sporządzania musi być dłuższy.

Wartość planu kasowego wynika między innymi z szybkości informacji o zjawiskach na rynku towarowo-pieniężnym, jakie można uzyskać ze sprawozdań z jego wykonania. Stąd wypływa wniosek, że analiza wykonania planu kasowego będzie w du-

żej części oparta o sprawozdania dekadowe, jako o sprawozdania szybkie, aczkolwiek nie pełne.

Powstaje więc pytanie, czy na skutek ograniczenia zakresu sprawozdań dekadowych (a więc i miesięcznych) do obrotów kas Banku istnieje możliwość przeprowadzenia prawidłowej oceny zjawisk gospodarczych, związanych z problematyką planu kasowego, czy ocena będzie pełna, a wnioski prawidłowe?

Odpowiedź na powyższe pytanie będzie pozytywna, ale przy założeniu, że znane są drogi krążenia pieniądza gotówkowego i zawsze będzie brana pod uwagę przy analizie ewentualna zmiana struktury tych obrotów. Porównywanie obrotów kas banków w okresie sprawozdawczym z obrotami w okresie poprzednim (ujęcie dynamiczne) przy założeniu „ceteris paribus” może doprowadzić do prawidłowych wniosków. Jeżeli jednak mamy zmianę struktury dróg krążenia pieniądza, wówczas możemy wyciągać nieprawidłowe wnioski.

Dlatego należy zawsze wyliczać i badać odpowiednie wskaźniki i do tabel statystycznych wprowadzać poprawki wynikające z porównania wskaźników, eliminując wpływ na dynamikę obrotów zmiany techniki odprowadzania pieniądza do Banku lub podejmowania środków pieniężnych z kas Banku. Jeżeli na przykład będziemy porównywali bezpośrednio — na podstawie sprawozdań dekadowych — wpływy z utargu w roku 1958 z wielkością wpływów zanotowaną w roku 1957 w analogicznych okresach, to na skutek wzrostu udziału poczty oraz wzrostu obrotów kasy własnej w tym tytule możemy dojść do wniosku, że dynamika wpłat utargów jest w roku 1958 słabsza niż w roku 1957. Wniosek taki, wyprowadzony tylko na podstawie porównania bezpośrednich obrotów kas Banku w poszczególnych latach, jest oczywiście błędny, gdyż na skutek różnych czynników (na przykład złagodzenie przepisów o kontroli obrotu gotówkowego, zmiana inkasa w skarbcach nocnych itp.) wskaźnik inkasa bankowego obniżył się w roku 1958 w porównaniu z rokiem 1957. Wpływa z tego wniosek o konieczności korygowania obrotów kas Banku w celu doprowadzenia tych obrotów do porównywalności w poszczególnych latach.

W dalszej części niniejszego opracowania przeprowadzona zostanie analiza obrotów kasy własnej przedsiębiorstw w celu wykazania zmian, jakie zaszły na przestrzeni lat 1956—1958. Wybór tych

lat do badania podyktowany był tym, że najistotniejsze zmiany w strukturze obrotów nastąpiły właśnie w roku 1957 i na początku roku 1958. Analiza oparta została na sprawozdaniach kwartalnych, gdyż — jak wyżej zostało już powiedziane — układ tych sprawozdań pozwala na stwierdzenie, w jakim procencie wpływy przedsiębiorstw są zatrzymywane w kasie własnej przedsiębiorstw dla pokrycia bieżących wydatków.

II. Analiza obrotów kasy własnej przedsiębiorstw

1). **Wielkość obrotów** — ogólną kwotę przychodów planu kasowego w latach 1956—1958, z wydzieleniem wpływów nie odprowadzonych do kasy Banku, przedstawia niżej zamieszczone zestawienie:

w trzecim kwartale w roku 1958, przychody planu kasowego wzrosły w stosunku do drugiego kwartału roku 1958 o 2.249 milionów złotych (to jest 4%), a przychody zatrzymane w kasie własnej przedsiębiorstw wykazały tylko minimalny wzrost o jeden milion złotych (to jest 0,2%).

Mimo bardzo znacznego wzrostu kwot zatrzymanych w kasie przedsiębiorstw udział ich w przychodach planu kasowego jest nadal nieznaczny. W pierwszym półroczu 1956 roku kwoty zatrzymane w kasach przedsiębiorstw stanowiły tylko 0,6% przychodów ogólnych planu kasowego i wzrosły na przestrzeni omawianych lat do 1,1% (w drugim półroczu 1958 roku).

2) Struktura obrotów. Struktura obrotów kasy

(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	1 9 5 6 r.		1 9 5 7 r.		1 9 5 8 r.	
	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze
Przychody planu kasowego ogółem	69.546	89.616	92.963	113.891	106.712	124.308
procent	100,0	128,9	133,7	163,8	153,4	178,7
z tego zatrzymano w kasie przedsiębiorstw	387	541	764	986	1.180	1.317
procent	100,0	139,8	197,4	254,8	304,9	340,3

Porównanie tempa wzrostu przychodów planu kasowego ze wzrostem kwot zatrzymanych w kasie przedsiębiorstw wskazuje na znacznie silniejszą tendencję wzrostu kwot zatrzymanych w kasie przedsiębiorstw dla pokrycia bieżących wydatków. Na przestrzeni trzech omawianych lat przychody półroczne planu kasowego wzrosły o 54.762 miliony złotych, to jest o 78,7% a przychody zatrzymane w kasie przedsiębiorstw wzrosły w tym samym okresie o 930 milionów złotych, to jest o 240,3%.

Należy podkreślić, że w roku 1958 występuje już pewne zahamowanie tendencji wzrostowej przychodów zatrzymanych w kasie przedsiębiorstw. I tak,

własnej przedsiębiorstw w latach 1956—1958, ustalona na podstawie sprawozdań z wykonania planu kasowego ilustruje poniższe zestawienie.

W okresie objętym zestawieniem ogólne wpływy z tytułu utargu towarowego wzrosły o 40.889 milionów złotych (to jest o 72,4%)

W tym samym okresie wpływy zatrzymane w kasie przedsiębiorstw z tytułu utargu wzrosły o 616 milionów złotych (to jest o 229,9%)

Udział kwot zatrzymanych w kasie przedsiębiorstw w stosunku do ogólnych wpływów z utargu wzrósł w omawianym okresie stosunkowo nieznacz-

Przychody

(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	1 9 5 6		1 9 5 7		1 9 5 8	
	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze
1. Wpływy ogółem z utargu towarowego	56.487	73.672	74.726	90.167	83.253	97.376
procent	100,0	130,4	132,3	159,6	147,4	172,4
z tego zatrzymano w kasie własnej	268	389	622	808	692	884
procent	100	145,1	232,1	301,5	258,2	329,9
2. Wpływy ogółem z usług	5.855	6.796	7.413	8.539	8.486	9.418
procent	100,0	116,1	126,6	145,8	144,9	160,9
z tego zatrzymano w kasie własnej	57	70	131	163	479	423
procent	100,0	122,8	229,8	300,0	840,4	742,1

nie, a mianowicie z 0,5% w pierwszym półroczu 1956 roku do 0,9% w drugim półroczu 1958 roku.

W zakresie wpływów z usług obroty kasy własnej przedsiębiorstw wykazują znacznie silniejszą dynamikę niż obroty utargu towarowego. Ogólne wpływy z usług wzrosły w omawianym okresie o 3.563 milionów złotych (to jest o 60,9) a kwoty zatrzymane w kasie przedsiębiorstw wzrosły w tym samym okresie o 366 milionów złotych (to jest o 642,1%)

Szczególnie silny wzrost w zakresie obrotów kasy własnej w przedsiębiorstwach usługowych nastąpił w pierwszym półroczu 1958 roku (o około 194% w stosunku do drugiego półrocza 1957 roku), co spowodowane było zmianą z dniem 1.I. 1958 roku zasad gospodarki kasowej w jednostkach PKP. Zmiana ta polegała na generalnym upoważnieniu kas stacyjnych do korzystania z wpływów bieżących przy pokrywaniu wydatków łącznie z funduszem plac.

Charakterystyczne jest, że w drugim i trzecim kwartale 1958 roku wystąpił już ponowny spadek obrotów kasy własnej przedsiębiorstw usługowych (w pierwszym kwartale 1958 roku zatrzymano w kasie własnej 248 milionów złotych, w drugim kwartale 231 milionów złotych, w trzecim kwartale 209 milionów złotych, a w czwartym kwartale 214 milionów złotych).

Obroty kasy własnej przedsiębiorstw usługowych w pierwszym półroczu 1956 roku stanowiły 1,0% ogólnych wpływów z tytułu usług i wzrosły w drugim półroczu 1958 do 4,5% ogólnych wpływów w tym okresie.

Strukturę wydatków dokonywanych z kasy własnej przedsiębiorstw (wydatki pokrywane nie środkami podietnymi z Banku na ten cel, a z wpływów bieżących) przedstawia poniższe zestawienie:

Mimo tak poważnego wzrostu wypłat na place pokrywanych z wpływów bieżących stanowią one w stosunku do ogólnych wypłat na place minimalny odsetek (w pierwszym półroczu 1956 roku 0,08%, a w drugim półroczu 1958 roku 0,5%). Najpoważniejszy wzrost wypłat na place z wpływów bieżących miał miejsce w pierwszym półroczu 1958 roku i wynosił 163 miliony złotych, co wiąże się z omówioną już zmianą systemu wypłat w jednostkach PKP.

Jeżeli chodzi o wypłaty na skup, to tendencje wzrostu są tu o wiele słabsze, a począwszy od drugiego półrocza 1957 roku wypłaty na skup pokrywane z wpływów bieżących wykazują już pewien spadek.

Ogólne wypłaty na skup wzrosły w okresie trzech lat o 15.492 miliony złotych (to jest o 121,3%) a wypłaty na skup pokrywane z wpływów bieżących przedsiębiorstw wzrosły o 377 milionów złotych (to jest o 213,0%).

Stosunek procentowy wypłat na skup z wpływów bieżących do ogólnych wypłat na skup przedstawiał się następująco:

Pierwsze półrocze 1956 roku	Drugie półrocze 1956 roku	Pierwsze półrocze 1957 roku	Drugie półrocze 1957 roku	Pierwsze półrocze 1958 roku	Drugie półrocze 1958 roku
1,4 %	1,6 %	2,3 %	2,2 %	2,2 %	2,0 %

Wzrost wskaźnika w pierwszym półroczu 1957 (2,3%) spowodowany był głównie dużym rozwojem

R o z c h o d y

(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	1 9 5 6		1 9 5 7		1 9 5 8	
	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze	Pierwsze półrocze	Drugie półrocze
1. Ogólne wypłaty na place	40.957	51.804	51.100	56.480	55.545	60.261
procent	100,0	126,5	124,7	137,9	135,6	147,1
w tym wypłaty z kasy własnej	34	62	76	99	262	281
procent	100,0	182,4	223,5	291,2	770,6	826,5
2. Ogólne wypłaty na skup	12.772	18.171	17.635	25.686	20.948	28.264
procent	100,0	142,3	138,1	201,1	164,0	221,3
w tym wypłaty z kasy własnej	177	286	404	565	431	554
procent	100,0	161,6	228,2	319,2	243,5	313,0

Łączne wypłaty na place wzrosły w drugim półroczu 1958 roku w stosunku do pierwszego półrocza 1956 roku o 19.304 miliony złotych (to jest o 47,1%)

W tym samym okresie wypłaty na place pokryte z wpływów bieżących przedsiębiorstw wzrosły o 247 milionów złotych (to jest o 726,5%)

skupu artykułów pochodzenia zagranicznego (skup paczek zagranicznych, skup tak zwany „marynarski” itp.) przez jednostki handlu detalicznego, który odbywał się w dużej mierze przez wykorzystanie na ten cel wpływów bieżących sklepów detalicznych. Obecnie na skutek poważnej poprawy w zaopatrzeniu handlu detalicznego, zarówno w artykuły prze-

mysłowe pochodzenia zagranicznego jak i w artykuły spożywcze, skup zdecentralizowany wykazuje stabilizację.

Uwagi końcowe

Podobnego rodzaju analizę należałoby przeprowadzić w odniesieniu do obrotów poczty w celu otrzymania pełnego obrazu zmian w drogach krążeń pieniądzem.

Z uwagi na to, że w poszczególnych oddziałach struktura obrotów gotówkowych może zmieniać się inaczej niż to wykazano wyżej na cyfrach w skali krajowej, należy przytoczone w opracowaniu wskaźniki traktować jako orientacyjne, a dla potrzeb oddziału wyliczyć własne wskaźniki, odpowiadające lokalnym warunkom.

J. Zawadzki

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Uwagi o metodach pracy inspektora kredytowego*)

Omawiając działalność kredytową trzeba stwierdzić, że jednym z naszych celów jest dążenie do dokładnego i pełnego rozeznania zapasów towarowych, przy wzięciu pod uwagę następujących momentów decydujących o ich strukturze:

a) pochodzenie — źródła państwowe, spółdzielcze, przemysł terenowy, nieuspołeczniony,

b) jakość — surowiec, z którego wyrabiany jest towar, sposób i technika wyrobu, kolor, fason, wymiary itp,

c) zamówienie — składanie zamówień, przyczyny nieterminowości wykonywania zamówień, trudności ich realizacji,

d) zasada priorytetu produkcji państwowej — przestrzeganie przez przedsiębiorstwa zarządzeń dotyczących zasad i trybu udzielania zamówień na dostawy, roboty i usługi przez jednostki państwowe i dotyczących zawierania umów między handlem uspołecznionym a przemysłem.

Możemy wyraźnie stwierdzić, że stosowanie tych wytycznych nie jest w pełni przestrzegane, a co najmniej jest wypaczane. Jednostki handlu detalicznego korzystając z uprawnień nie zawierają umów z hurtem, a właściwie nie składają zamówień, zawierają umowy ze spółdzielniami pracy i jednostkami gospodarki nieuspołecznionej, stawiając poza nawiasem w zaopatrzeniu rynku zapasy towarowe hurtu państwowego.

e) dalszy moment to sposób magazynowania zapasów towarowych, zabezpieczający przed powstawaniem nie uzasadnionych braków i mank.

Uwzględnienie tych momentów pozwoli na trafne ustalenie charakteru zapasów z rozbiciem na:

- a) pełnowartościowe,
- b) mniej wartościowe,
- c) trudnozbijwalne,
- d) niechodliwe.

Pełne rozeznanie struktury zapasów towarowych pozwoli na właściwą ocenę założeń wniosków kredytowych, zmusi samo przez się przedsiębiorstwa do głębszego uzasadnienia składanych wniosków.

Dążeniem naszym jest stosowanie elastycznej polityki kredytowej, uwzględniającej zmiany wynikające z programu rozwoju gospodarczego kraju.

Czy ta elastyczność w stosowaniu metod oddziaływania kredytowego jest konieczna? Tak. Wybrany przykład potwierdzi jej słuszność. Normą obowiązującą, sztywno stosowaną przez oddziały przy rozpatrywaniu kształtowania się zapasów towaro-

wych jest normatyw, wielkość od której w zasadzie analizowano zapasy towarowe. z normatywem i bezpośrednio wiążą się wskaźniki rotacji w dniach, ustalone w planach narodowego planu gospodarczego.

Czy te elementy na obecnym etapie odgrywają decydującą rolę przy rozpoznawaniu masy towarowej, zalegającej magazyny przedsiębiorstw handlowych. Naszym zdaniem nie. Decyduje i decydować powinno rozeznanie całości zapasów, zmusza zresztą do tego zrealizowane w roku 1958 zadanie — odbudowa zapasów towarowych w handlu — które nie w pełni zdało egzamin, gdyż zarówno zapasy towarowe normatywne, jak i ponadnormatywne nie odpowiadają potrzebom rynku i z drugiej strony tak w zapasach normatywnych, jak i ponadnormatywnych mieszczą się zapasy towarowe poszukiwane, których doprowadzenie do konsumenta powinno być zadaniem pierwszoplanowym. Stracił na ostrości i aktualności stosowany przez przedsiębiorstwa normatyw sklepowy i limitowany zakup dla kierowników sklepów, hamujący posiadanie masy towarowej w detalu. Elastyczność oparta na dokładnej znajomości problematyki gospodarczej przedsiębiorstwa pozwala na stosowanie podwyższonej stopy procentowej tam, gdzie zapas towarowy ma charakter zapasu trudnozbijwalnego, a po bliższym rozeznaniu upłynnienie jego może być dokonane w pewnym okresie czasu przez samo przedsiębiorstwo.

Normatyw zatem zszedł w zasadzie do roli miernika ustalania prawidłowego wyposażenia przedsiębiorstw w fundusze własne w obrocie.

Wysuwane pod adresem przedsiębiorstw wnioski i podejmowane decyzje znajdują oddźwięk w pracy przedsiębiorstwa. Wiemy, że przedsiębiorstwa niekiedy reagują bardzo silnie na sugestie wysuwane przez Bank, powinny być one zatem nacechowane ostrożnością, rozważą i umiarem. Stwierdzamy, bowiem, że rygorystyczny wyłączeń zastosowany bezkrytycznie powodował niekiedy zbyt raptowne likwidowanie danej masy towarowej i po pewnym okresie czasu zupełny jej brak, wywołując niezadowolenie konsumentów.

Reakcja nie tylko przedsiębiorstwa, lecz również centralnego zarządu na decyzję oddziału odnośnie dokonania wyłączeń, przeprowadzone rozmowy nasświetlające zagadnienie w skali ogólnej pozwoliły oddziałowi spojrzeć i podejść odmiennie do metod dotychczas stosowanych i podjąć decyzję nie doko-

*) Patrz „Wiadomości NBP” Nr 3/59, str. 147.

nania wyłączeń, lecz zastosowania podwyższonej stopy procentowej.

Pominać nie można tutaj jednej z metod oddziaływania kredytowego — potrącania luzów finansowych, występujących w przedsiębiorstwach między innymi z tytułu tworzonego funduszu na przecenę i ryzyko handlowe.

Jakimi metodami realizujemy zadania wynikające z naszych obowiązków? Inspekcje — to podstawowy instrument potwierdzający słuszność spostrzeżeń czy wniosków wyprowadzonych na podstawie analiz sprawozdań finansowych. Za minimum przyjmujemy przeprowadzenie jednej inspekcji w pełnym zakresie w każdym przedsiębiorstwie w ciągu kwartału, niezależnie od inspekcji obejmujących pewne zagadnienia konieczne do sprawdzenia w związku na przykład z występowaniem przez przedsiębiorstwa z wnioskami o przyznanie dodatkowego kredytu czy prolongaty płatnej raty kredytu. Jakość inspekcji uzależniona jest od tematyki, która powinna obejmować zagadnienia wyżej omówione oraz od dokładnej analizy wyników dokonywanej przez kierowników grup, naczelnika i dyrektora. Analiza przeprowadzana w takim zakresie podwyższa nie tylko jakość inspekcji, lecz również pozwala na opracowanie realnych wniosków poinspekcyjnych, ujętych albo w pismach interwencyjnych, lub materiałach wykorzystywanych podczas konferencji z przedsiębiorstwami, jak i z organami funkcjonalnymi terenowych rad narodowych.

Celowe jest i stosowane przez nas wiązanie spostrzeżeń z inspekcji przeprowadzonych w przedsiębiorstwach detalicznych ze spostrzeżeniami i inspekcji przeprowadzanych w przedsiębiorstwach hurtowych tych samych branż. Drugą metodą są konferencje organizowane z przedstawicielami przedsiębiorstw detalicznych i hurtowych o charakterze wiązonym. Uczestniczą w nich bowiem zarówno przedstawiciele hurtu, jak i detalu. Doświadczenia wykazały celowość stosowania tego rodzaju metody. Przedsiębiorstwa pracujące niekiedy w oderwaniu od siebie po wymianie poglądów uzgadniają sposoby współpracy na odcinku doprowadzenia masy towarowej z hurtu do detalu. Detal nie jest należyście zorientowany co produkuje przemysł, szuka źródeł zaopatrzenia poza hurtem państwowym i doprowadza do nieuzasadnionego niekiedy dublowania przez spółdzielczość pracy i przemysł terenowy produkcji państwowej, przy równoczesnym doprowadzaniu do konsumenta produkcji droższej i niekiedy jakościowo gorszej od produkcji przemysłu państwowego.

W celu wyeliminowania tego rodzaju nieprawidłowości posłużyliśmy się inną metodą, którą można by określić jako lustrację zapasów hurtowych, z czego skorzystały tak przedsiębiorstwa hurtowe jak i detaliczne. Metoda ta polega na zapoznaniu się przez detal bezpośrednio w magazynach hurtu z posiadanym przez niego asortymentem towarowym, ale niejako pod okiem Banku. Detal reprezentowany jest przez dyrekcję przedsiębiorstwa, która może podejmować decyzje dotyczące zaku-

pów przez fachowców branżystów, wybranych spośród kierowników sklepów.

Pierwsza próba odbyła się w obecności przedstawicieli Banku i dała konkretne wyniki w postaci:

1) przesunięcia masy towarowej z hurtu do detalu. Poza normalnym zakupem miesięcznym, ustalonym w rozdzielnikach wojewódzkiego zarządu handlu, PDT zakupił z hurtu teksylnego towarów za około 1/M, MHD za 1,2/M, MHD Toruń za około 6/M.

Na następnej konferencji zwołanej dla omówienia i ustalenia środków zaradczych, które zapewniłyby pełne zrealizowanie poważnych zadań nałożonych w planie kasowym na czwarty kwartał 1958 roku w pozycji „utarg” przedstawiciele przedsiębiorstw detalicznych po omówieniu różnych zagadnień wspólnych dla hurtu i detalu, wzorując się na metodzie przedstawionej przez Bank, ustalili konkretne terminy lustracji magazynów wszystkich hurtowni, w celu doprowadzenia do konsumenta szerokiego wachlarza asortymentowego towarów.

2) wyrobienia sobie przez hurt poglądu na potrzeby rynku i ustalenie braków występujących w hurcie i to na podstawie krytycznych ocen przedstawicieli detalu w odniesieniu do poszczególnych asortymentów towarowych,

3) zapoznania się przez detal z szerokim wachlarzem asortymentowym hurtu stojącym do jego dyspozycji.

Dalsza metoda działalności pozakredytowej, to ścisła współpraca z komitetem miejskim PZPR, który po zakończeniu kwartału otrzymuje od nas opracowany na podstawie sprawozdań ze stanu finansowego przedsiębiorstw syntetyczny obraz nieprawidłowej działalności kredytowanych przedsiębiorstw. Tego rodzaju materiały pozwalają instancjom partyjnym na stosowanie różnego rodzaju metod i sposobów partyjnego oddziaływania na prawidłową działalność przedsiębiorstw handlowych. Niezależnie od powyższego oddział informuje komitet miejski PZPR bieżąco w przypadkach rażących nieprawidłowości wymagających natychmiastowego przeciwdziałania.

Następną metodą są konferencje z przedstawicielami poszczególnych organów władz terenowych jak: MZH, wydziały finansowe, powiatowe i miejskie komisje planowania gospodarczego, banki, PIH, których przedmiotem jest omówienie i ustalenie metod i środków oddziaływania na jednostki gospodarcze i nakładanie na nie zadań zwłaszcza na odcinku prawidłowego wykonania planu obrotu towarowego i co się z tym wiąże — utargu. Stwierdzić tutaj należy, że aktywność poszczególnych organów władz terenowych jest niedostateczna, niekiedy jak WZH czy MZH raczej bierna. Konieczne staje się nawiązywanie bezpośrednich kontaktów z przewodniczącymi terenowych rad narodowych, co jest obecnie w trakcie realizacji i co powinno przyczynić się do wzmożenia aktywności poszczególnych zainteresowanych organów.

Z. Smielecki

Bydgoszcz

○ prawidłowej organizacji pracy inspektora kredytowego*)

Aby praca inspektora kredytowego mogła być postawiona na odpowiednim poziomie, a jej wyniki dawały bankowi materiał do skutecznego wpływania na gospodarkę przedsiębiorstw muszą być spełnione według mego zdania — dwa postulaty:

1. Odpowiednie przygotowanie teoretyczne inspektora kredytowego,

2. Właściwa organizacja jego pracy zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w Banku.

Należy się zastanowić nad zagadnieniem, czy postulaty te, warunkujące właściwy poziom pracy kredytowca są obecnie spełnione?

Jeśli idzie o zagadnienia przygotowania teoretycznego odpowiednie przepisy kadrowe warunkują powierzenie pracy inspektora kredytowego osobom posiadającym przynajmniej pełne wykształcenie średnie. Ponadto wymagany jest pewien minimalny staż pracy bankowej.

Kursy oraz konferencje szkoleniowe organizowane przez oddziały wojewódzkie, a ponadto doszkalanie się w toku pracy na materiałach teoretycznych z zakresu problematyki ekonomicznej, dają możliwość pogłębienia wiadomości niezbędnych przy wykonywaniu obowiązków inspektora kredytowego.

O ile postulat pierwszy jest na ogół spełniany, o tyle drugi, to jest właściwe ustawienie pracy inspektora kredytowego wymaga — moim zdaniem — głębszej analizy i rewizji.

Twierdząc, że ma miejsce nadmierne obciążenie inspektora, co powoduje z konieczności spłykanie pracy i niekorzystnie odbija się na jej wynikach, to jest efektach w oddziaływaniu na prawidłowość przebiegu procesów gospodarczych w przedsiębiorstwach kontrolowanych.

Dla uzyskania jasnego obrazu stanu faktycznego podaję czynności jakie powinien inspektor kredytowy wykonać na przestrzeni kwartału.

Dla analizy przyjąłem średni stan obciążenia kredytowca, to jest zakładam, że kontroluje on osiem przedsiębiorstw samodzielnych, korzystających z kredytów bankowych, w tym cztery przedsiębiorstwa przemysłu terenowego, prowadzące inwestycje zdecentralizowane.

Wnioski kredytowe: Przeanalizowanie ośmiu kwartalnych wniosków kredytowych wymaga przeprowadzenie ośmiu inspekcji, które mają na celu rozeznanie zapasów, zakwalifikowanie ich do kredytowania lub wyłączenie z kredytowania. Aby uzyskać dokładną znajomość gospodarki zapasami trzeba bardzo sumiennie i wnikliwie przeanalizować nie tylko kartoteki zapasów chodliwość (rotację) poszczególnych asortymentów, ale także gospodarkę zaopatrzeniową kontrolę zamówień i powiązanie ich ze stanami zapasów, wysłondować tendencję w kształtowaniu się zapasów z uwagi na normatywy.

W odniesieniu do wyrobów gotowych w przemyśle terenowym należy ponadto zbadać zagwarantowanie zbytu produkcji.

Z uwagi na konieczność stosowania wyłączeń z grupy zapasów produkcyjnych (wyroby gotowe

i produkcja w toku) w przypadku przekroczenia planu kosztów w stosunku wyższym niż planu produkcji, nie wyobrażam sobie dokonania wyłączeń bez uprzedniego dokładnego przeanalizowania struktury kosztów i znalezienia tych elementów, które w głównej mierze wpływają niekorzystnie na kształtowanie się wskaźników ekonomicznych.

Aby wszystkie prace dobrze przeprowadzić inspekcja w jednym przedsiębiorstwie powinna trwać około trzech dni plus jeden dzień na opracowanie sprawozdania z inspekcji. W ten sposób przy ośmiu kwartalnych wnioskach kredytowych prawidłowe ich opracowanie i załatwienie może pochłonąć 32 dni robocze.

Jeżeli któreś z przedsiębiorstw wystąpi ponadto na przestrzeni kwartału z doraźnym wnioskiem kredytowym, trzeba na każdy taki wniosek przeznaczyć dodatkowo jeden do dwóch dni (rozeznanie zmian jakie zaszły od ostatniej inspekcji).

Jest rzeczą oczywistą, że schematyczne przyjęcie po trzy dni na dobrze przeprowadzoną inspekcję rozpoznawczą może być niewystarczające przy przedsiębiorstwach wielkich lub złożonych z poszczególnych zakładów o odmiennym asortymencie produkcji, co jest zjawiskiem często spotykanym, zwłaszcza w przemyśle terenowym.

Analiza bilansów kwartalnych. Bez prawidłowej i głębokiej analizy bilansu kwartalnego nie ma mowy o właściwym rozeznaniu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Sprawa ta jest zasadniczym warunkiem, bez spełnienia go ani bank, ani też inspektor kredytowy nie może we właściwy sposób ustosunkować się do przedsiębiorstwa.

Na przeanalizowanie bilansu kwartalnego, opracowanie arkusza analitycznego (C-16) trzeba liczyć przynajmniej dwa dni na każdy bilans, plus jeden dzień na inspekcję analityczną dla rozeznania na przykład kosztów, funduszu płac lub innych zagadnień wymagających bliższego rozeznania, którego nie można uzyskać z materiałów dołączonych do bilansu.

Daje to w sumie 24 roboczodni inspektora, wliczając już czas potrzebny na ewentualne pismo poanalityczne, interwencje itp. rozpracowanie materiału uzyskanego z analizy bilansu.

Odnosnie tego zagadnienia wydaje mi się, że analiza bilansu bez wykorzystania jej w celu poprawy sytuacji, usunięcia nieprawidłowości, czyli bez interwencji w formie pisma poanalitycznego, byłoby „uprawianiem sztuki dla... sztuki”, bez efektu ekonomicznego.

Kwartalne sprawozdania z sytuacji finansowej przedsiębiorstw, zaprojektowane początkowo bardzo skromnie, są stale rozbudowywane. Ze ta ich rozbudowa, zwiększająca pracochłonność sprawozdania jest konieczna chyba nie trzeba nikogo przekonywać o ile się zważy, że opracowywane przez nas sprawozdania mają dać jakiś obraz kształtowania się sytuacji przedsiębiorstw i branż, stopnia wykonania zadań w produkcji, kosztach, akumulacji, wpłat do budżetu itd.

Dobrze opracowane (a zwłaszcza rzeczowo uzasadnione, w oparciu o konkretny materiał analitycz-

*) Patrz „Wiadomości NBP” Nr 3/59, str. 147.

no-poznawczy z analizy bilansu i inspekcji w przedsiębiorstwie) sprawozdanie kwartalne zajmuje jeden dzień roboczy, nie licząc przepisywania czy dyktowania. W przyjętym więc przykładzie minimalny czas na opracowanie sprawozdań kwartalnych wynosi osiem dni.

Sprawozdania miesięczne sporządza się tylko dla niektórych wytypowanych przedsiębiorstw i branż, zwłaszcza w przemyśle kluczowym. Praktycznie każdy inspektor posiada bodaj dwa przedsiębiorstwa, dla których sporządza sprawozdanie miesięczne. Są to sprawozdania skrócone, o mniejszym zakresie problemów, niemniej jednak wymagają opracowania i to (zdawałoby się paradoksalne) z **większym nakładem pracy** niż przy sprawozdaniach kwartalnych. Sprawozdania kwartalne opierają się na materiale bilansowym, przeanalizowanym przez Bank, dającym dokładne cyfry stanów i obrotów, natomiast sprawozdania miesięczne trzeba brać „z powietrza”. Termin skróconych sprawozdań miesięcznych przedsiębiorstw terenowych ustalony jest na dzień 20 następnego miesiąca, natomiast termin miesięcznego sprawozdania bankowego z sytuacji finansowej przedsiębiorstwa mija w dniu 18 następnego miesiąca, czyli **na dwa dni przed** otrzymaniem sprawozdania przedsiębiorstwa. Skutek jest ten, że inspektor kredytowy odbywa wędrowkę po swoich podopiecznych przedsiębiorstwach, szuka i zbiera materiał niekompletny, niepewny, nieskontrolowany, traci czas, przeszkadza komórce księgowości w końcowej fazie zestawiania bilansu miesięcznego lub skróconego sprawozdania, przez co staje się z konieczności niepożądanym gościem, nerwowym klientem, który nie może wytrzymać dwa dni, aby otrzymać materiał do potrzebnego mu sprawozdania. Materiału tego nie ma w przedsiębiorstwie gotowego, trzeba go zbierać z poszczególnych komórek, co w efekcie powoduje często poważne rozbieżności cyfrowe w stanach i obrotach podanych w naszym bankowym sprawozdaniu miesięcznym z zaszcłóciami, wynikającymi z miesięcznego sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa.

Jestem zdania, że należałoby raczej przedłużyć okres składania omawianych sprawozdań bankowych około pięciu dni, a mieć materiały przynajmniej cyfrowo pewne.

Niemniej jednak, przy analizie pracy biorę pod uwagę, że przy pewnej wprawie i dobrej znajomości przedsiębiorstw, można dokonać dziennie dwóch wizytacji przedsiębiorstw miejscowych lub niezbyt odległych od siedziby oddziału, poświęcając więc w przyjętym przykładzie cztery dni na zebranie materiału i dwa dni na opracowanie i napisanie sprawozdań, czyli łącznie sześć dni roboczych.

Tak korzystną sytuację mają jednak tylko oddziały duże, miejskie, skupiające ogół kontrolowanych przedsiębiorstw w obrębie danego miasta lub jego najbliższej okolicy. Ale należy pamiętać, że przeważają u nas oddziały raczej terenowe, powiatowe, kontrolujące na przykład gminne spółdzielnie rozrzucone po wszystkich gromadach w promieniu kilkunastu, a niekiedy i kilkudziesięciu kilometrów od siedziby Banku. Wiadomo skądinąd, że Bank nie posiada do tego celu środków lokomocji, inspektor kredytowy nie zawsze posiada własny motocykl,

a nawet rower, nie każdy zresztą może i chce jechać dziesiątki kilometrów do gminnych spółdzielni po kilka danych cyfrowych. W praktyce więc, inspektorzy ze słuchawką telefoniczną oczekują na materiał do sprawozdania, który tam, na drugim końcu drutu, ktoś mocno zniechęcony, spiesząc się na gwałt dopiero szuka, zestawia i kompletuje, najczęściej zastrzegając, że jest to materiał niepewny, zaledwie przybliżony, a właściwy znajdzie się dopiero w terminowym sprawozdaniu miesięcznym.

Jednym z zasadniczych elementów kosztów własnych przedsiębiorstwa są płace. Z tych względów operatywna kontrola wykonania funduszu płac, rozeznanie przyczyn powodujących odchylenia od planu funduszu płac itp. stanowią zasadniczy instrument Banku w oddziaływaniu na przedsiębiorstwo w kierunku poprawy sytuacji, wzrostu wydajności, polepszenia akumulacji itd.

Trudno sobie wyobrazić dobrze przeprowadzoną analizę kosztów bez dokładnego rozeznania zagadnień funduszu płac. Rozeznanie to tylko w minimalnym stopniu może być przeprowadzone „przy biurku”, reszta i to reszta bardzo poważna, musi być zrobiona na miejscu w oparciu o materiał wyjściowy, o dokumentację podstawową, jak karty pracy, listy płac, zlecenia na pracę w godzinach nadliczbowych, absencje, urlopy, umowy o pracę zleczone (w odniesieniu do bezosobowego funduszu płac) itd.

Na dokładne przeanalizowanie zagadnienia prawidłowości gospodarki przedsiębiorstwa funduszem płac składa się więc:

- 1) analiza planów operatywnych funduszu płac w porównaniu z założeniami i wskaźnikami planu rocznego,

- 2) gruntowne rozeznanie przebiegu wykonawstwa oraz zagadnień z tym związanych.

Aby rozeznac gospodarkę funduszem płac trzeba (w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i jego struktury organizacyjnej) poświęcić tym zagadnieniom przynajmniej trzy dni inspekcji oraz jeden dzień na opracowanie materiału (sprawozdania), konferencję z dyrekcją, konsultacje z radą robotniczą lub zakładową.

Częstotliwość przeprowadzania takiego rozeznania nie jest objęta ściśle przepisami i musi wynikać z sytuacji w zależności od potrzeby, niemniej należy przyjąć konieczność przebadania tych zagadnień przynajmniej co pół roku w każdym przedsiębiorstwie, czyli na kwartał w czterech przedsiębiorstwach, co wymaga szesnastu dni pracy inspektora.

Oddziaływanie na przedsiębiorstwa dokonujące obrotów gotówkowych w kierunku wykonania założeń planu kasowego, rozpoznawanie przebiegu wykonawstwa tego planu przed końcem okresu w celu poprawy sytuacji itp. wymagają kwartalnie poświęcenia im bodaj jednego dnia, a drugi dzień powinien być poświęcony skontrolowaniu przynajmniej co pół roku przestrzegania przepisów rachunkowo-klasowych, obrotu gotówkowego itp., co daje łącznie osiem dni w kwartale.

Różne prace doraźne i akcje zleczone, jak badanie kalkulacji cen przemysłu terenowego, stopień wykonawstwa usług dla ludności, opłacalność punk-

tów usługowych oraz ich lokalizacja itp. zajmują w kwartale znowu przynajmniej po jednym dniu na każde przedsiębiorstwo, czyli w przyjętym przykładzie około ośmiu dni w kwartale.

Pomijam zupełnie sprawę ankiet w przemyśle ciężkim, jako zagadnienie specjalne, przejściowe, niemniej pochłaniające dużo pracy.

Wyliczanie luzów finansowych dla potrącenia ich od kredytu na należności od odbiorców jest również bardzo pracochłonne i wymaga konsultacji z przedsiębiorstwem, na co należy przewidzieć około pół dnia roboczego miesięcznie na każde przedsiębiorstwo, co daje dwanaście dni roboczych kwartalnie.

Dekadowa regulacja kredytu na należności od odbiorców wiąże inspektora we wszystkie dni dekadowe w pracach manipulacyjnych na przeciąg pół dnia czyli półtora dnia miesięcznie, a cztery i pół dnia kwartalnie.

Codziennie zapisywanie w ewidencji sald rachunku rozliczeniowego, salda kredytów, obrotów na rachunkach inwestycji, akceptowanie merytoryczno-formalne żądań zapłaty z rachunków inwestycji zdecentralizowanych, aprobowanie dyspozycji z rachunku funduszu zakładowego, ewidencjonowanie tych wypłat z podziałem na poszczególne tytuły funduszu zakładowego, ewidencja stanów należności i zobowiązań fakturowych, prowadzenie arkusza kontrolnego zabezpieczenia kredytów bankowych, terminarza spłat, konfrontacja ewidencji z wykazem sald zawartym w „Miesięcznym wykazie stanów rachunków bankowych” E-1 i inne podobne manipulacyjno-ewidencyjne czynności zabierają codziennie około dwóch godzin rano.

Jest rzeczą do przedyskutowania, czy i które czynności ewidencyjno-statystyczne można by uprościć lub skasować. Moim zdaniem na pierwszy ogień powinno iść zapisywanie sald rachunku rozliczeniowego (z wyjątkiem sald debetowych w wy-

niku przyznanego kredytu płatniczego), gdyż tak czy inaczej saldem dysponuje nie inspektor kredytowy, lecz dysponent rozliczeń i przedsiębiorstwo, a inspektor zamierzając na przykład spłacić kredyt w ciężar rachunku rozliczeniowego musi wprawdzie uzgodnić z dysponentem czy i jaką kwotę może zabrać z tego rachunku. Jaki jest więc cel prowadzenia zapisów tego salda w komórce kredytowej, skoro są dostępne salda na kartach kontowych i arkusze robocze dysponentów?

Jestem przekonany, że nie wszystkie czynności obecnie wykonywane przez inspektorów kredytowych są niezbędne i konieczne, że można je uprościć postulując zasadę, że terenem pracy inspektora jest przedsiębiorstwo i kontakty z jego kierownictwem oraz radami, a nie wysiadywanie przy biurku, na przepisywaniu tych samych danych z arkusza, na arkusz w innym tylko uszeregowaniu.

Uproszczenie manipulacji kredytowej zapoczątkowane przez nową Instrukcję Kredytową Nr A/8 dało w tym kierunku dobry początek, poszukajmy więc logicznie dalszych możliwości i uproszczeń bez naruszenia zasady pełnego rozeznania sytuacji i pełnego zabezpieczenia kredytów.

W poprzednich punktach wyliczałem różne czynności, które na przestrzeni kwartału musi wykonać inspektor kredytowy. Czynności te pochłaniają w sumie, jak łatwo wyliczyć na podstawie podanego przykładu, aż około 112 roboczodniówek inspektora kredytowego w ciągu kwartału. Wiadomo, że kwartał posiada normalnie około 75 dni roboczych, czyli należy się zmieścić w tym czasie. Czy da się to osiągnąć? Konieczność zmieszczenia się ze wszystkimi pracami w terminie powoduje siłą faktu spłykanie pracy, pogoń za ilością kosztem jakości itp. niepożądane objawy.

S. Zarzyka
Bydgoszcz

Ocena „Tymczasowych przepisów o rozliczeniach pieniężnych” z punktu widzenia kredytowego

Kilkumiesięczna praktyka przy stosowaniu „Tymczasowych przepisów o rozliczeniach pieniężnych” nie dała jeszcze pełnego, skryształowanego obrazu ich zalet czy wad — pozwoliła jednak już na zebranie obszernego materiału porównawczego, który należałoby stopniowo analizować, aby ustalić ostatecznie czy nowo wprowadzone formy rozliczeń zdają się należały egzamin. Trudno w tej chwili mówić już o oszczędnościach etatowych jakie Bank mógłby przy tym wygospodarować, ponieważ na taką ocenę potrzeba znacznie dłuższego okresu czasu. Można jednak już obecnie naświetlić pewne zagadnienia, jakie występują przy stosowaniu „Tymczasowych przepisów” przy kredytowaniu przedsiębiorstw.

Biorąc w kolejności chronologicznej zastosowanie „Tymczasowych przepisów” warto podkreślić wypowiedzi przedsiębiorstw, jakie padały na naradach, na których omawiano cytowane zasady nowych przepisów. Przedstawiciele przedsiębiorstw znajdujących się w dobrej sytuacji finansowej nie

wyrażali zbyt dużego zadowolenia z nowych uprawnień, jakie dają im ogłoszone akty prawne (Ustawa z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej Dz. Ustaw Nr 44/1958 pozycja 213 i Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 13 sierpnia 1958 roku w sprawie rozliczeń za dostawy, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej — Dziennik Ustaw Nr 54 pozycja 264), ponieważ zdawali sobie dokładnie sprawę, że te uprawnienia będą połączone u nich z dodatkową pracą i stałym śledzeniem sytuacji finansowej nie tylko własnej, ale w szczególności sytuacji finansowej ich odbiorców.

Pewne chwilowe zadowolenie okazywały przedsiębiorstwa borykające się od dłuższego czasu z trudnościami finansowymi uważając, że obecnie mogą w każdej chwili zwrócić się do Banku o zmianę kolejności wykupienia złożonych faktur czy przelewów.

Wszyscy przyjęli niechętnie zmianę przy ściąganiu odsetek zwłoki, polegającą na tym, że płatnik

obowiązany jest zapłacić bezpośrednio dostawcy czy wykonawcy odsetki za zwłokę, podczas gdy do tego czasu Bank pobierał od płatnika na rzecz dostawcy kary za zwłokę.

Ta innowacja spowodowała najwięcej kłopotów przedsiębiorstwom oraz wprowadziła różnorodną praktykę. Warto tu przytoczyć tylko niektóre formy nowych metod naliczania odsetek.

Niektóre przedsiębiorstwa w ogóle nie naliczają odsetek zwłoki nie chcąc stracić odbiorców z uwagi na dużą konkurencję na rynku pewnych towarów, zwłaszcza przy produkcji konfekcji ciężkiej. Są to przeważnie spółdzielnie pracy, które mają ostatnio duże trudności ze zbytem swej produkcji.

Są również przypadki, że odbiorca wyraźnie zastrzega sobie w umowie, że pokryje swoje zobowiązania z około 30-dniowym opóźnieniem, bez płacenia w tym czasie odsetek zwłoki.

W większości przedsiębiorstw rezygnuje się zupełnie z naliczania odsetek przy drobnych kwotach. Przy dostawach surowców atrakcyjnych dostawcy przeważnie domagają się składania czeków rachunkowych lub akredytywy. Przedsiębiorstwa takie prowadzą już u siebie ewidencję płatników, dzieląc ją na płatników dobrych i opornych. Na ogół wszystkie przedsiębiorstwa niechętnie kierują sprawy do arbitrażu i robią to dopiero po przeprowadzeniu kilkakrotnych monitów i po upływie kilku miesięcy.

To ociąganie się z kierowaniem spraw do arbitrażu powoduje dla Banku powstawanie nowego problemu nie występującego do tego czasu w praktyce kredytowej. Powstaje bowiem pytanie, kiedy tego rodzaju należności należy potraktować jako należność wątpliwą i zaliczyć ją do aktywów nierealnych. Może tu wchodzić w grę tylko kryterium czasu. Jeżeli przedsiębiorstwo nie dochodzi swych pretensji na przykład w ciągu sześciu miesięcy Bank będzie miał prawo przy analizie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa uznać taką należność jako aktyw nierealny.

Przy kredytowaniu przedsiębiorstw przez Bank może być brane pod uwagę nowe kryterium płatności uprzywilejowanych, którymi są tytuły egzekucyjno-sądowe, administracyjne i arbitrażowe. Są one pokrywane przez Bank w kolejności wpływu bez względu na dyspozycje posiadacza rachunku, przeciwko któremu został skierowany tytuł egzekucyjny i przed wszystkimi innymi płatnościami.

Przy takim ujęciu kredyty bankowe będą pokrywane dopiero po pokryciu płatności uprzywilejowanych.

W wielu przypadkach przy takim układzie może wystąpić zagrożenie ściągальności kredytów bankowych. Dlatego też Bank musi pilnie śledzić czy

niepokryte należności są kierowane do arbitrażu, jakie kwoty będą obejmowały takie tytuły.

W tej chwili nie jest to już zagadnienie tylko czysto teoretyczne, ale w niektórych przedsiębiorstwach zaczyna przybierać nawet dość jaskrawe formy. Występuje to obecnie szczególnie w tych branżach, gdzie są poważne wyłączenia z kredytowania, a zaopatrzenie i zbyt są ze sobą ściśle powiązane. Ma to miejsce zwłaszcza w spółdzielniach pracy, które zaopatrują się w bazach podległych WZSP oraz zbywają swoją produkcję w hurtowniach podległych tej samej jednostce.

Przy wyłączeniu z kredytowania i trudnościach płatniczych najdotkliwiej odbija się to na bazach zaopatrzenia, ponieważ są one powiązane tylko ze spółdzielniami. Jeżeli hurtownia nie pokryje faktur spółdzielni ta z kolei nie płaci bazy, a baza nie chce kierować sprawy do arbitrażu na przedsiębiorstwo podległe tej samej jednostce nadrzędnej. Ponieważ hurtownie i spółdzielnie mają kontrahentów z innych branż wobec tego są w korzystniejszej sytuacji od baz, które nie mogą mieć rozliczeń z innymi jednostkami. Bazy w zasadzie nie wypracowują zysku ale utrzymują się tylko z marży, wobec tego ich sytuacja finansowa stale się pogarsza.

Przypadki takie zaczęły występować w jaskrawszej formie dopiero w drugim półroczu 1959 roku, kiedy faktury zwrócone przez Bank będą ulegać przedawnieniu i przedsiębiorstwa przed upływem terminu przedstawienia zaczęły kierować sprawy do arbitrażu.

Warto jeszcze dodać, że uprawnienia wynikające z punktu 72 „Tymczasowych przepisów”, a polegające na tym, że płatnik może złożyć w banku płatnika wyraźną pisemną dyspozycję co do zmiany kolejności, polecając pokryć z jego rachunku w najbliższym dniu roboczym określone płatności lub też wstrzymać wszystkie płatności z wyjątkiem tych, których termin uiszczania nie może być odroczone — nie są zbyt często wykorzystywane, iak to przewidywano po wprowadzeniu przepisów. Wstępują one najczęściej w następujących przypadkach:

- a) przy zamrożeniach należności u odbiorców,
- b) gdy dostawcy warunkują sprzedaż w formie przelewów lub czeków potwierdzonych,
- c) gdy odbiorca otrzyma od dostawcy polecenie wykonania zapłaty zobowiązań wraz z odsetkami z zastrzeżeniem ewentualnie skierowania sprawy do arbitrażu.

Należy nadmienić, że nowe przepisy wpłynęły na uaktywnienie uczestników rozliczeń, jednak na razie jeszcze nie w tym stopniu, jak to pewno przewidywali inicjatorzy nowych przepisów.

T. Kulas
Łódź

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

Uwagi w sprawie obliczania przychodów pieniężnych nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej z tytułu dostaw, usług i robót na rzecz sektora uspołecznionego

Analiza bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest jak wiadomo jedną z podstawowych metod badania równowagi towarowo-pięniężnej na rynku. W liczbie zasadniczych problemów tego bilansu umieścić należy ocenę kształtowania się przychodów pieniężnych nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej, pochodzących ze sprzedaży towarów i usług. Poczynając od końca 1956 roku problem ten nabrał większego aniżeli do owego czasu znaczenia, ze względu na datujące się od tego okresu ożywienie obrotów sektora nieuspołecznionego naszej gospodarki.

Dokładne wyliczenie globalnych przychodów pieniężnych pozarolniczego sektora nieuspołecznionego należy do zadań bardzo skomplikowanych, ze względu na brak odpowiednich danych statystycznych.

Materiały gromadzone, czy to przez organizacje gospodarcze, zrzeszające jednostki gospodarki nieuspołecznionej (izby rzemieślnicze, zrzeszenia prywatnego przemysłu i handlu), czy to przez Główny Urząd Statystyczny, jak również dane podatkowe Ministerstwa Finansów budzą wątpliwości. Materiały te podają prawdopodobnie liczby zbyt niskie, co wpływa na obserwowanej powszechnie tendencji do pomniejszania przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej danych sprawozdawczych, wykorzystywanych do określania ich obowiązków fiskalnych.

Bardziej uchwytna jest ta część przychodów pieniężnych pozarolniczego sektora nieuspołecznionego, która pochodzi z obrotów z uspołecznionymi jednostkami gospodarczymi. Przychody te bowiem są wydatkami przedsiębiorstw i instytucji uspołecznionych, a więc jednostek obowiązanych ustawowo do posiadania rachunku bankowego i koncentrowania na nim w zasadzie całości swych obrotów pieniężnych.

W pewnych tylko ściśle określonych przypadkach uspołecznione jednostki gospodarcze mogą dokonywać wypłat bezpośrednio z kwot przez nie zainkasowanych, z pominięciem rachunku bankowego.

Na każdym czeku uspołecznione jednostki gospodarcze, będące w myśl obowiązujących przepisów uczestnikami planowania kasowego, mają poza tym obowiązek podawać na jaki cel podejmują gotówkę ze swego konta bankowego.

Wielkość drobnych wypłat gotówkowych, dokonywanych przez uspołecznione przedsiębiorstwa i instytucje bezpośrednio z wpływów gotówkowych nie odprowadzonych na rachunek bankowy a zatrzymanych we własnej kasie, ustalana jest przez NBP w oparciu o specjalne sprawozdania miesięczne, sporządzane przez głównych uczestników planowania kasowego NBP.

Na każdym zaś poleceniu przelewu jak również żądaniu zapłaty uwidoczniony być musi odbiorca przelewanej kwoty. Dotyczy to także przekazów pocztowych opłacanych bezgotówkowo.

Aparat bankowy jest zatem w stanie uchwycić wielkość omiawianych obrotów, jeżeli nie w oparciu o stale prowadzone ewidencję, to w drodze okresowych analiz bankowych dokumentów księgowych.

Formułując w sposób jak najbardziej przydatny dla potrzeb praktycznych można powiedzieć, że za obroty nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej, które są przedmiotem niniejszego opracowania, przyjmuje się przychody od uspołecznionych jednostek gospodarczych, podlegające opodatkowaniu podatkiem obrotowym i dochodowym od gospodarki nieuspołecznionej.

Przychody te można ogólnie podzielić na trzy części:

1. Bezpośrednie wpłaty gotówkowe do kas jednostek gospodarki nieuspołecznionej, dokonywane przez przedsiębiorstwa i instytucje uspołecznione. Tego rodzaju wpłaty obejmują także przekazy pocztowe wypłacane gotówką.

2. Przelewy na rachunki bankowe jednostek gospodarki nieuspołecznionej dokonywane przez sektor uspołeczniony. Należy tu także zaliczać przelewy pocztowe realizowane w drodze zapisów na rachunkach bankowych.

3. Potrącenia podatku dochodowego i obrotowego, dokonywane w myśl obowiązujących przepisów przez uspołecznione jednostki gospodarcze z kwot należnych od tych jednostek nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej i przelewane następnie na rachunki wydziałów finansowych.

Należy mieć na uwadze że, jak wskazuje praktyka, przedsiębiorstwa i instytucje uspołecznione dokonują wpłat na rachunki bankowe jednostek gospodarki nieuspołecznionej wyłącznie w formie przelewów bezgotówkowych.

Z działalności praktycznej banków wynika także, że wpłaty gotówkowe na rachunki jednostek gospodarki nieuspołecznionej dokonywane są jedynie przez właścicieli tych rachunków. Zapłata gotówkowa w obrotach z sektorem nieuspołecznionym realizowana jest z zasady, zarówno przez płatników uspołecznionych jak i nieuspołecznionych, w drodze bezpośrednich wpłat do kas prywatnych przedsiębiorców.

Ad 1. Bezpośrednie wpłaty gotówkowe do kas jednostek gospodarki nieuspołecznionej, dokonywane przez sektor uspołeczniony, można uchwycić opierając się na danych z wykonania planu kasowego NBP.

I tak w pozycji planu kasowego „zapłata za towary i usługi gospodarce nieuspołecznionej” ewidencjonowane są kwoty, które według oświadczeń przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych oraz jednostek budżetowych i budżetowanych wypłacane są w gotówce za towary i usługi nabywa-

ne przez nie od nieuspołeczniionych jednostek gospodarczych poza skupem od ludności¹⁾.

Dopiero jednak w 1958 r. na uczestników planowania kasowego nałożony został obowiązek określenia nua czekach, czy gotówka podejmowana na zapłatę za usługi i towary wypłacana będzie jednostkom gospodarki uspołecznionej, czy nieuspołecznionej. W latach poprzednich wypłaty te dotyczyły tak sektora uspołecznionego, jak i nieuspołecznionego. W związku z tym ustalenie części obrotów, która dotyczy gospodarki nieuspołecznionej, mogło być dokonane tylko w oparciu o wskaźniki wynikające z badań ankietowych.

Pierwsze takie badania przeprowadzone zostały przez banki w czerwcu i październiku 1957 roku. Wykazały one, że z kwot ewidencjonowanych w pozycji planu kasowego „zapłata za towary i usługi” 51% przypadało na obroty między sektorem uspołecznionym a nieuspołecznionym. Z sumy tej z kolei 15% stanowiła zapłata za towary, a 85% — zapłata za usługi i roboty.

Wyliczona w ten sposób kwota obejmuje także wypłaty na regulowanie należności za usługi przewoźników wiejskich, to jest chłopów trudniących się sezonowo wozactwem. Tkwią tu też wypłaty dla chałupników i osób trudniących się przemysłem ludowym i artystycznym z wyjątkiem pracujących na rzecz jednostek nadzorowanych przez Centralny Związek Spółdzielczości Pracy lub Komitet Drobnej Wytwórczości. Wypłaty te należy potrącać jako zaliczane do płac.

W pozycji planu kasowego NBP „wypłaty z rachunków organizacji społecznych, ewidencjonowane są między innymi także kwoty gotówkowe, wypłacane przez te organizacje na rzecz jednostek nieuspołeczniionych za towary, usługi i roboty. Jak wykazały wspomniane uprzednio badania ankietowe obroty te stanowią 5% całości wypłat gotówkowych z rachunków omawianych instytucji.

Część tej sumy stanowią przychody nie podlegające opodatkowaniu podatkiem obrotowym i dochodowym, a zatem nie będące przychodami pozarolniczych jednostek gospodarki nieuspołecznionej. Są to wydatki na zakup towarów i usług w sektorze uspołecznionym oraz na skup od ludności produktów rolnych i artykułów nierolniczych.

Opierając się na ogólnej obserwacji tych obrotów sądzić można, że dotyczą one pozarolniczego sektora nieuspołecznionego mniej więcej w połowie.

Kwoty ewidencjonowane w pozycji planu kasowego NBP „skup zdecentralizowany i inny”²⁾ obejmują też między innymi wypłaty gotówkowe uspołeczniionych organizacji handlowych na uzupełnienie masy towarowej ze źródeł zdecentralizowanych artykułami przemysłowymi nabywanymi od jednostek gospodarki nieuspołecznionej. Szacunku omawianej kwoty dokonać można jedynie odejmując od sumy zaewidencjonowanej w tej pozycji planu kasowego wypłaty na skup zdecentralizowany produktów rolnych i na wypłaty komitentom dokonywane przez uspołecznione sklepy komisowe, które to wielkości ujmowane są w sprawozdawczości MHW oraz wypłaty na skup produktów rolnych dokonywane przez uspołecznione jednostki gospo-

darcze poza handlem, co można szacować tylko w oparciu o spostrzeżenia z praktyki³⁾.

W pozycji planu kasowego „rozchody różne” ewidencjonowane są między innymi kwoty, które stanowią wypłaty gotówkowe specjalnych jednostek budżetowych na rzecz jednostek gospodarki nieuspołecznionej za dostarczone towary oraz świadczone usługi i roboty. Kwoty te nie zostały uchwycone we wzmiankowanych badaniach ankietowych. Opierając się na ogólnym rozeznaniu tych obrotów przyjąć można, że wynoszą one kwotowo mniej więcej tyle samo, co analogiczne wypłaty instytucji społecznych.

Ad 2. Wielkość przelewów na rachunki bankowe jednostek gospodarki nieuspołecznionej, dokonywanych przez sektor uspołeczniiony wyliczyć można dwoma metodami.

Jedna metoda polega na zsumowaniu dopisów na rachunkach jednostek gospodarki nieuspołecznionej we wszystkich bankach, to jest w NBP, BI, BR, SOP i PKO³⁾. Opierając się na praktycznym rozeznaniu przyjąć należy, że w SOP tylko 50% obrotów w tym zakresie stanowią wpływy na rachunki pozarolniczej gospodarki nieuspołecznionej, a reszta dotyczy gospodarstw chłopskich. Od kwoty tej należy odjąć wpłaty gotówkowe na te rachunki wyliczone w oparciu o ewidencję planu kasowego NBP⁴⁾ oraz obroty bezgotówkowe pomiędzy nieuspołeczniionymi jednostkami gospodarczymi. Te ostatnie wyliczyć można jedynie w oparciu o stałą lub okresową (uchwycenie proporcji) ewidencję prowadzoną przez banki.

Poza tym należy tu wziąć pod uwagę ewentualne przelewy z rachunków bankowych uspołeczniionych jednostek gospodarczych na książeczki oszczędnościowe PKO, którymi posługiwać się mogą przedsiębiorcy prywatni występując jako osoby fizyczne. Obroty te są jednak do uchwycenia tylko przez stałą lub okresową ewidencję bankową. Druga metoda przedstawia się następująco:

Jeżeli przyjmiemy na podstawie obserwacji z praktyki, że wpłaty gotówkowe na rachunki jednostek gospodarki nieuspołecznionej dokonywane są tylko przez właścicieli tych rachunków, to wielkość przychodów sektora nieuspołecznionego z tytułu obrotów z uspołeczniionymi jednostkami gospodarczymi, zrealizowanych w formie przelewów na rachunki bankowe, równać się będzie sumie, na którą złożą się:

a) saldo obrotów gotówkowych (nadwyżka wypłat nad wpłatami) na rachunkach bankowych jednostek gospodarki nieuspołecznionej,

b) suma przelewów z rachunków bankowych jednostek gospodarki nieuspołecznionej na rzecz sektora uspołecznionego,

c) wzrost stanów na rachunkach bankowych jednostek gospodarki nieuspołecznionej. Spadek stanów na tych rachunkach należy z omawianej sumy potrącić.

Przelewy na rachunki bankowe jednostek gospodarki nieuspołecznionej, dokonywane przez sektor uspołeczniiony, można uchwycić opierając się na ewidencji z wykonania planu kasowego NBP, zapisach księgowych banków, danych z zakresu wpływów podatkowych i składek ubezpieczenio-

¹⁾ Wypłaty na skup, to znaczy wypłaty nie stanowiące dochodów sprzedawcy, podlegających opodatkowaniu podatkiem obrotowym i dochodowym, ewidencjonowane są w planie kasowym NBP w innych pozycjach.

²⁾ Począwszy od 1.1.1959 r. wprowadzona została do planu kasowego NBP pozycja „skup artykułów nierolniczych”, co odpowiednio upraszcza omawiane wyliczenia.

³⁾ Nie biorąc pod uwagę obrotów na rachunkach osób fizycznych.

wych, oraz danych dotyczących sprzedaży jednostkom nieuspołecznionym przez sektor uspołeczniiony.

I tak saldo obrotów gotówkowych na rachunkach jednostek gospodarki nieuspołecznionej obliczyć można na podstawie ewidencji z wykonania planu kasowego NBP. Bierze się tu pod uwagę pozycje przychodów i rozchodów planu kasowego „wplaty na rachunki” oraz „wyplaty z rachunków osób fizycznych i jednostek gospodarki nieuspołecznionej”.

Ponieważ w tych pozycjach planu kasowego ewidencjonowane są także obroty na rachunkach osób fizycznych, od omawianego salda należy odjąć sumę przelewów bezgotówkowych na rachunki tych ostatnich. Są to wynagrodzenia za prace, najczęściej honoraria autorskie, które wynoszą, jak wynika z wspomnianych badań ankietowych, około 18 milionów złotych miesięcznie.

Zmianę stanów na rachunkach bankowych jednostek gospodarki nieuspołecznionej wyczytać można z danych księgowych instytucji bankowych.

Wpływy skarbu państwa z podatku obrotowego i dochodowego od gospodarki nieuspołecznionej, opłacane bezgotówkowo ustalić można na podstawie badań Ministerstwa Finansów. Wykazały one, że część ta, biorąc przeciętnie, stanowi około 30—40% całości wpływów z omawianego podatku. Wyliczenie przeprowadzone w powyższy sposób obejmuje także tę część podatku dochodowego i obrotowego, która potrącana jest przez uspołecznione jednostki gospodarcze z kwot wypłacanych przez nie jednostkom gospodarki nieuspołecznionej i przelewana następnie na rachunki wydziałów finansowych.

Wpływy skarbu państwa z podatku od wynagrodzeń, dotyczące zatrudnionych w sektorze nie-

uspołecznionym, ustalać można opierając się na rozrachunku Ministerstwa Finansów. Część ta wynosi przeciętnie około 1% całości wpływów z tego podatku.

Opierając się na danych szacunkowych Ministerstwa Finansów ustalić także można wielkość podatków od nieruchomości i od lokali opłacanych bezgotówkowo przez nieuspołecznione jednostki gospodarcze.

Wpływy związków zawodowych z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne opłacane bezgotówkowo określić można na podstawie danych Centralnego Zarządu Ubezpieczeń Społecznych CRZZ.

Część utargu sektora uspołecznionego zrealizowaną w drodze przelewów z rachunków jednostek gospodarki nieuspołecznionej, gdzie faktycznie wchodzi w grę wyłącznie obroty Centralnego Zarządu Hurtu Spożywczego Ministerstwa Handlu Wewnętrznego w zakresie zaopatrzenia prywatnych piekarni, ustalić można w oparciu o dane tegoż centralnego zarządu.

Ad 3. Podatek dochodowy i obrotowy w części potrącanej z kwot należnych jednostkom gospodarki nieuspołecznionej od sektora uspołecznionego można wyliczyć w sposób wystarczająco dokładny opierając się na założeniu, że suma ta wynosi około 7,5% globalnej wielkości należności wchodzących tu w grę. Stopa omawianych potrąceń podatku dochodowego i obrotowego waha się od 6% przy usługach do 12% przy dostawach towarowych. Przyjęcie przeciętnej na poziomie niższym od średniej arytmetycznej wydaje się uzasadnione ze względu na przewagę usług w tych obrotach, co wynika z obserwacji poczynionych w praktyce.

Schemat obrotów pieniężnych jednostek pozarolniczych gospodarki nieuspołecznionej z sektorem uspołecznionym

P. Przychody

A. W części wpłacanej

1. do kas pozarolniczych jednostek gospodarki nieuspołecznionej w gotówce, zarówno przez kontrahentów uspołeczniionych jak i nieuspołeczniionych,
2. na rachunki bankowe nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej:
 - a) gotówką — tylko przez właścicieli rachunków na własne rachunki,
 - b) przelewami — zarówno przez kontrahentów uspołeczniionych jak nieuspołeczniionych; te ostatnie równe analogicznym wydatkom.

B. W części potrącanej z tytułu podatku dochodowego i obrotowego przez uspołecznione jednostki gospodarcze z kwot należnych od nich nieuspołecznionej gospodarce pozarolniczej; sumy te przelewane są następnie na rachunki wydziałów finansowych.

C. W części zmieniającej stany zasobów pieniężnych pozarolniczych jednostek gospodarki nieuspołecznionej, w tym:

1. zmniejszenie stanów na rachunkach bankowych (wzrost sald „winien”),
2. zmniejszenie zasobów gotówkowych

W. Wydatki

A. W części wypłacanej

1. z kas pozarolniczych jednostek gospodarki nieuspołecznionej w gotówce na rzecz kontrahentów uspołeczniionych i nieuspołeczniionych
2. z rachunków bankowych nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej:
 - a) gotówką — tylko w formie podjęć przez właściciela rachunku,
 - b) przelewami — tak na rzecz kontrahentów uspołeczniionych jak i nieuspołeczniionych; te ostatnie równe analogicznym przychodom.

1. zwiększenie stanów na rachunkach bankowych (wzrost sald „ma”),
2. zwiększenie zasobów gotówkowych

U w a g a:

Wpłaty gotówkowe do kas pozarolniczych jednostek gospodarki nieuspołecznionej dokonywane przez nieuspołeczniionych kontrahentów oraz wszelkie wypłaty z tych kas i zmiany ich stanów nie mają znaczenia przy obliczaniu przychodów pieniężnych nieuspołecznionej gospodarki pozarolniczej z tytułu dostaw, robót i usług na rzecz sektora uspołecznionego.

Rachunek niniejszy jest zbędny, jeżeli przelewy na rachunki bankowe nieuspołeczniionych jednostek gospodarczych, poza rolnictwem, od sektora uspołecznionego wyliczane są metodą drugą.

Dla ułatwienia czytelnikowi lepszego uzmysło-

wienia sobie funkcjonowania metody wyliczeń przedstawionej w niniejszym artykule załącza się schemat obrotów pieniężnych nieuspołeczniionej gospodarki pozarolniczej z sektorem uspołecznionym oraz przykłady liczbowe.

Przykłady liczbowe ilustrujące strukturę obrotów nieuspołeczniionych jednostek gospodarczych poza rolnictwem z sektorem uspołecznionym (liczby dowolne).

I. Obroty łączne

PA1 uspołeczniionych .	25	WA1 uspołeczniionych .	5
PA1 nieuspołeczniionych	150	WA1 nieuspołeczniionych	100
PA2 a	10	WA2 a	55
PA2 b uspołeczniionych .	50	WA2 b uspołeczniionych	4
PA2 b nieuspołeczni- nych	10	WA2 b nieuspołeczni- nych	10
B	5	B	5
PC1	0	WC1	1
PC2	0	WC2	70
r a z e m	250	r a z e m	250

II. Obroty kas

PA1 uspołeczniionych .	25	WA1 uspołeczniionych .	5
PA1 nieuspołeczniionych	150	WA1 nieuspołeczniionych	100
PC2	0	WC2	70
r a z e m	175	r a z e m	175

III. Obroty na rachunkach bankowych

PA2 a	10	WA2 a	55
PA2 b uspołeczniionych .	50	WA2 b uspołeczniionych	4
PA2 b nieuspołeczni- nych	10	WA2 b nieuspołeczni- nych	10
PC1	0	WC1	1
r a z e m	70	r a z e m	70

IV. Utarg nieuspołeczniionych jednostek gospodarczych poza rolnictwem z tytułu dostaw, robót i usług na rzecz sektora uspołeczniionego (realizowany tak w gotówce, jak i bezgotówkowo).

$$PA1 \text{ uspołeczniionych} + PA2 b \text{ uspołeczniionych} + B = U$$

$$25 + 50 + 5 = 80$$

V. Utarg nieuspołeczniionych jednostek gospodarczych poza rolnictwem z tytułu dostaw, robót i usług na rzecz sektora uspołeczniionego, realizowany bezgotówkowo przy zastosowaniu drugiej metody wyliczeń.

$$(WA2 - PA2a) + WA2 b \text{ uspołeczniionych} + B + WC1 =$$

$$PA2 b \text{ uspołeczniionych} + B$$

$$55 - 10 + 4 + 5 + 1 = 50 + 5$$

L. Zabłocki

Uwaga: PC1 i WCL oraz PC2 i WC2 podano per saldo.

Notatka bibliograficzna

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze wydały bardzo interesującą pracę doradcy Prezesa NBP — Zygmunta Karpińskiego pt. „Bank Polski 1924—1939”.

Autor przedstawia w niej historię sytuacji finansowej Polski w okresie międzywojennym ze szczególnie dokładnym i wnikliwym naświetleniem polityki walutowej na tle ogólnoswiatowego układu stosunków monetarnych. Te zagadnienia ujęte są przez pryzmat działalności Banku Polskiego, który jako instytucja emisyjna był jednym z najważniejszych ośrodków dyspozycji gospodarczej i koordynował liczne elementy wpływające na przebieg wydarzeń ekonomicznych.

Głównym tematem książki, który wiąże wszystkie ogniwa polityki gospodarczej jest troska czynników rządowych i Banku o utrzymanie wartości pieniądza, jego odpowiedniej relacji w obrotach zagranicznych i na rynku krajowym.

Bardzo ciekawie przedstawione są ścierające się wówczas w Polsce prądy w polityce pieniężnej, rola jaką Bank Polski odegrał w odbudowie gospodarki, jego współpraca na tym polu z administracją państwową oraz rozdziewki w poglądach, doprowadzające nawet do dymisji w roku 1925 premiera, a w roku 1936 prezesa Banku. W książce zachowany jest porządek chronologiczny wydarzeń, zebrany w niej i zanalizowany materiał staje się więc najważniejszym przyczynkiem do historii gospodarczej okresu międzywojennego. Bogata tematyka podzielona została na następujące okresy:

- 1) przygotowania do stabilizacji pieniądza i powołania Banku Polskiego (okres inflacji),
- 2) pierwsza stabilizacja złotego w roku 1924,
- 3) druga stabilizacja złotego w roku 1927 w oparciu o pożyczkę zagraniczną (stabilizacyjną),
- 4) okres pomyślnej koniunktury gospodarczej i przesilenie (lata 1928—1930),
- 5) okres depresji gospodarczej w wyniku kryzysu światowego (1930—1936),
- 6) wprowadzenie reglamentacji dewizowej, ostatni okres przedwojenny.

Po pierwszej wojnie światowej Polska, tak jak inne kraje europejskie, przechodziła trudny okres inflacji i kryzysu walutowego. Pod wpływem ciężkiej sytuacji finansowej, grożącej sparaliżowaniem całego życia gospodarczego, Sejm uchwalił w styczniu 1924 r. ustawę o naprawie Skarbu i reformie walutowej, która stworzyła podstawę nowego ustroju pieniężnego, ustalając złoty na parytecie franka złotego (dolar USA = 5,18 zł) i wprowadzając swobodną wymianę banknotów na złoto i dewizy według stałego parytetu (system — gold exchange standard). Mocą tej ustawy został również powołany do życia Bank Polski, jako spółka akcyjna wyposażona przez państwo w przywilej emisyjny.

Pierwsza próba stabilizacji na tych zasadach waluty polskiej nie dała oczekiwanych wyników. Nagromadzony przez Bank zapas złota i dewiz w wysokości 50 mln dolarów okazał się, wobec pasywnego charakteru bilansu

płatniczego, niewystarczający dla wykonania zamierzonych zadań Banku i utrzymania kursu złotego na poziomie parytetu. Wystąpiły wówczas objawy inflacyjne (tzw. druga inflacja), których źródłem było przede wszystkim wzrastające szybko emitowanie przez Skarb bilonu i biuletów zdawkowych. Na tle różnicy poglądów co do środków zaradczych doszło do ostrego konfliktu między Bankiem i rządem, który doprowadził do ustąpienia ówczesnego premiera Władysława Grabskiego (będącego równocześnie ministrem Skarbu), dążącego do utrzymania złotego na poziomie pierwotnego, wysokiego parytetu.

Druga stabilizacja złotego przeprowadzona była w roku 1927 w oparciu o poważne zażyczenie rezerw kruszcowo-walutowych z zaciągniętej pożyczki zagranicznej w wysokości około 72 mln dolarów. Pożyczka ta przeznaczona została na wycofanie z obiegu pieniędzy skarbowych, na powiększenie funduszy własnych Banku, utworzenie rezerwy skarbowej oraz na zakup złota i na cele rozwoju ekonomicznego (kredyty dla przedsiębiorstw państwowych i dla rolnictwa). Równocześnie zatwierdzony został ustawowo nowy parytet złotego, a mianowicie: dolar = 8,91 zł (poziom faktyczny). W następnym okresie trzyletnim poprawia się znacznie koniunktura gospodarcza kraju, między innymi dzięki przypiływowi kredytów zagranicznych.

Bank tkwił mocno w systemie gold exchange standard. Zajmował on jedno z pierwszych miejsc wśród banków emisyjnych pod względem wielkości zapasu dewiz na kontynencie Europy (w roku 1927 kolejność ta była następująca: Bank Francji, Bank Rzeszy, Bank Austriacki, Bank Polski i dalej inne banki europejskie). W okresie tym następuje również obniżenie stopy procentowej Banku z 12% do 8% oraz odpowiednie obniżenie stawek oprocentowania wkładów pieniężnych.

Wielki międzynarodowy kryzys gospodarczy odbił się ujemnie również na gospodarce polskiej, szczególnie na rolnictwie.

Załamanie się funta angielskiego zagroziło bezpośrednio systemowi waluty dewizowo-złotej. Wszystkie niemal waluty związane z funtem uległy dewaluacji. Na podkreślenie zasługuje, że na tle finansowego kryzysu całego świata kapitalistycznego Polska wykazała stosunkowo dużą odporność. Utrzymała swój parytet walutowy i nie wprowadziła żadnych ograniczeń dewizowych. Przestrzeganie tych zasad dało podstawę do przystąpienia Polski do „bloku złotego”, utworzonego po dewaluacji funta dla państw deklarujących utrzymanie waluty złotej. Celowość przystąpienia Polski, będącej państwem dłużniczym, do tego bloku budzi poważne zastrzeżenia.

Sytuacja dewizowa kształtowała się nadal niepomyślnie, wystąpiło nasilenie tezauryzacji wywołujące import monet i złota na rynek prywatny. Chaos walutowy spotęgowany jeszcze został przez spadek kursu dolara, co wzmogło ucieczkę od złotego i odpływ dewiz. Objawy te podważyły system liberalnej polityki dewizowej. W roku 1936 minister Skarbu Eugeniusz Kwiatkowski przeprowadził swoją koncepcję reglamentacji dewizowej, uzależniającej od zezwoleń obrót zagranicznymi środkami płatniczymi i złotem. Doszło wtedy po raz drugi do „krótkiego spięcia” między ministrem Skarbu a prezesem Banku. Tym razem konflikt zakończył się ustąpieniem ze stanowiska prezesa Banku (Adama Koca).

Pod ochroną reglamentacji dewizowej udało się zahamować odpływ dewiz i Bank mógł zabezpieczyć kurs złotego na danym parytecie oraz rozszerzyć swą działalność kredytową, przychodząc szczególnie z wydatną pomocą finansową rolnictwu. Bank obniżył również stopniowo stopę dyskontową do 4 i 1/2%.

W latach 1937 — 1939 zaczęły już coraz silniej występować objawy zaniepokojenia sytuacją polityczną. Wynikiem tego było wycofywanie wkładów pieniężnych z banków wskutek czego znalazł się w trudnym położeniu Bank Gospodarstwa Krajowego, Poczta Kasa Oszczędności i komunalne kasy oszczędności. Bank Polski musiał przyznać dodatkowe kredyty redyskontowe, co przyczyniło się do wzrostu emisji.

Zabiegi te, odznaczające się dużą sprawnością techniczną, umożliwiły w tym okresie krytycznym opanowanie sytuacji pieniężnej do ostatniej chwili przed wybuchem wojny.

W omawianej książce przedstawiony jest również w skrócie system kredytowy banku, organizacja jego władz oraz wiele zagadnień specjalnych. W ten sposób praca daje pogląd na całość działalności Banku i jego rolę w organizacji polskiego systemu pieniężnego w okresie międzywojennym.

Jest to pierwsza praca i dotąd jedyna o naszej przedwojennej instytucji emisyjnej. Wybitne znawstwo autora w zakresie zagadnień monetarnych i bankowości w ogóle nadaje jej charakter dzieła, które naświetla doskonale nie tylko przedwojenne stosunki pieniężne, ale także mechanizm centralnego banku emisyjnego, działającego w warunkach gospodarki kapitalistycznej.

M. K.