

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

XV LAT PRL

T R E Ś Ć:

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Główne daty w rozwoju stosunków pieniężnych w latach 1944—1959 — <i>S. Michalski</i>	329
2. Uwagi o roli inwestycji w gospodarce narodowej — <i>K. Rudnicki</i>	335
3. Zagadnienia planowania inwestycji zdecentralizowanych a rola aparatu bankowego — <i>J. Boguszeński</i>	338
4. Konferencje specjalistyczne — <i>W. Szostek</i>	345
5. Automatyzacja rachunkowości bankowej — <i>J. Lipiński</i>	347
6. Czwarta konferencja naukowa w Narodowym Banku Polskim — <i>M. Osiecki</i>	350

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

1. Kilka uwag o arkuszu ewidencyjno-analitycznym — <i>L. Bogobowicz</i>	358
2. Obliczanie funduszu płac w oparciu o ewidencję planu kasowego — <i>L. Zabłocki</i>	363
3. Metoda i tryb sporządzania planów obrotów płatniczych z zagranicą oraz kontrola ich wykonania — <i>A. Gubarewski</i>	367

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Analiza wykonania planu funduszu płac — <i>S. Goss</i>	369
2. Kilka uwag o ekspedycji poczty — <i>W. Świętojański</i>	375

Z NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

1. Nr 1/59 — <i>A. Zawadzka</i>	376
---	-----

Artykuły prosimy nadsyłać w dwu egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym margineśm, 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

Druk ukończ. 14.VII.59. Nakł 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1 Ark. wyd. 9,2

Stołeczne Zakłady Graficzne. Zakład Wydawniczy Zam. 391 — W-12

GŁÓWNE DATY W ROZWOJU STOSUNKÓW PIENIĘŻNYCH W LATACH 1944 — 1958

W sierpniu 1959 roku przypada piętnasta rocznica pierwszego aktu walutowego, wydanego przez władzę ludową. W związku z tym pożyteczne wydaje się przypomnienie głównych dat w rozwoju systemu pieniężnego w Polsce Ludowej:

1) Okres planu trzyletniego

Pierwszym aktem walutowym władzy polskiej po wyzwoleniu był dekret Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego z dn. 24 sierpnia 1944 r. o emitowaniu biletów skarbowych (Dz. U. Nr 3 poz. 1). Dekret ten: a) upoważnił kierownika resortu gospodarki narodowej i finansów PKWN do emitowania biletów skarbowych z napisem „Narodowy Bank Polski”, b) dopuścił do obiegu walutę radziecką w relacji 1 zł = 1 rb., c) utrzymał przejściowo obieg biletów Banku Emisyjnego. Cechą charakterystyczną tego dekretu jest wprowadzenie do obiegu emisji skarbowej, której znaki miały nosić napis „Narodowy Bank Polski”. Formalnie znaki te zostały przejęte przez powołany później do życia Narodowy Bank Polski na mocy dekretu z dnia 18 września 1945 r. o włączeniu emisji biletów skarbowych do emisji biletów bankowych Narodowego Banku Polskiego (Dz. U. Nr 42 poz. 232).

Dekretem PKWN z dnia 23 października 1944 r. (Dz. U. Nr 9 poz. 43) wycofane zostały z obiegu na obszarze woj. białostockiego marki niemieckie — w drodze wymiany w relacji 1 złoty = 1 marka, maksymalnie do 300 marek na osobę.

Krótko przed ofensywą styczniową wydany został dekret z dnia 6 stycznia 1945 r. o deponowaniu i wymianie banknotów Banku Emisyjnego w Polsce (Dz. U. Nr 1 poz. 2); w myśl tego dekretu bilety Banku Emisyjnego traciły charakter środka płatniczego z dniem 10 stycznia 1945 r. i miały być wymienione do 28 lutego 1945 r. Na obszarach wyzwolonych do ofensywy styczniowej znajdowały się zatem w obiegu bilety skarbowe emisji PKWN, ruble radzieckie, bilon niemiecki (na obszarze woj. białostockiego).

Od stycznia 1945 r. rozpoczyna się intensywny proces porządkowania systemu pieniężnego.

Na wyzwolonych obszarach Polski proces ten przebiegał następującymi etapami:

1. Banknoty Banku Emisyjnego — zgodnie z wymienionym wyżej dekretem z dnia 6 stycznia 1945 r., którego moc obowiązującą z pewnymi zmia-

nami rozciągnięto następnie na obszary wyzwolone po dniu 6 stycznia 1945 r., straciły charakter środka płatniczego z dniem 6 stycznia, a wymiana ich na bilety złotowe została przeprowadzona do 28 lutego 1945 r.;

2. Ruble radzieckie wycofane zostały z obiegu z dniem 15 lutego 1945 r., a wymiana ich przeprowadzona w relacji 1 złoty = 1 rubel.

3. Marki niemieckie straciły charakter prawnego środka płatniczego z dniem 28 lutego 1945 r. Wymiana marek niemieckich została przeprowadzona do 28 lutego 1945 r., a na terenie woj. poznańskiego, pomorskiego i pow. żywieckiego i rybnickiego — do 10 kwietnia 1945 r. oraz na terenie b. Wolnego m. Gdańska — do 30 września 1945 r.

Górna granica wymiany waluty okupacyjnej na nową walutę dla osób fizycznych wynosiła:

dla złotych „krakowskich” 500 złotych
dla marek niemieckich:

- a) na obszarze woj. białostockiego
300 marek
w relacji 1 złoty = 1 marka, czyli 300 złotych
- b) na innych obszarach — 500 marek
w relacji 1 złoty = 2 marki, czyli 250 złotych

Zakłady rzemieślnicze i mniejsze przedsiębiorstwa prywatne miały prawo do wymiany biletów Banku Emisyjnego maksymalnie na 2000 zł, natomiast przedsiębiorstwa większe — na sumy określone przez komisje dla spraw wymiany, maksymalnie jednak do 50%. Na obszarach wyzwolonych po dniu 6 stycznia 1945 r. maksymalna suma złotych „krakowskich”, którą mogło wymienić prywatne przedsiębiorstwo, ustalona została na 500 zł. Marki niemieckie były wymieniane tylko osobom fizycznym, co tłumaczy się szczególnymi warunkami, w jakich znajdowała się ludność polska na tzw. terenach wcielonych do Rzeszy.

W ramach reformy pieniężnej 1944—45 przedłożono do wymiany 3.842 miliony złotych, do depozytu złożono 1052 miliony zł.

Łącznie z dodatkowymi zezwoleniami na wymianę emisja biletów złotych z tytułu wymiany waluty okupacyjnej wyniosła 4012 milionów złotych.

Jak wspomniano, znaki pieniężne nowej waluty polskiej emitowane były przez skarb odrodzonego państwa; emisja ta zaspokajała w pierwszym rzę-

dzie potrzeby budżetu państwowego i potrzeby finansowe, związane z uruchomieniem produkcji na wyzwolonych obszarach Polski.

Przygotowaniem do stworzenia systemu pieniężno-kredytowego był dekret z dnia 15 stycznia 1945 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz. U. Nr 4 poz. 14).

Narodowy Bank Polski, który rozpoczął swoją działalność — licząc od daty uruchomienia pierwszego oddziału — z dniem 9 lutego 1945 r., przejął następnie emisję znaków pieniężnych, które zewnętrznie były od początku oznaczone jako bilety Banku.

Reforma pieniężna, przeprowadzona w r. 1944-45, pomimo braków organizacyjnych i błędów w przeprowadzeniu i mimo że podnoszono w stosunku do niej zarzuty, iż nie była dostatecznie głęboka i że utrzymała poważne obciążenie gospodarki emisją z tytułu wymiany waluty okupacyjnej, stworzyła jednak warunki do stabilizacji waluty, wykorzystania emisji pieniądza w pierwszym etapie odbudowy gospodarki narodowej na potrzeby budżetu państwa oraz na potrzeby związane z uruchomieniem i rozszerzeniem produkcji, bez wywołania procesów inflacyjnych, a także do wykorzystania pieniądza jako narzędzia regulowania stosunków rynkowych oraz ograniczania i wypierania elementów kapitalistycznych. Stworzoną w wyniku reformy pieniężnej możliwość szerokiego wykorzystania emisji na potrzeby uruchomienia produkcji, a także na potrzeby budżetu, bez obawy wywołania procesów inflacyjnych, przyjęło się określać jako „marzę emisyjną”.

Marża emisyjna powstała w wyniku nie tylko samej reformy pieniężnej i zdjęcia z obiegu poważnej części znaków pieniężnych, pochodzących z okresu wojny. Istnienie marży emisyjnej uwarunkowane było równocześnie specyficznymi warunkami gospodarczymi, w jakich znalazł się kraj bezpośrednio po wojnie. Tymi specyficznymi warunkami, które pozwoliły w pierwszym okresie sięgnąć do emisji jako źródła finansowania produkcji, a także budżetu, były:

a) stopniowy powrót do rozwiniętej gospodarki pieniężnej po pewnej naturalizacji wymiany, jaka miała miejsce w okresie wojny; proces ten wymagał dodatkowej masy pieniądza;

b) szybkie efekty produkcyjne uruchomionych przy pomocy kredytu bankowego zakładów przemysłowych, w związku z czym dodatkowa emisja pieniądza w stosunkowo krótkim czasie znajdowała swój odpowiednik w zwiększonej masie towarów;

c) zwiększenie masy towarowej w wyniku pomocy gospodarczej Związku Radzieckiego (zboże, mąka, inne artykuły konsumpcyjne) dostaw UNRRA, importu kredytowanego i pasywnego salda w handlu zagranicznym;

d) istnienie stosunkowo znacznych towarowych i materiałowych zapasów niemieckich,

e) uruchamianie nieczynnych poprzednio zakładów wytwórczych, odbudowa lekko uszkodzonych lub tylko częściowo zburzonych fabryk — przy małych nakładach inwestycyjnych oraz

f) usuwanie „wąskich przekrojów” w poszczególnych zakładach i gałęziach,

Te szczególne warunki sprawiły, że w bezpośrednim powojennym okresie silny wzrost emisji nie wywołał procesów inflacyjnych.

W roku 1945 obieg pieniężny wzrósł więcej niż trzykrotnie, natomiast ceny wolnorynkowe spadły; w następnym roku obieg pieniężny wzrósł o 228% (grudzień 1946 w stosunku do grudnia 1945), ceny wolnorynkowe wykazywały w tym czasie pewną stabilizację; dopiero w końcu roku miał miejsce wzrost cen, jednak znacznie poniżej wzrostu obiegu pieniężnego (poziom cen z grudnia 1946 był wyższy o 31% w stosunku do grudnia 1945).

Wzrost cen zaobserwowany w końcu 1946, przekształcił się w roku 1947 w żywiołowy ruch cen. Wskaźnik cen wolnorynkowych w Warszawie w stosunku do roku 1946 wykazuje wzrost o 45%.

Wzrost cen w r. 1947, w szczególności w zakresie artykułów żywnościowych, pozostaje m. in. w związku ze zniesieniem świadczeń rzeczowych w rolnictwie, klęskami żywiołowymi (ostra zima 1946/47 i powódź), a także osłabieniem działania tych czynników, które amortyzowały w wysokim stopniu szybki wzrost obiegu w roku 1946 (np. ograniczenie dostaw z zagranicy). W roku 1948 wskaźnik cen wolnorynkowych utrzymał się prawie na niezmiennym poziomie (w Warszawie wzrost zaledwie o 2%).

Natomiast w roku 1949 ceny wolnorynkowe wzrosły o 22%.

Plenum kwietniowe PPR 1947 r. stało się punktem wyjściowym do ataku przeciwko elementom kapitalistycznym, przeprowadzonego w rozegranej w ciągu roku 1947 i 1948 tzw. „bitwie o handel”.

Udział sektora socjalistycznego w handlu hurtowym wzrastał następująco:

r. 1946 — 80%

r. 1949 — 99%

W handlu detalicznym proces uspołecznienia przebiegał z pewnym opóźnieniem w stosunku do handlu hurtowego.

Udział handlu uspołecznionego w detalu wzrastał w następujący sposób:

r. 1946 — 22%

r. 1947 — 30%

r. 1948 — 37%

r. 1949 — 56%

r. 1950 — 83%

W skupie artykułów rolnych aparat uspołeczniony zdobył dominującą pozycję w końcu roku 1948 — gdy chodzi o zboże i w r. 1949 w zakresie żywności. Udział aparatu uspołecznionego w skupie już osiągnął w r. 1949—62%, a mleka — 54%.

Jedną z przyczyn wzrostu obiegu pieniężnego było likwidowanie naturalnej gospodarki wojennej i rozszerzanie sfery stosunków towarowo-pieniężnych.

Gdy chodzi o stosunki ekonomiczne między miastem i wsią, to początkowo były one oparte na systemie świadczeń rzeczowych wsi. Świadczenia rzeczowe obowiązywały w okresie od r. 1944 do lipca 1946 r. Były one związane ze szczególnymi koniecznościami okresu wyzwolenia i wstępnej odbudowy kraju. Po zniesieniu obowiązku świadczeń rzeczowych skup artykułów rolnych prowadził Fundusz

Apro wizacyjny za pośrednictwem państwowego, spółdzielczego i prywatnego aparatu skupu.

W związku z trudnościami zbożowymi w r. 1947 wprowadzono, począwszy od zbiorów 1947 roku, obowiązek regulowania części podatku gruntowego w formie dostawy określonych artykułów rolnych. Wpływy podatku w zbożu wynosiły około 25% całej ilości skupowanego zboża.

Zwiększenie zakresu gospodarki pieniężnej związane było również z ograniczeniem naturalnej części płacy i likwidacją zaopatrzenia kartkowego.

Wskaźnik wzrostu płac w rozpatrywanym okresie kształtował się następująco:

	1946	1947	1948	1949
płace nominalne	100	153	213	304
płace realne	100	113	157	207

Jaskrawa rozpiętość między wzrostem płac nominalnych i realnych w r. 1947 pozostaje w związku z żywiołowym ruchem cen w 1947 r.

Zaopatrzenie ludności w oparciu o system kartkowy i sztywne ceny, niższe od cen wolnorynkowych, utrzymywane było — gdy chodzi o podstawowe artykuły żywnościowe — chleb i mąkę — do września 1948 r., a mięso i tłuszcze — do początku r. 1949.

W końcowym okresie planu trzyletniego, na bazie wzrostu produkcji oraz w wyniku zwycięskiego przeprowadzenia walki o handel, przejścia przez państwo dyspozycji podstawową masą towarową i wydatnego ograniczenia wpływu na stosunki rynkowe elementów kapitalistycznych, powstały warunki do przejścia do pełnej, rozwiniętej gospodarki pieniężnej, kierowanej przez państwo. Wyrażało się to w:

a) zniesieniu systemu kartkowego, a także w zmniejszeniu tej części funduszu płac, która była opłacana w naturze;

b) zniesieniu dwóch poziomów cen państwowych (ceny zaopatrzenia reglamentowanego i ceny komercyjne) oraz przybliżeniu cen wolnorynkowych i państwowych (rewizja niektórych cen na początku 1949 r. — obniżka cen na chleb, mąkę, cukier, podwyżka cen wyrobów tekstylnych, taryfy za przewóz osób na kolejach);

c) reformie płac przeprowadzonej z dniem 1.I.1949 roku.

Jako charakterystyczną cechę polityki emisyjnej w pierwszych latach odbudowy należy wymienić wykorzystanie emisji do finansowania budżetu. Było to możliwe dzięki stworzeniu przez reformę pieniężną lat 1944-45 i powojenny układ stosunków gospodarczych znacznej marży emisyjnej, a także dzięki specyficznej efektywności inwestycji w pierwszej fazie odbudowy.

Stan bezpośredniego zadłużenia Skarbu Państwa w Narodowym Banku Polskim przedstawiał się następująco:

		Dług Skarbu (mln zł)	Obieg pieniężny	Stosunek procentowy długu Skarbu do obiegu pieniężnego
grudzień	1945	21.236	26.319	81%
grudzień	1946	21.000	60.066	35%
grudzień	1947	8.670	70.873	12%

W roku 1946 zadłużenie Skarbu Państwa utrzymywało się na niezmiennym poziomie w związku z osiągnięciem przez budżet państwa równowagi, a w 1947 roku zostało całkowicie zlikwidowane.

Bezpośrednio zadłużenie Skarbu Państwa w Narodowym Banku Polskim nie wyczerpuje jednak zadłużenia budżetu w stosunku do systemu bankowego. Doliczyć należy nadto udział banków w subskrypcji Premiowej Pożyczki Odbudowy Kraju, rozpisanej w 1946 r. oraz skup przez banki biletów skarbowych.

Udział banków w subskrypcji pożyczki, zamkniętej sumą 4826 mln zł, wynosił 23%, czyli 1.112 mln zł.

Dominujący udział posiadały banki również w skupie biletów skarbowych, których emisja wynosiła (stan na 1 października w milionach złotych):

1946 r.	1947 r.	1948 r.
2.697	5.872	8.595

2) Okres planu sześcioletniego (1950-1955)

W okresie planu sześcioletniego, na tle szeregu podstawowych dysproporcji w gospodarce narodowej, pojawiły się również zakłócenia w rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych.

W początkowym okresie planu sześcioletniego sytuacja rynkowa kształtowała się stosunkowo prawidłowo. W okresie planu sześcioletniego gospodarka narodowa wkroczyła z zasadniczo przebudowanymi stosunkami pieniężnymi. Zajęcie dominującego stanowiska w handlu detalicznym przez aparat społeczny oraz całkowite przejście przez państwo skupu artykułów rolnych stworzyło, na bazie uspołecznienia podstawowych środków produkcji, warunki do wykonywania przez państwo funkcji regulowania stosunków towarowo-pieniężnych. Równocześnie przez wprowadzenie jednolitego systemu cen, zniesienie zaopatrzenia kartkowego, regulację płac i ograniczenie naturalnej formy wynagrodzenia za pracę oraz przez rozszerzenie stosunków towarowo-pieniężnych między wsią i miastem stworzono warunki funkcjonowania pełnej gospodarki pieniężnej, wykorzystania pieniądza jako narzędzia planowania i kontroli produkcji oraz rozdziału.

Dynamika obiegu pieniężnego w r. 1950, w okresie do reformy pieniężnej, charakteryzowała się stosunkowo łagodnym wzrostem.

Również w zakresie cen rok 1950 charakteryzuje się stosunkowo łagodnymi wahaniami. Wzrost cen wolnorynkowych wynosił wprawdzie 21% (1949 r. = 100), bezpośrednio przed reformą pieniężną wskaźnik cen targowiskowych znacznie się jednak obniżył (sierpień — 112, wrzesień — 106, październik — 108). Wskaźnik cen w handlu społecznym wzrósł zaledwie o 8%. Również silna dynamika płac z lat poprzednich została w r. 1950 poważnie zahamowana.

W świetle sytuacji rynkowej, kształtującej się w latach 1949—1950, reforma pieniężna przeprowadzona na podstawie ustawy z dnia 28 października 1950 r. traktowana była jako jeden z ważnych etapów ugruntowania podstaw gospodarki socjalistycznej i umocnienia regulującej roli państwa w zakresie stosunków rynkowo-pieniężnych i w walce klasowej.

System pieniężny musiał być przystosowany do zadań planu sześcioletniego. „Fakt istnienia na rynku znacznej siły nabywczej elementów kapitalistycznych, fakt nadmiernego przepełnienia kanałów obiegu pieniężnego stanowił, w warunkach znacznych nakładów inwestycyjnych planu sześcioletniego, poważne niebezpieczeństwo dla realizacji planów budownictwa socjalistycznego. Zadania planu sześcioletniego wymagały gruntownej reformy obiegu pieniężnego w kierunku przekształcenia dotychczasowego pieniądza w pieniądź o ustabilizowanej i stale rosnącej sile nabywczej”¹⁾.

Ustawa z dnia 28 października 1950 r. o zmianie systemu pieniężnego ustaliła nowe podstawy ustroju pieniężnego Polski. Wyraziło się to:

a) w określeniu jednostki pieniężnej waluty polskiej (złoty) i jej parytetu do złota (0,222.168 g czystego złota),

b) w określeniu znaków pieniężnych, mających obieg prawny (banknoty i monety) i instytucji emisyjnej (Narodowy Bank Polski).

W stosunku do stanu obowiązującego do dnia 29 października 1950 r. zmiany polegały na tym, że:

a) parytet jednostki pieniężnej waluty polskiej ustalony został ustawowo i bezpośrednio w stosunku do złota; poprzednio parytet złotego ustalony był pośrednio, w drodze urzędowych kursów walut obcych w walucie polskiej,

b) uregulowany został status bilonu; w związku z tym, że żaden z walutowych aktów prawnych, wydanych po wyzwoleniu, nie obejmował zagadnienia bilonu (poza formalnym dopuszczeniem do obiegu bilonu niemieckiego) utrzymywał się pod tym względem przedwojenny stan rzeczy, tzn. przywilej emisji bilonu był formalnie zastrzeżony na rzecz skarbu państwa, choć skarb nie korzystał z niego, jako źródła dochodów budżetowych. Przez przekazanie emisji bilonu Narodowemu Bankowi Polskiemu ustawa stwierdziła, że emisja bilonu poddana jest tym samym zasadom co emisja banknotów.

W latach 1951-1952, wskutek nierównomiernego rozwoju podstawowych gałęzi gospodarki narodowej, w szczególności przemysłu i rolnictwa oraz wskutek nieurodzaju, pojawiły się w sytuacji rynkowo-pieniężnej pewne zakłócenia. Zasadniczą przyczyną trudności był spadek produkcji rolnej w 1951 r., w szczególności hodowli trzody i niedostateczny rozwój hodowli bydła.

Dopływ masy towarowej na rynek nie nadążał za wzrostem funduszu płac. Według danych GUS sprzedaż w uspołecznionym handlu detalicznym, liczona w cenach porównywalnych, nie wykazywała istotnego wzrostu (w 1951 r. — 6%, a w r. 1952 zaledwie 3% w stosunku do roku poprzedniego), natomiast fundusz płac wzrósł w r. 1952, w stosunku do 1951 r., o 14%.

Wyrazem trudności był silny wzrost cen targowiskowych; wskaźnik tych cen kształtował się następująco (r. 1949 = 100):

1951 r.	164
1952 r.	245

Wzrost cen targowiskowych w r. 1951 w stosunku do r. 1950 wynosił 38%, a w r. 1952 w stosunku

do r. 1951 — 49%. Tak silna dynamika cen notowana była poprzednio tylko w r. 1947 (45%). Szczególnie silna wyżka cen notowana była w połowie i w końcu 1951 r., a następnie na przestrzeni 1952 r. Przejawem zakłóceń były kilkakrotne w tym okresie naciski rynku na niektóre artykuły masowego spożycia, podsycane przez spekulację.

Miedzy poziomem cen w handlu uspołecznionym, który utrzymywany był początkowo na niewiele tylko zmienionym poziomie (w r. 1951 wzrost o 8% w stosunku do r. 1950), a poziomem cen wolnorynkowych pogłębiała się rozpiętość zagrażająca prawidłowemu funkcjonowaniu gospodarki pieniężnej.

Lata 1951-1952 są okresem uporczywej walki o utrzymanie regulującej funkcji państwa w zakresie stosunków rynkowo-pieniężnych.

Dla utrzymania zagrożonej równowagi pieniężnej podjęto następujące środki:

a) wprowadzenie obowiązkowych dostaw niektórych artykułów rolnych. Obowiązkowymi dostawami zostały objęte zboża, najpierw na podstawie dekretu z dnia 23 lipca 1951 r. o planowym skupie zbóż (Dz. U. Nr 32 poz. 297), a następnie ustawy z dnia 11 lipca 1952 r. o obowiązkowych dostawach zbóż (Dz. U. Nr 32 poz. 214); ziemniaki (dekret z dnia 8 października 1951 r. o zabezpieczeniu dostaw ziemniaków ze zbiorów 1951 r. (Dz. U. Nr 52 poz. 368), a następnie dekret z dnia 18 sierpnia 1952 r. o obowiązkowych dostawach ziemniaków (Dz. U. Nr 37 poz. 255); zwierzęta rzeźne (ustawa z dnia 15 lutego 1952 r. o obowiązkowych dostawach zwierząt rzeźnych, Dz. U. Nr 8 poz. 46); mleko (dekret z dnia 24 kwietnia 1952 r. o obowiązkowych dostawach mleka — Dz. U. Nr 22 poz. 142),

b) wprowadzenie reglamentacji w zakresie sprzedaży niektórych artykułów spożycia (od jesieni 1951 r. — mięsa i tłuszczu, od maja 1952 r. — cukru i mydła),

c) wprowadzenie sprzedaży komercyjnej artykułów objętych reglamentacją.

Obok dostaw obowiązkowych oraz sprzedaży reglamentowanej i komercyjnej środkiem regulowania stosunków pieniężno-rynkowych na przestrzeni lat 1951-1952 była również rewizja cen niektórych artykułów, dokonana w 1951 r. w zakresie artykułów przemysłowych, a w r. 1952 — artykułów spożywczych. Wskaźnik wzrostu cen w handlu uspołecznionym w podstawowych grupach artykułów wynosił (1949 = 100):

	1950 r.	1951 r.	1952 r.
artykuły spożywcze	107	106	126
używki	104	124	141
artykuły przemysłowe	111	127	136

Uchwała Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 1953 r. w sprawie zniesienia bonowego zaopatrzenia, regulacji cen, ogólnej podwyżki płac i zniesienia ograniczeń w handlu nadwyżkami produktów rolniczych otwierała nowy etap w rozwoju stosunków pieniężno-rynkowych.

Zasadnicze znaczenie uchwały Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 1953 r. z punktu widzenia kształtowania się obiegu pieniężnego polegało na ustaleniu nowych proporcji w podziale dochodu narodowego oraz na zlikwidowaniu czynników, które og-

¹⁾ W. Herer, Reforma walutowa, Nowe Drogi, Nr 6 z 1950 r.

raniczyły funkcjonowanie pełnej gospodarki pieniężnej (zniesienie zaopatrzenia bonowego i handlu komercyjnego, rozszerzenie stosunków towarowych między wsią i miastem) oraz — gdy chodzi o jednorazowy efekt — na obniżeniu relatywnego poziomu zasobów pieniężnych, znajdujących się w posiadaniu ludności w dniu wejścia w życie uchwały.

Wzrost obrotów uspołecznionego handlu detalicznego w r. 1953, w stosunku do roku 1952, wynosił w cenach bieżących 55%, natomiast w cenach porównywalnych (1949 r.) — 12%. Z tytułu regulacji cen wzrost obrotu towarowego wyniósł zatem około 43%.

Wzrost przeciętnej płacy nominalnej z tytułu regulacji płac na zasadach uchwały Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 1953 r. szacować można w przybliżeniu na 35%.

W tymże 1953 r. uchwała Rady Ministrów z dnia 14 listopada w sprawie częściowej obniżki cen detalicznych artykułów spożywczych i przemysłowych, cen potraw i napojów w zakładach gastronomicznych otwartych oraz niektórych usług rozpoczęła serię obniżek cen, przeprowadzonych w latach 1953—1955.

Wskaźnik cen w handlu uspołecznionym w latach 1951-1953 wzrósł do 164, natomiast w latach 1954-1956 wskaźnik cen w stosunku do r. 1953 spadł do 88,4. W tych samych latach wskaźnik cen targowiskowych kształtował się następująco: 1951-1953 — 172, 1954-1956 (przy 1953 = 100) — 105,2, czyli wykazywał mocniejszą tendencję niż wskaźnik cen w handlu uspołecznionym.

W tym samym czasie wskaźnik płac nominalnych kształtował się w następujący sposób: lata 1951-1953 — 154, lata 1954-1956 (1953 = 100) — 121,7.

3. Okres planu pięcioletniego (od 1956 r.)

Rozwój sytuacji gospodarczej, w tym również sytuacji pieniężno-rynkowej w okresie planu pięcioletniego kształtował się pod działaniem wytycznych polityki gospodarczej, ustalonych przez VIII Plenum KC PZPR.

Z punktu widzenia kształtowania się sytuacji pieniężnej głębokie zmiany w gospodarce narodowej w latach 1956-1958 znalazły swój wyraz:

a) we wzroście płac, przede wszystkim w wyniku na szeroką skalę w tych latach podjętych regulacji (efekt w skali rocznej — około 17,5 mld zł),

b) we wzroście pieniężnych dochodów gospodarki chłopskiej, w wyniku wzrostu produkcji, poprawy warunków skupu produktów rolnych, a także w wyniku rozszerzenia zakresu pieniężnych powiązań między gospodarką chłopską a gospodarką uspołecznioną, wyrażającego się z jednej strony w ograniczeniu dostaw obowiązkowych produktów rolnych, z drugiej — urealnieniu cen niektórych artykułów zaopatrzenia gospodarki chłopskiej,

c) we wzroście pieniężnych dochodów nieuspołecznionej gospodarki przemysłowej i handlowej, w wyniku silnego wzrostu ilości zakładów, zwłaszcza na przełomie lat 1956/1957, a także w wyniku zwiększenia sprzedaży towarów i usług na rzecz gospodarki uspołecznionej,

d) we wzroście cen niektórych towarów rynkowych, który osiągnął poważne rozmiary w roku 1957, stanowiąc wstępną fazę realizacji ogólnie uznanej potrzeby reformy cen,

e) w wybitnej poprawie zaopatrzenia ludności w towary oraz gospodarki chłopskiej w środki produkcji, przy poważnym wzroście zapasów towarów, zwłaszcza w roku 1958, stwarzającym znaczne rezerwy,

f) w ożywieniu skłonności do oszczędzania, przesunięcia popytu towarowego na artykuły trwałe konsumpcji, a gdy chodzi o ludność chłopską — w wybitnym ożywieniu skłonności do inwestowania.

Gdy chodzi o podstawowy składnik dochodów pieniężnych ludności — fundusz płac — to punktem zwrotnym w jego rozwoju był rok 1956, w którym to roku podjęto na szeroką skalę regulację płac. Koszt regulacji płac w skali rocznej, podjętych w roku 1956, głównie w II półroczu, wynosi 8,2 mld zł. W roku następnym — 1957 — suma regulacji była nieco mniejsza — koszt roczny 5,5 mld zł. W roku 1958 regulacja płac wyraziła się sumą 3,9 mld zł (również koszt w skali rocznej). Łącznie regulacje płac w okresie trzech lat objęły około 7,8 mln osób; część zatrudnionych otrzymała podwyżki płac dwukrotnie.

W wyniku regulacji płac oraz w wyniku wzrostu płac w związku z poprawą wydajności pracy i przekroczeniem planów produkcji ogólny fundusz płac wzrósł w latach 1955-1958 około 45%. Przeciętna płaca brutto w gospodarce uspołecznionej wzrosła w tym czasie około 36%, w tym w przemyśle około 42%. Uwzględniając wzrost kosztów utrzymania, który miał miejsce głównie w związku z regulacją cen niektórych artykułów, przeciętna płaca realna wzrosła w latach 1955-1958 o 24,8% (obliczenia GUS).

Z punktu widzenia struktury popytu towarowego i struktury obrotu pieniężnego ważne są również przesunięcia w udziale poszczególnych grup zarobkowych w ogólnej liczbie zatrudnionych. W okresie 1955-1958 udział pracowników o zarobku miesięcznym powyżej 2.000 zł zwiększył się z 6,5% do 26,5%.

Dla sytuacji pracowników zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej istotnym czynnikiem stał się fundusz zakładowy. Bezpośrednie gotówkowe wypłaty z tego funduszu wynosiły:

w roku 1957 — 970 mln zł

w roku 1958 — 3.089 mln zł

W roku 1958 bezpośrednio wypłaty z funduszu zakładowego dla pracowników (3.089 mln zł) stanowiły 2,3% globalnego funduszu płac w gospodarce uspołecznionej.

Silny wzrost dochodów pieniężnych ludności chłopskiej ze sprzedaży produktów rolnych, wynoszący w latach 1955-1958 blisko 90% (z 24,9 mld zł w roku 1955 do 47,2 mld zł), pozostaje w ścisłym związku z nową polityką rolną, która przyniosła wzrost globalnej produkcji rolnej i wzrost towarowości produkcji chłopskiej. Przychody pieniężne z produkcji rolnej wzrastały przede wszystkim w wyniku fizycznych rozmiarów sprzedaży. Sprzedaż w ramach tzw. skupu scentralizowanego wzrosła w omawianym okresie czasu około 31% (obliczenia GUS). Pozostała, większa część przychodów pieniężnych jest wynikiem wzrostu cen skupu oraz zmniejszenia rozmiarów dostaw obowiązkowych. Te ostatnie czynniki szczególnie duży wpływ wywarły na

dynamikę przychodów pieniężnych ludności chłopskiej w latach 1956/1957, natomiast w roku 1958 ruch przychodów z tych przyczyn był znacznie mniejszy.

W związku ze stosunkowo znacznąwyżką cen na niektóre artykuły w zakresie zaopatrzenia wsi (nawozy sztuczne, materiały budowlane, wyroby metalowe), z drugiej strony w związku ze spadkiem relatywnego udziału spożycia naturalnego w globalnej konsumpcji wsi, realne dochody wzrastają o 26%, w tym dochody przeznaczone na inwestycje — o 117%.

Z punktu widzenia struktury obrotu pieniężnego duże znaczenie miał wzrost ilości placówek rzemiosła i prywatnego przemysłu.

Ilościowy stan placówek rozwijał się w następujący sposób:

	31.XII. 1956 r.	31.XII. 1957 r.	30.IX 1958 r.
rzemiosło	98.162	136.788	141.570
przemysł prywatny	4.491	7.589	8.490

Brak jest dostatecznie ścisłych danych o rozmiarach produkcji towarów i usług w tym sektorze. Pewną ilustrację stanowi utarg pieniężny osiągany przez całą gospodarkę nieuspołecznioną (pozarolniczą) ze sprzedaży towarów i usług na rzecz gospodarki uspołecznionej. Powyższy utarg wzrósł w latach 1955-1958 o 85% (z 4,8 mld zł na 8,9 mld zł), przy czym przełom w tym zakresie nastąpił w roku 1957 (wzrost w stosunku do roku 1956 o 68%).

Gdy chodzi o ruch cen, to w omawianym okresie rozróżnić należy lata 1955-1956, w których miały miejsce jeszcze dalsze obniżki cen niektórych artykułów — rok 1957 — charakteryzujący się dużym ruchem cen oraz rok 1958, w których zmiany cen miały charakter różnokierunkowy i w dużym stopniu kompensowały się. Ogólny wskaźnik cen wzrósł w roku 1957, w stosunku do roku 1955, do 105,8, w tym w zakresie towarów niekonsumpcyjnych — do 151,0 (głównie w związku z podwyżką cen na materiały budowlane, pasze, nawozy sztuczne, maszyny i narzędzia rolnicze). Ogólny wskaźnik cen w roku 1958 wzrósł, w stosunku do roku 1957, do 102,6, ponieważ jednak niektóre regulacje cen przeprowadzone w ciągu roku 1957 działały w pełni w roku 1958, a w roku 1957 — tylko częściowo, wskaźnik cen dla IV kwartału 1958 wynosi tylko 100,6, w tym: w zakresie towarów żywnościowych — 100,6 (niewielka wyżka cen targowiskowych) oraz w zakresie towarów niekonsumpcyjnych — 99,5.

Niezależnie od zwyczajów cen usankcjonowanych odpowiednimi aktami prawnymi, istniał w roku 1957 i w pierwszej połowie roku 1958 silny nacisk na ceny poprzez zmiany asortymentowe, gatunki itp. Sytuacja uległa pod tym względem zasadniczej zmianie w II połowie roku 1958. Widoczny stał się nacisk na obniżkę cen, idący zarówno z przemysłu jak i handlu. Trudności zbytu w zakresie wielu artykułów przemysłowych, zwłaszcza produkcji przemysłu terenowego i spółdzielczego, zmusiły przedsiębiorstwa do bardziej elastycznego planowania produkcji pod względem ilościowym, asortymentowym i gatunku.

Obroty handlu detalicznego wzrosły w latach 1955-1958 o 52%, przy czym najsilniejszy wzrost

przypadał na rok 1956 (14,3%) i 1957 (21,7%). W związku ze słabszą dynamiką dochodów ludności w roku 1958 również sprzedaż detaliczna wykazała w tym roku stosunkowo mały przyrost (9,3%).

Gdy chodzi o strukturę sprzedaży, to istnieją wyraźne różnice między sytuacją w latach 1956-1957 a rokiem 1958. Do roku 1957 istniał problem zaspokojenia rosnącego popytu na artykuły włókienniczo-odzieżowe. Natomiast w roku 1958 spadła sprzedaż tkanin wełnianych, lnianych i konfekcji, a sprzedaż tkanin bawełnianych utrzymała się na poziomie roku 1957. Został zlikwidowany, a w każdym razie ograniczony deficyt wielu artykułów, w innych — gromadziły się nawet zbędne zapasy.

Stały wzrost sprzedaży istnieje natomiast w zakresie artykułów trwałej konsumpcji (z pewnymi wyjątkami) i — z drugiej strony — w zakresie artykułów żywnościowych.

Zapasy towarów w handlu kształtowały się w poszczególnych latach w sposób odzwierciedlający napięcie sytuacji rynkowej.

Stosunkowo niski przyrost zapasów w handlu miał miejsce w latach: 1956 — zaledwie 0,4 mld zł i w roku 1957 — 7,0 mld zł (przy czym gros tego przyrostu przypadło na II półrocze). Wiązało się to z silnym wzrostem dochodów pieniężnych ludności, skoncentrowanym w stosunkowo krótkim okresie czasu. Na rok 1958 postawione zostało zadanie pełnej odbudowy zapasów w handlu; zostało ono wykonane z poważną nadwyżką — przyrost zapasów towarów w handlu wyniósł (w cenach bieżących) — 8,3 mld zł wobec 7,0 mld założonych w zbiorczym planie finansowym.

Wyrazem pogłębiającej się stabilizacji stosunków pieniężno-rynkowych był silny wzrost wkładów oszczędnościowych. Wkłady oszczędnościowe wzrosły ze stanu 1274 mln zł na koniec 1955 r. do 7202 mln zł na koniec 1958, przy czym gros tego przyrostu (4972 mln zł) przypada na lata 1957 i 1958.

Zmiany w strukturze dochodów ludności, z drugiej strony w strukturze wydatków, spowodowały odpowiednie zmiany w poziomie rezerw pieniężnych ludności. Czynniki, zwiększającymi relatywnie zapotrzebowanie na pieniądze są: zmiany w strukturze dochodów wsi, wyrażające się we wzroście współczynnika towarowości produkcji rolnej i zmniejszeniu się zużycia naturalnego oraz relatywnym spadku sprzedaży artykułów rolnych na wolnym rynku; zmiany w strukturze dochodów ludności utrzymującej się z płac, wyrażające się w pewnym zwiększeniu udziału grup lepiej zarabiających. Gdy chodzi o wydatki ludności, to wzrost zapotrzebowania na pieniądze przy danym poziomie tych wydatków wynika stąd, że przy niezmiennym w zasadzie udziale wydatków na artykuły przemysłowe nastąpiło przesunięcie na rzecz artykułów trwałej konsumpcji oraz artykułów niekonsumpcyjnych (głównie chodzi o artykuły zaopatrzenia produkcji rolnej) kosztem zmniejszenia wydatków na artykuły przemysłowe powszechnej konsumpcji (przede wszystkim tkaniny i obuwie), a zatem na rzecz artykułów o wyższej cenie jednostkowej.

Sytuacja pieniężno-rynkowa w roku 1959 rozwijała się w kierunku dalszego pogłębiania się stabilizacji i narastania rezerw niezbędnych dla podjęcia decyzji w zakresie dalszego podnoszenia stopy życiowej ludności i dalszych zmian modelowych (m. in. reformy cen).

Przy stosunkowo słabszej dynamice wzrostu funduszu płac i dochodów wsi ze sprzedaży produktów rolnych wzrastają nadal zapasy towarów. W przemysłach, produkujących artykuły rynkowe, mimo że przemysł osiągnął większą elastyczność w przystosowywaniu produkcji do wymagań rynku,

istnieje w dalszym ciągu problem zbytu wielu artykułów. Z drugiej strony mimo stałego wzrostu zaopatrzenia ludności istnieją pewne — choć już o coraz mniejszym zasięgu — braki w niektórych artykułach, zwłaszcza gdy chodzi o zaopatrzenie wsi.

S. Michalski

UWAGI O ROLI INWESTYCJI W GOSPODARCE NARODOWEJ

Część II

Uchwalone przez III Zjazd PZPR wytyczne planu gospodarczego na lata 1961-1965 stanowią nowy, doniosły etap w rozwoju ekonomicznym Polski Ludowej. W tym okresie nastąpi dalszy, poważny postęp w socjalistycznym uprzemysłowieniu kraju.

Produkcja przemysłowa w roku 1965 w porównaniu z rokiem 1960 wzrosła o 50%. Fundusz spożycia indywidualnego zwiększył się w 1965 roku o 33 — 35% w stosunku do roku 1960, a na jednego mieszkańca zwiększył się o 23 — 25%. Nakłady inwestycyjne całej gospodarki w pięcioleciu 1961-1965 będą wyższe o 49% od nakładów w pierwszej pięciolatce. Udział inwestycji netto w dochodzie narodowym wzrosł z 16,8% w 1960 roku (według cen i stawek amortyzacyjnych z 1958 roku) do 18,5% w 1965 roku. Świadczy to o szybszym wzroście inwestycji od dochodu narodowego. Jednak przewidywany na rok 1965 udział akumulacji w dochodzie narodowym jest o wiele niższy w porównaniu z początkowym okresem planu sześcioletniego i odpowiada poziomowi z 1954 roku, w którym nastąpiła korekta w podziale dochodu narodowego na rzecz spożycia. Proporcje w podziale dochodu narodowego na spożycie i akumulację w nowej pięciolatce nie stwarzają nadmiernego napięcia w gospodarce i zapewniają warunki harmonijnego rozwoju. Nie oznacza to wcale, że zadania nowej pięciolatki są łatwe do wykonania. Wręcz przeciwnie — wykonanie tych zadań będzie wymagało mobilizacji wszystkich sił rozwojowych naszej gospodarki i wykorzystania wszystkich jej rezerw. Najważniejszą rolę odegra wzrost wydajności pracy we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej oraz prawidłowa polityka inwestycyjna, zapewniająca wysoką efektywność nakładów inwestycyjnych.

Zasadniczym źródłem wzrostu efektywności nakładów inwestycyjnych, wzrostu stwarzającego warunki do osiągnięcia przy tych samych nakładach finansowych wyższych wyników rzeczowych jest poprawny wybór najkorzystniejszej alternatywy inwestycyjnej, lepsze projektowanie, obniżenie kosztów budowy, a szczególnie zmniejszanie udziału nakładów na obudowę w kosztach całej inwestycji oraz skrócenia przeciętnego okresu budowy. Ten ostatni czynnik wzrostu efektywności nakładów inwestycyjnych ma olbrzymią wagę. Dlatego warto szerzej zająć się nim, analizując wpływ skrócenia przeciętnego cyklu realizacji inwestycji na kształtowanie się dochodu narodowego.

Skrócenie średniego okresu realizacji inwestycji ma podwójne działanie. Wyzwala część środków znajdujących się w procesie budowy, która może być zużyta na powiększenie spożycia, dając tym samym efekt jednorazowy, albo na wzrost aparatu

produkcyjnego, co stwarza stałe oddziaływanie na wzrost dochodu narodowego.

W celu lepszego zobrazowania drugiego efektu skrócenia przeciętnego cyklu realizacji inwestycji abstrahujemy od zmian dochodu narodowego, wywoływanych lepszym wykorzystaniem produkcyjnego majątku trwałego. Badamy przyrost dochodu narodowego, wynikający tylko z procesu inwestowania, równy produkcji czystej, wytworzonej przez inwestycje wchodzące do eksploatacji.

Przyspieszenie przeciętnego okresu realizacji inwestycji powoduje wzrost inwestycji wchodzących do eksploatacji w odpowiednich latach, w porównaniu do poprzedniego przebiegu o dłuższym średnim okresie budowy.

Oznaczając nakłady inwestycyjne w pierwszym roku badanego okresu, na przykład w 1956 roku, przez J , współczynnik rocznego wzrostu inwestycji przez r (np. dla 10% rocznego wzrostu r wynosi 1,1), przez m ilość jednostek nakładów inwestycyjnych, potrzebnych do uzyskania jednostki dochodu narodowego oraz przyjmując, że przeciętny okres budowy wynosi kolejno cztery, trzy i dwa lata, otrzymujemy następujące zestawienie (patrz str. 335).

Pierwszy wiersz przedstawia roczne nakłady inwestycyjne. Nakłady w pierwszym roku badanego okresu, dowolnie wybranego jako 1956 rok przyjęto w wysokości J . Ponieważ roczny wzrost inwestycji określa współczynnik r , w drugim roku nakłady będą równać się iloczynowi J i r czyli Jr . Nakłady w trzecim roku otrzymamy mnożąc nakłady drugiego roku w wysokości Jr przez r czyli $Jr \times r = Jr^2$. Analogicznie postępujemy dla określenia nakładów inwestycyjnych w następnych latach.

Drugi wiersz zawiera roczne przyrosty dochodu narodowego spowodowane nakładami inwestycyjnymi, dokonanymi w 1956 roku i w latach następnych. Badanie ogranicza się tylko do przyrostów dochodu powstających w wyniku inwestycji w 1956 roku i w latach następnych. Chodzi przecież o zbadanie wpływu zmian przeciętnego okresu realizacji inwestycji na kształtowanie się dochodu narodowego.

W tym uproszczonym schemacie nie bierze się pod uwagę skutków zużywania się inwestycji wchodzących do eksploatacji jak i pełnego ich zużycia. Można ten fakt tłumaczyć ograniczeniem analizy do okresu pełnej mocy produkcyjnej nowych inwestycji, czy też założenia, że nakłady stanowią inwestycje netto i że następuje stałe pełna, prawidłowa rekonstrukcja zużytego aparatu produkcyjnego.

Tablica 1

		L a t a						
		1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
1	Nakłady inwestycyjne	J	Jr	Jr ²	Jr ³	Jr ⁴	Jr ⁵	Jr ⁶
2	Przyrosty roczne dochodu przy przeciętnym cyklu czteroletnim	—	—	—	—	$\frac{J}{m}$	$\frac{J}{m}r$	$\frac{J}{m}r^2$
3	Przyrosty roczne dochodu przy cyklu trzyletnim	—	—	—	$\frac{J}{m}$	$\frac{J}{m}r$	$\frac{J}{m}r^2$	$\frac{J}{m}r^3$
4	Przyrosty roczne dochodów przy cyklu dwuletnim	—	—	$\frac{J}{m}$	$\frac{J}{m}r$	$\frac{J}{m}r^2$	$\frac{J}{m}r^3$	$\frac{J}{m}r^4$

Zresztą przy kilkunastoletnim średnim okresie pracy urządzeń produkcyjnych i tylko kilkuprocentowym rocznym wzroście nakładów, dla alternatywy o krótszym cyklu, wcześniejsze zużywanie się inwestycji, które rozpoczęły szybciej produkcję, stanowi mało istotną różnicę.

Trzeci wiersz podaje przyrosty roczne dochodu przy cyklu trzyletnim, a wiersz czwarty przy cyklu dwuletnim.

Porównanie przyrostów dochodu rozpoczniemy od roku 1960. Z tabeli wynika, że w roku tym przyrost dochodu przy cyklu czteroletnim wynosi $\frac{J}{m}$.

Przy trzyletnim $-\frac{J}{m} \times r$, czyli r razy więcej niż poprzednio. Jednocześnie już w poprzednim roku rozpoczęły produkcję inwestycje realizowane w roku 1956, dające przyrost dochodu w wysokości $\frac{J}{m}$.

Przy cyklu dwuletnim przyrost dochodu w roku 1960 równa się $\frac{J}{m} \times r^2$. W tym przypadku w poprzednich latach nastąpił przyrost dochodu równy $\frac{J}{m}$ w roku 1956 oraz $\frac{J}{m} \times r$ w roku 1959. W tej alternatywie przyrost dochodu w roku 1960 jest r razy większy niż przy cyklu trzyletnim i r^2 razy większy niż przy cyklu czteroletnim.

W następnych latach również przyrosty dochodu dla alternatyw o krótszym cyklu są odpowiednio większe r i r^2 razy. Można więc ogólnie stwierdzić, że skrócenie w zastosowanym schemacie przeciętnego cyklu o rok daje roczny przyrost dochodu r razy większy (r jest współczynnikiem rocznego wzrostu inwestycji). Zarazem przy krótszych średnich cyklach nowe inwestycje wchodzić wcześniej do eksploatacji, stwarzając wyższy poziom dochodu narodowego w roku 1959, a tym samym i w latach następnych. Ten fakt powoduje rekompensatę, i to z nadwyżką, wcześniejszego ubytku mocy produkcyjnej w stosunku do alternatywy o dłuższym przeciętnym cyklu realizacji inwestycji.

Profesor Michał Kalecki badał zagadnienie efektów ekonomicznych skracania okresu realizacji inwestycji*), wprowadzając początkowo pojęcie „współczynnika zamrożenia”, wyrażającego procent, o który trzeba zwiększyć wartość badanej inwestycji przy obliczaniu efektywności inwestycji, żeby uwzględnić zamrożenie środków w procesie realizacji.

Rozumowanie przebiegało następująco. Przy wzroście nakładów inwestycyjnych rosną, w przybliżeniu proporcjonalnie, przy tym samym okresie realizacji inwestycji, środki zamrożone w budowie. Dlatego część nakładów zużywa się nie na rozwój aparatu produkcyjnego, a na zwiększanie się wielkości zamrożonych środków. Przy bardzo krótkim okresie realizacji wielkość inwestycji wchodzących do eksploatacji w badanym roku równałaby się w przybliżeniu nakładom inwestycyjnym dokonanym w tym roku. Również w przypadku stałych rozmiarów rocznych nakładów inwestycyjnych wchodzących do eksploatacji równałaby się inwestycjom realizowanym.

Jeżeli jednak czas realizacji nie jest bardzo krótki i nakłady inwestycyjne stale wzrastają, to część nakładów jest stale absorbowana w postaci zamrożonych środków znajdujących się w procesie budowy inwestycji. Dlatego nakłady inwestycyjne stają się odpowiednio mniej efektywne. Ten stan rzeczy pozwolił profesorowi M. Kaleckiemu na wyprowadzenie w jego pierwszym opracowaniu wzoru określającego współczynnik zamrożenia.

Jednak profesor Kalecki uważał, że takie ujęcie nie wyczerpuje całej problematyki związanej z tym zagadnieniem. Ponieważ przy skróceniu średniego cyklu realizacji inwestycji nie tylko przyszłe inwestycje będą bardziej efektywne, ale następuje niezwłocznie spadek środków już zamrożonych w budowie, które można wykorzystać na obniżenie inwestycji oraz podniesienie konsumpcji i potem wrócić do poprzedniego układu w podziale dochodu. Jednak istnieje inna możliwość. Wyzwolone środki z procesu budowy mogą być użyte nie dla przejściowego obniżenia planu inwestycyjnego i wzrostu konsumpcji, ale na trwałe podniesienie dochodu narodowego. Ten problem uwzględnił profesor Kalecki w drugim opracowaniu, ujmując szersze zagadnienie wpływu zamrożenia środków w budowie inwestycji na efektywność inwestycji.

*

Przy pomocy wyprowadzenia możliwie najprostszych formuł matematycznych można zorientować się co do rzędu wielkości korzyści uzyskiwanych w przyroście dochodu narodowego w wyniku skracania przeciętnego okresu realizacji inwestycji.

Wychodzi się ze stosowanej formuły dla wyrażenia przyrostu dochodu narodowego:

$$pD = \frac{J}{m} - aD - uD$$

*) Ekonomista nr 1 z 1957 roku i nr 6 z 1958 roku.

gdzie

pD — przyrost dochodu narodowego w ciągu roku

J — inwestycje produkcyjne wchodzące do eksploatacji

m — przeciętna ilość jednostek nakładów inwestycyjnych potrzebnych dla uzyskania jednostki dochodu,

a — współczynnik ubytku dochodu wskutek kurczenia się w ciągu roku mocy produkcyjnych,

u — współczynnik przyrostu dochodu wskutek lepszego wykorzystania mocy produkcyjnych.

Zgodnie z założeniami przyjętymi przy omawianiu tablicy 1 pomijamy wyrazy aD i uD. Otrzymujemy wtedy:

$$pD = \frac{J}{m}$$

Wyrażenie (1) obrazuje roczny przyrost dochodu narodowego uzyskiwany w wyniku rozpoczęcia eksploatacji nowych inwestycji produkcyjnych. W konsekwencji m odnosi się tylko do efektów bezpośrednich w przyroście dochodu, uzyskiwanych z nowych inwestycji. Często przy ustalaniu wielkości m uwzględnia się wzrost dochodu narodowego, będący wynikiem lepszego wykorzystania istniejącego aparatu produkcyjnego, bez względu czy jest to związane z nowymi inwestycjami jak to ma miejsce na przykład wskutek usuwania wąskich przekrojów przez inwestycje rozpoczynające produkcję. Dlatego m występujące w tym opracowaniu jest znacznie większe od m obliczanego dla poszczególnych lat czy też pięcioletek.

Inwestycje J, wchodzące do eksploatacji w pierwszym roku badanego okresu można wyrazić za pomocą I, oznaczającego produkcyjne nakłady inwestycyjne dokonane w tym roku. Jeżeli średni okres realizacji inwestycji wynosi t lat, a współczynnik rocznego wzrostu inwestycji równa się r, to $I = Jr^t$, stąd mamy $J = \frac{I}{r} = Ir^{-t}$. Podstawiając to wyrażenie zamiast J we wzorze (1) otrzymujemy:

$$pD = \frac{I}{m} \times r^{-t} \quad (2)$$

Wobec tego dochód narodowy w pierwszym roku badanego okresu, w którym wchodzi do eksploatacji nowe inwestycje, będzie wynosił:

$$D_1 = D + \frac{I}{m} \times r^{-t}$$

W drugim roku wchodzi do eksploatacji inwestycje r razy większe niż w roku pierwszym, czyli $J \times r$. Ponieważ $J = Ir^{-t}$ więc $Jr = Ir^{-t} \times r = Ir^{-t+1} = Ir^{1-t}$.

Dochód narodowy w trzecim roku będzie równał się dochodowi w pierwszym roku plus przyrost spowodowany nowymi inwestycjami czyli:

$$D_2 = D_1 + \frac{I}{m} \times r^{1-t}$$

W trzecim roku wchodzi do eksploatacji inwestycje r razy większe niż w roku drugim, czyli $Ir^{1-t} \times r = Ir^{2-t}$.

Dochód narodowy w trzecim roku będzie równał się dochodowi w drugim roku plus przyrost wynikający z nowych inwestycji.

$$D_3 = D_2 + \frac{I}{m} \times r^{2-t}$$

Postępując w ten sposób możemy obliczyć dochód narodowy w następnych latach. Uogólniając otrzymujemy dla roku $n+1$:

$$D_{n+1} = D_n + \frac{I}{m} r^{n-t} \quad (3)$$

Ze wzoru (3) wynika, że roczny przyrost dochodu narodowego w roku $n+1$ wynosi:

$$pD_{n+1} = \frac{I}{m} r^{n-t} \quad (4)$$

W razie skrócenia przeciętnego okresu realizacji inwestycji z t do t_1 lat, ale przy utrzymaniu nakładów inwestycyjnych w odpowiednich latach w tej samej wysokości*) można analogicznie do wzoru (4) napisać:

$$pD'_{n+1} = \frac{I}{m} r^{n-t_1} \quad (5)$$

Dzieląc wyrażenie (5) przez (4) otrzymuje się jakiś współczynnik na przykład d, mówiący ile razy roczny przyrost dochodu narodowego przy cyklu t_1 jest większy od przyrostu przy cyklu t:

$$d = \frac{pD'_{n+1}}{pD_{n+1}} = \frac{I}{m} r^{n-t_1} : \frac{I}{m} r^{n-t} = r^{t-t_1}$$

Dla $t - t_1 = 1$ współczynnik $d = r$. Przy $t - t_1 = 2$ $d = r^2$ a dla $t - t_1 = 3$ otrzymuje się $d = r^3$.

Jeżeli przyrost roczny nakładów inwestycyjnych wynosi 10% wtedy $r = 1 + 0,1 = 1,1$. W takim razie skrócenie o rok średniego cyklu realizacji inwestycji powoduje wzrost przyrostu dochodu narodowego o 10%, a więc daje taki sam efekt co wyższy o 10% poziom nakładów.

W przypadku dwuletniego skrócenia cyklu uzyskuje się 21% ($r^2 = 1,1^2 = 1,21$) wzrost przyrostu rocznego dochodu narodowego uzyskiwanego dzięki nowym inwestycjom. Należy pamiętać, że jednocześnie przez wcześniejsze wprowadzenie inwestycji do eksploatacji następuje wzrost poziomu dochodu narodowego w momencie wyjściowym.

Z dokonanego orientacyjnego rachunku niewątpliwie wynika, że skrócenie procesu wykonawstwa inwestycyjnego stanowi bardzo poważną rezerwę dla przyspieszenia rozwoju gospodarczego.

*

Spożywaną część dochodu narodowego (łącznie z inwestycjami nieprodukcyjnymi, przyrostem środków obrotowych i rezerw) otrzymuje się odejmując od dochodu narodowego danego roku nakłady inwestycyjne tego roku. Dla roku o liczbie n nakłady inwestycyjne zgodnie z poprzednim ustaleniem wynoszą Ir^{n-1} . Spożywana część dochodu narodowego w roku n — S_n wyraża się wzorem:

$$S_n = D_n - Ir^{n-1} \quad (6)$$

oraz analogicznie dla roku $n+1$:

$$S_{n+1} = D_{n+1} - \frac{I}{m} r^{n-t} - Ir^n$$

Przyrost części spożywanej dochodu narodowego w roku $n+1$ pS_{n+1} równa się:

$$pS_{n+1} = S_{n+1} - S_n = D_{n+1} - \frac{I}{m} r^{n-t} - Ir^n - D_n + Ir^{n-1}$$

*) W opracowaniu dyskutowanym na konferencji naukowej w NBP przyjęto w równej wielkości inwestycje wchodzące do eksploatacji w pierwszym roku badanego okresu.

po redukcji D_n i $-D_n$ i wyniesieniu za nawias wyrażenia Ir^n otrzymuje się:

$$S_{n+1} = Ir^n \left(\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r \right) \quad (7)$$

Przyrost pS_{n+1} został wyrażony jako iloczyn trzech czynników: I ; r^n i $\left(\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r \right)$. Dla danego roku n , wielkość pS_{n+1} zależy od zmian czynnika $\left(\frac{1}{m} r^{-t} + r^{-1} - r \right)$, ponieważ I są stałe i zakładamy stałość m oraz r . Wielkość czynnika $\left(\frac{1}{m} r^{-t} + r^{-1} - r \right)$ przy stałości m i r zależy od zmian wielkości t .

Zbadamy przy pomocy przykładów wpływ zmian t na wielkość przyrostu spożywanego dochodu narodowego.

Przykład 1: $m = 3$; $r = 1,1$; $t = 4$

W tych warunkach zmienny czynnik wzrostu

$$\text{spożycia wynosi: } \frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r = 0,027$$

Przykład 2: $m = 3$; $r = 1,1$; $t = 3$

Zmniejszenie okresu realizacji inwestycji zwiększa poważnie czynnik wzrostu spożycia:

$$\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r = 0,047$$

Przykład 3: $m = 3$; $r = 1,1$; $t = 2$

Otrzymujemy dalszy wzrost przyrostu spożycia:

$$\frac{1}{m} \times r^{-t} + r^{-1} - r = 0,073$$

Oczywiście musimy pamiętać, że przykłady obrazują zmiany tylko część przyrostu ogólnie spożywanego dochodu narodowego, której źródłem są nowo uruchomione inwestycje produkcyjne. W całości przyrostu dochodu ruchy będą odpowiednio mniejsze.

K. Rudnicki

ZAGADNIENIA PLANOWANIA INWESTYCJI ZDECENTRALIZOWANYCH A ROLA APARATU BANKOWEGO

Opracowanie nie rości sobie pretensji do wyczerpującego omówienia problemu sformułowanego w tytule. Wymagałoby to bowiem głębszego zaangażowania się w dziedzinę rozważań o charakterze właściwie modelowym, przy czym warunkiem tego musiałoby być uprzednie teoretyczne określenie np. funkcji kredytu inwestycyjnego, warunków i granic samofinansowania przedsiębiorstw, stosunku ich samodzielności w działalności inwestycyjnej do wymogów centralnej koordynacji procesów gospodarczych, uzasadnienia konieczności uwzględnienia elementów instytucjonalnych (tzn. banku) obok kategorii ekonomicznych (np. kredyt, rozrachunek gospodarczy) itd. Aczkolwiek nie będę w stanie ustrzec się od nawiązania do powyższych kwestii, szersze ich potraktowanie jest w stosunkowo wąskich ramach niemożliwe.

Dlatego też respektując w pełni postulat koncentracji tematycznej ograniczę się do próby sformułowania odpowiedzi na następujące pytania:

1) czy istnieje konieczność, aby aparat bankowy wykroczył w swej działalności poza funkcję bezpośredniego kredytowania, a zwłaszcza w dziedzinę planowania inwestycji oraz poza problematykę właściwą dla podmiotów gospodarczych wyższego szczebla?

2) jeśli konieczność ta nie ulega wątpliwości, to jakie są warunki jej urzeczywistnienia?

3) jakie zadania stoją przed naszym Bankiem w roku 1959 w omawianym zakresie?

*

Abstrahując na razie od stopnia prawidłowości systemu inwestycji zdecentralizowanych możemy ogólnie stwierdzić, że elementy odpowiedzi na pierwsze z powyższych pytań są wyznaczone przez trzy czynniki: specyficzny charakter reprodukcji środków trwałych i wzajemną współzależność działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej, zakres i stopień decentralizacji w działalności inwestycyj-

nej oraz funkcje finansów i kredytu w procesie inwestycyjnym.

1. Środki trwałe zużywają się nie w jednym, lecz w kilku cyklach produkcyjnych. Stąd też ich oddziaływanie na proces produkcji oraz cykl reprodukcji są stosunkowo długie. Dlatego odtworzenie środków trwałych jak i powiększenie ich stanu wiąże się w działalności przedsiębiorstwa ze znacznie większym niż w dziedzinie eksploatacji stopniem planowości, zakładającym konieczność przewidywania na stosunkowo długie okresy. Z drugiej strony wiadomo, że o ile działalność eksploatacyjna zakładu wywiera w pewien sposób wpływ na zakres i koszt przyszłych inwestycji a program produkcji decyduje o ich kierunkach, o tyle przyjęte rozwiązania inwestycyjne określają warunki i metody realizacji przyszłych kierunków produkcji.

Ta wzajemna współzależność sfery eksploatacyjnej i inwestycyjnej sprawia, że etap poprzedzający działalność inwestycyjną, a więc etap programowania produkcji i planowania inwestycji nie może być obojętny dla banku finansującego w wielu przypadkach całokształt działalności czynnych przedsiębiorstw. Oznacza to, że prawidłowe finansowanie i kredytowanie inwestycji przez bank może mieć miejsce tylko wtedy, o ile bank ten potrafi ustosunkować się samodzielnie do koncepcji zamierzenia inwestycyjnego i planu rzeczowo-finansowego, a to wymaga z kolei znajomości dotychczasowej działalności przedsiębiorstwa, jego aktualnej sytuacji ekonomicznej i finansowej oraz dróg dalszego rozwoju.

Wszystko to musi doprowadzić nas do wniosku, że działalność oddziału banku nie może ograniczać się do czynności związanych bezpośrednio z rozpatrzeniem i przyjęciem wniosku kredytowego czy nawet tylko samego planu rzeczowo-finansowego (w przypadku pokrycia inwestycji w całości środkami własnymi). Warto przy tym podkreślić, iż fakt, że przedsiębiorstwa mogą w różnych zwią-
zanych ze sobą ściśle dziedzinach ich działalności in-

westycyjnej oraz w różnych okresach raz korzystać a innym razem nie korzystać z kredytu bankowego, wskazuje na niecelowość odrębnego traktowania doniosłości opinii banku o planowanych inwestycjach przedsiębiorstw w zależności od tego, czy aktualnie mają być one finansowane z kredytu bankowego czy tylko ze środków własnych. Nie należy również zapominać i o tym, że każda inwestycja ma określony wpływ na przyszłą działalność eksploatacyjną, która jest (w przypadku systemu, o którym mowa) finansowana w zasadzie przez ten sam bank.

2. Dotychczasowe rozważania koncentrowały się na tej części problematyki, która dotyczyła w zasadzie szczebla oddziału finansującego (operacyjnego). Sprawa jednak na tym się nie kończy. W zależności bowiem od stopnia decentralizacji procesu inwestycyjnego problematyka ta rozszerza się i na wyższe szczeble organizacyjne banku. Istota zagadnienia sprowadza się do zasady tzw. pola widzenia, które w przypadku oddziału operacyjnego jest niewielkie, a które powiększa się równolegle ze wzrostem decentralizacji inwestycji, obejmując swym zasięgiem oddział wojewódzki i Centralę Banku.

Uwzględnienie w pracy banku zasady pola widzenia zależy od możliwości zaistnienia sprzeczności pomiędzy decyzjami decentralnymi a wymogami centralnego kierowania procesami gospodarczymi oraz od wpływu stopnia decentralizacji na wymogi prawidłowego rachunku ekonomicznego inwestycji.

Rozwijając bliżej zagadnienie należy wyodrębnić tu dwie możliwości odpowiadające dwu różnym koncepcjom decentralizacji inwestycji:

a) decentralizacja inwestycji ogranicza się do tzw. reprodukcji prostych środków trwałych. W tym przypadku możliwości zaistnienia sprzeczności, o których mowa, występują najrzadziej. Mogą one powstać w zasadzie tylko wtedy, kiedy z punktu widzenia polityki postępu technicznego zachodzi konieczność eliminacji lub nierozwijania najbardziej przestarzałych zakładów lub kiedy niezbędna jest eliminacja niektórych kierunków produkcji o ile zostały popełnione jakieś zasadnicze błędy w ich określaniu a aktualne zapotrzebowanie społeczne lub technologia produkcji nie pozwalają na tzw. „przestawienie” produkcji. Również rachunek ekonomiczny inwestycji jest w omawianej sytuacji (poza powyższymi dwu przypadkami) na ogół najlepiej przeprowadzany w samym przedsiębiorstwie. Z tego wynika, że poza nielicznymi wyjątkami inwestycje tego typu mieszczą się w polu widzenia przedsiębiorstwa i że rolę banku określają nadal prawie wyłącznie elementy omówione w pkt. 1.

b) decentralizacja inwestycji obejmuje również zamierzenia inwestycyjne, zwiększające potencjał produkcyjny lub (i) zmieniające w sposób istotny metody produkcji (rozbudowa, modernizacja, rekonstrukcja techniczna, inwestycje nowe). Nie trzeba chyba przeprowadzać dowodu, że w tym przypadku istnieją duże możliwości błędnych decyzji podejmowanych przez samo przedsiębiorstwo, w którego polu widzenia z reguły nie mieszczą się ani zagadnienia ogólnopństwowej czy branżowej polityki gospodarczej, ani szeroko rozumiana polityka postępu technicznego, ani wszystkie inne elementy natury ogólnej, wchodzące w zakres takich czy innych rozważań o charakterze makroekonomicznym.

Z tych samych względów prawidłowy rachunek ekonomiczny inwestycji musi poza interesami przedsiębiorstwa uwzględniać interesy ogólnospołeczne, co wyrażać się powinno tym, że o podjęciu inwestycji zdecentralizowanej może zdecydować tylko jej wyższa efektywność w porównaniu z odpowiednią inwestycją scentralizowaną (tzw. wyższa efektywność porównawcza).

Jeśli jednak przyjmujemy, że kierownictwo gospodarcze zdecydowało się na włączenie tego typu inwestycji do sfery zdecentralizowanej, to oznacza to nic innego jak postulat wzajemnego uzupełniania się samodzielności, inicjatywy i odpowiedzialności przedsiębiorstw za majątek trwały z jednej strony — oraz określonej ogólnopństwowej, resortowej i branżowej polityki inwestycyjnej — z drugiej strony. Rzecz tylko w tym, przy pomocy jakich bodźców ekonomicznych, działających w przedsiębiorstwach i przy pomocy jakich instrumentów polityki inwestycyjnej uzupełnianie to będzie realizowane. Stwierdzenie to wprowadza nas w trzeci etap rozważań tej części opracowania.

3. Ogólnie biorąc polityka inwestycyjna może być realizowana w bardzo różny sposób, zależnie od określonego etapu rozwoju i konkretnych warunków społeczno-gospodarczych. Pierwszy etap industrializacji w Polsce Ludowej charakteryzował się bardzo poważnym stopniem centralizacji polityki inwestycyjnej co — nie wchodząc bliżej w ocenę tego zjawiska — wynikało między innymi z konieczności położenia dużego nacisku na wielkie inwestycje rozwojowe i zapewnienia możliwości ograniczania w miarę potrzeby również mniejszych inwestycji (objętych dlatego planami inwestycyjnymi). W obecnym okresie, w którym zaszły poważne przemiany społeczno-gospodarcze i który charakteryzuje się już stosunkowo większym stopniem „nasylenia” inwestycyjnego zmienia się struktura inwestycji (w kierunku rozszerzenia zakresu inwestycji o charakterze rozbudowy i modernizacji, czyli zakresu tzw. „małych inwestycji”) oraz zmieniają się w sposób zasadniczy przesłanki i instrumenty polityki inwestycyjnej.

Nie wdając się bliżej w analizę znanych zresztą przyczyn, dla których prosta metoda centralizacji inwestycji w formie włączenia ich do spisu tytułów nie może być dzisiaj powszechnie stosowana, pragnę podkreślić, że w literaturze ekonomicznej wyodrębnią się zazwyczaj trzy zespoły instrumentów polityki inwestycyjnej w sferze zdecentralizowanej:

a) objęcie programowania i planowania inwestycji rachunkiem ekonomicznym i oddziaływanie na kształtowanie elementów tego rachunku,

b) politykę tworzenia i podziału funduszy zdecentralizowanych w przedsiębiorstwach,

c) warunki finansowania i kredytowania inwestycji.

Posługiwanie się tymi instrumentami zmierza do eliminacji niebezpieczeństwa podejmowania błędnych decyzji inwestycyjnych (zarówno w sferze zdecentralizowanej jak i częściowo w sferze scentralizowanej) i wymaga określonego podziału pracy oraz współdziałania pomiędzy jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw i aparatem bankowym.

Nie ulega wątpliwości, że w zakresie instrumentów wymienionych pod a) i b) dominującą ro-

lę odgrywają jednostki nadrzędne przedsiębiorstw, aczkolwiek w zakresie instrumentów typu b) zarysowuje się już wyraźna rola aparatu bankowego. Aparat ten jest natomiast prowadzącym w ostatniej grupie instrumentów polityki inwestycyjnej. Taka linia podziału wynika z tego prostego faktu, że nie może być mowy o realizacji słusznej zasady kompleksowości planowania, gdyby sferę planowania produkcji, inwestycji scentralizowanych, postępu technicznego itd. „oczyścić” z zagadnienia inwestycji zdecentralizowanych. Oba rodzaje inwestycji są przecież tylko odmiennym sposobem pokrycia jednolitego branżowego programu produkcji i usług. Linie podziału pomiędzy sferą scentralizowaną i zdecentralizowaną można w zasadzie określić tylko na podstawie rachunku efektywności porównawczej¹⁾, który obie sfery sprowadza do wspólnego mianownika. Również tylko w oparciu o ten rachunek mogą być określone rozmiary zdecentralizowanych nakładów inwestycyjnych na okres kilku lat, warunkujące określenie względnie stabilnych funduszy zdecentralizowanych przedsiębiorstw itd.

Jeśli natomiast mówimy o wzrastającej roli aparatu bankowego w zakresie posługiwania się instrumentami typu b) a zwłaszcza typu c), to mamy na myśli tę okoliczność, że ogromna większość dziedzin życia gospodarczego, podlegających decentralizacji, może być z istoty rzeczy regulowana w zasadzie tylko przy pomocy instrumentów finansowych. Bowiem tylko te instrumenty są adekwatne z punktu widzenia samodzielności przedsiębiorstw, rozrachunku gospodarczego i w ogóle wykorzystania wszelkich form oddziaływania prawa wartości na produkcję. W tym sensie też możemy mówić o dużo aktywniejszej roli finansów i kredytu w dziedzinie inwestycji zdecentralizowanych niż w sferze scentralizowanej. Wskazywać na to powinien już sam przebieg prawidłowego procesu powstawania zamierzeń inwestycyjnych tego typu²⁾.

Pierwszy jego etap dotyczy jak gdyby sfery rzeczowej. W oparciu o wieloletni program produkcji i usług dokonywany jest rachunek ekonomiczny, w wyniku którego może być określony użyteczny (tzn. efektywny ekonomicznie) zakres inwestycji zdecentralizowanych oraz odpowiednie nakłady inwestycyjne, będące podstawą określenia wysokości funduszy zdecentralizowanych przedsiębiorstwa na

1) Zastosowanie rachunku efektywności porównawczej opiera się na kryterium oceny inwestycji z punktu widzenia ogólnospołecznego. Efektywność ogólnospołeczna powinna być z reguły przedmiotem badań tych jednostek, które ustalają warunki ekonomicznej pracy przedsiębiorstw (jednostki nadrzędne, a pośrednio poprzez kredyt również banki). Podstawą dla obliczania efektywności porównawczej są efekty zamierzonej działalności inwestycyjnej, uwarunkowane poniesieniem określonych nakładów inwestycyjnych. Tak np. dla efektu w postaci wzrostu zdolności produkcyjnej wysokość uzasadnionych nakładów oblicza się biorąc pod uwagę zamierzony przyrost produkcji i nakład jednostkowy według normatywu kapitałochłonności danej produkcji lub projektowanej kapitałochłonności najlepszego z realizowanych nowych obiektów (inwestycje scentralizowane). Uzyskany wynik (korygowany szeregiem pomocniczych wskaźników) pozwala na stwierdzenie czy dana inwestycja zdecentralizowana jest efektywna z punktu widzenia innych alternatywnych inwestycji scentralizowanych, odpowiadających warunkom normatywu kapitałochłonności. Przyjęte jako „dopuszczalne” wyliczone w ten sposób nakłady stanowią podstawę do określenia wysokości funduszy zdecentralizowanych. Realizacja tych nakładów opiera się już o rachunek jak gdyby „indywidualnej” efektywności przedsiębiorstwa, zakładający osiągnięcie odpowiednich rezultatów produkcyjnych i korzyści dla przedsiębiorstwa (obniżka kosztów, wzrost funduszu płac, funduszu zakładowego itd.).

2) W dalszej części wywodu mówię o pewnym postulowanym i prawidłowym, moim zdaniem, systemie programowania i planowania inwestycji zdecentralizowanych.

okres kilku lat. W etapie tym ustalane są również w sposób ramowy przyszłe zadania produkcyjne przedsiębiorstwa. Określenie jednak tych elementów nie jest jeszcze legitymacją do dokonania rzeczywistych nakładów. Legitymację tę stanowi zespół szeregu ekonomicznych czynników leżących po stronie przedsiębiorstwa, jak wygospodarowanie określonych środków finansowych, rzeczywista sprawność ekonomiczna i organizacyjna przedsiębiorstwa, gwarantująca prawidłowe przygotowanie i realizację inwestycji, jej terminowe ukończenie, uzyskanie pełnych efektów rzeczowych i tych efektów finansowych, które umożliwią sprostanie warunkom ewentualnego kredytu bankowego, poprawę warunków bytowych załogi itd.

Tak więc w drugim etapie powstawania zamierzeń inwestycyjnych, następuje konkretyzacja ramowych ustaleń pierwszego etapu, przy czym na pierwszy plan wysuwają się zagadnienia finansowe (fundusze zdecentralizowane i kredyty). Omówmy tę sprawę bliżej. W etapie programowania produkcji i inwestycji, jednostki nadrzędne ustalają zadania produkcyjne dla przedsiębiorstw i upoważniają je do dysponowania na okres kilku lat określonymi funduszami w oparciu o wspomniany wyżej rachunek efektywności porównawczej. Upoważnienie to jest niezbędną przesłanką stabilizacji warunków ekonomicznych przedsiębiorstwa, w którym mogą być podejmowane decyzje decentralne. Upoważnienie to nie może być cofnięte, bowiem przekreśliłoby słuszną zasadę stabilizacji i wprowadziło element niepewności. Upoważnienie takie zakłada jednak tylko możliwość zrealizowania nakładów inwestycyjnych i nie stanowi nakazu. Rzeczywistość może okazać się inna. Nierównomierność przebiegu procesów gospodarczych w dziedzinie zużycia środków trwałych, narastania funduszy, ujawniania dodatkowych rezerw, wahań kierunków produkcji i innych elementów działalności przedsiębiorstw w krótkich okresach wymaga elastycznego dostosowywania zamierzeń przewidywanych w etapie długookresowego programowania do konkretnych warunków.

Postulat elastyczności może być jednak prawidłowo zrealizowany jedynie przez aparat bankowy, o ile nie chcemy wprowadzić metod administracyjnego bieżącego kierownictwa działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw przez jednostki nadrzędne. Cóż bowiem oznacza elastyczność procesu dostosowywania? Oznacza ona:

1) konieczność dokonania oceny konkretnych potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstw danej branży lub regionu na najbliższy rok, przy uwzględnieniu ich aktualnej sytuacji ekonomicznej, dotychczasowej realizacji inwestycji itd.

2) konieczność oceny możliwości wygospodarowania przez te przedsiębiorstwa środków własnych na tle ich aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej oraz przy uwzględnieniu ekonomicznie uzasadnionego podziału funduszu rozwoju na finansowanie środków obrotowych oraz na finansowanie inwestycji,

3) konieczność dokonania już w etapie planowania na przyszły rok wstępnego wyboru pomiędzy kierunkami odpowiednich przesunąć zasobów finansowych a tym samym kierunkami kredytowania

(zagadnienie limitów kredytowych) przy uwzględnieniu aktualnych założeń polityki gospodarczej.

Jeśli ponadto wziąć pod uwagę, że ustalony dla przedsiębiorstwa wzrost zadań produkcyjnych może być osiągnięty różnymi metodami inwestycyjnymi i że określanie tych metod jest przede wszystkim domeną przedsiębiorstwa a nie jego jednostki nadrzędnej (w przeciwnym razie trudno byłoby mówić o decentralizacji) oraz, że jednym z najistotniejszych wymogów stawianych finansom w dziedzinie inwestycji jest celowość, ekonomiczne uzasadnienie i efektywność przedmiotu finansowania (i kredytowania), to staje się chyba zrozumiałym wniosek, iż urzeczywistnienie postulatu elastyczności prowadzi do koncepcji operatywnego rocznego planu sfinansowania inwestycji zdecentralizowanych. Jeśli plan ten ma być realny, to może być on sporządzany albo wyłącznie przez bank albo przy znacznym jego udziale. Na poparcie tej tezy można by przytoczyć sytuację, jaka istnieje w roku 1959 i o której będzie jeszcze mowa w dalszej części artykułu.

Z całego przeprowadzonego wyżej rozumowania wynikają następujące wnioski:

1) zagadnienie planowania inwestycji zdecentralizowanych nie może być obojętne dla banku finansującego i kredytującego te inwestycje,

2) realność tego planowania oraz uwzględnienie w nim zarówno sytuacji i potrzeb przedsiębiorstwa jak i wymogów centralnej koordynacji i kierowania tą sferą inwestycji wymaga zajęcia stanowiska przez bank w stosunku do zamierzeń inwestycyjnych poszczególnych przedsiębiorstw oraz w stosunku do określonej ilościowo i jakościowo sumy tych zamierzeń w skali poszczególnych branż i regionów. Instrumentem pracy banku powinna być bankowa koncepcja planu sfinansowania inwestycji zdecentralizowanych.

*

Zrealizowanie powyższych wniosków nie jest proste. Wymaga ono nie tylko określonego wysiłku ze strony aparatu bankowego, ale uporządkowania niektórych zagadnień systemu inwestycji zdecentralizowanych. Stan obecny, aktualny dla roku 1959, utrudnia w wielu przypadkach urzeczywistnienie postulatu zapewnienia bankowi należytego miejsca w oddziaływaniu na proces inwestycyjny. Składają się na to częściowo niedomagania samego systemu inwestycji zdecentralizowanych a częściowo też brak doświadczeń i prawidłowych metod planowania.

Zasadniczym niedociągnięciem obecnych rozwiązań jest brak względnej stabilizacji warunków, w jakich mogą być podejmowane w przedsiębiorstwach decyzje inwestycyjne. Stabilizacja ta wymaga dostatecznej — z punktu widzenia długotrwałości planowania i realizacji inwestycji — perspektywy czasowej, w ciągu której przedsiębiorstwo może dysponować określoną przynajmniej w przybliżeniu wielkością środków. Z drugiej strony wymaga ona istnienia w danej branży wyraźnej koncepcji polityki inwestycyjnej i dotarcia tej koncepcji również do świadomości kierownictwa przedsiębiorstwa. Tymczasem — obecny system posługuje się rozwiązaniami właściwie prowizorycznymi,

polegającymi na corocznym określaniu warunków pracy przedsiębiorstw w postaci instrumentu rocznych wskaźników w zakresie podziału amortyzacji i funduszu rozwoju. Sytuacja ta powoduje tendencje do stosowania administracyjnych metod kierowania inwestycjami zdecentralizowanymi, ponieważ sama zasada rozdzielnictwa, które nie może nigdy prawidłowo, zwłaszcza w okresach rocznych, uwzględniać sytuacji każdego właściwie przedsiębiorstwa, zawiera w sobie niebezpieczeństwo wolańizmu oraz wprowadza do kalkulacji przedsiębiorstw element niepewności i stałej zależności od jednostek nadrzędnych. Podział wskaźników, który jak wskazuje doświadczenie r. 1958 i 1959 jest właściwie czynnością techniczno-finansową, nie może zastąpić systematycznej analizy ekonomicznej potrzeb inwestycyjnych przedsiębiorstw i racjonalnych możliwości ich zaspokojenia w świetle wieloletniego programu produkcji i inwestycji. Stawia to przedsiębiorstwa w pewnym sensie w opozycji do jednostek nadrzędnych oraz w opozycji do banku: nie mogąc liczyć na racjonalną wielkość środków własnych ze szturmem dobijają się o kredyt bankowy.

Istniejący system ma i tę wadę, że coroczne rozdzielanie funduszy zdecentralizowanych wiąże się z bilansowaniem na szczeblu jednostek planujących (są nimi z reguły inwestorzy centralni) niedoboru środków własnych kredytem bankowym. Stwarza to wśród inwestorów przekonanie, że każdy niedobór środków w ich przedsiębiorstwach powinien być uzupełniony kredytem bankowym. Przekonanie to jest tym silniejsze, że inwestorzy w szereg przy-
padków nie bardzo znają przyczyny, dla których np. zabrano im amortyzację lub ograniczono inwestycyjną część funduszu rozwoju: czy wynika to z założeń polityki inwestycyjnej, czy z „niedoskonałości” techniki rozdzielnictwa, czy po prostu z tej okoliczności, że nie wszystkie potrzeby inwestycyjne mogą być w obecnej sytuacji gospodarczej zaspokajane. Kredyt bankowy staje się obligatoryjnym źródłem finansowania, traci właściwie charakter bankowego instrumentu redystrybucji czasowo wolnych środków pieniężnych i niwelowania nierównomierności procesów gospodarczych w dziedzinie zużywania i reprodukcji środków trwałych. Z tym zagadnieniem związane jest paradoksalne zjawisko kierowania przez jednostki nadrzędne do przedsiębiorstw — łącznie ze wskaźnikami środków własnych — rozdzielników kredytu bankowego.

Jest więc jasne, że w opisanej sytuacji trudno się spodziewać, ażeby decentralizacja inwestycji przyniosła spodziewane efekty. Nie tu miejsce na wysuwanie szczegółowych propozycji reform i udoskonalień. Sprawa ta jest zresztą przedmiotem prac specjalnych komisji. Warto jednak pokusić się chociażby o ogólne sformułowanie elementów odpowiedzi na drugie pytanie postawione we wstępnej części artykułu, tj. na pytanie jakie są najbardziej zasadnicze warunki skutecznego oddziaływania na procesy inwestycyjne w sferze zdecentralizowanej poprzez udział banku w planowaniu tych inwestycji. Do warunków tych należy moim zdaniem zaliczyć następujące:

1. Objęcie inwestycji zdecentralizowanych planowaniem wieloletnim w tym sensie, że nakłady na

te inwestycje w podstawowej masie większych przedsiębiorstw powinny być ustalone jako konsekwencja założeń generalnych rozwoju gałęzi i regionów w oparciu o taki rachunek ekonomiczny, który by sferę dopuszczalnych inwestycji zdecentralizowanych określał na podstawie kryterium efektywności ogólnospołecznej.

2. Określanie na powyższej podstawie wielkości globalnych funduszy zdecentralizowanych, jakimi przedsiębiorstwa mogą dysponować w okresie kilku lat. Postulat ten nie wyklucza corocznego różnicowania w razie potrzeby wskaźników podziału funduszu rozwoju (a nawet niekiedy funduszu amortyzacyjnego) pod warunkiem zachowania globalnej wielkości funduszu³).

3. Szerokie stosowanie bankowej (tzn. kredytowej) metody redystrybucji czasowo wolnych funduszy zdecentralizowanych oraz likwidację instytucji blokady lub zabierania przedsiębiorstwu tych funduszy.

4. Odmienny tryb ustalania w narodowym planie gospodarczym wielkości kredytów bankowych, ponieważ obecnie tryb ten usztywnia możliwość prawidłowego określania wielkości kredytu⁴). Możliwe byłyby tu dwa sposoby rozwiązania. Pierwszy sposób (w pewnym sensie przejściowy) polegałby na określaniu w NPG jedynie orientacyjnej kwoty kredytu bankowego, co wydaje się o tyle uzasadnione, że w etapie zatwierdzania NPG trudno jest dokładnie wyszacować tę wielkość. Kwotę ostateczną kredytu określałby natomiast minister finansów w I kwartale roku planowanego na podstawie opinii banków, uwzględniającej już faktycznie wyniki roku ubiegłego. Koncepcja druga wiąże się w istocie rzeczy z wyeliminowaniem z NPG wskaźnika kredytów bankowych.

Narodowy plan gospodarczy obejmowałby właściwie tylko szacunek nakładów na inwestycje zdecentralizowane oraz ewentualnie kwotę kredytów na inwestycje kontynuowane. Zasadniczym natomiast dokumentem, konkretyzującym rozmiary kredytów (zarówno na inwestycje kontynuowane jak i noworozpoczynane) byłby plan sfinansowania inwestycji zdecentralizowanych, stanowiący integralną część rocznego planu kredytowego. Aktualizacja planu rocznego dokonywana byłaby w normalnym trybie kwartalnego planowania kredytowego. Rozwiązanie to uprościłoby znacznie planowanie inwestycji zdecentralizowanych (rzeczowe) w okresach rocznych i zapewniło jednocześnie niezbędną elastyczność w dostosowywaniu przewidywanych w planowaniu wieloletnim nakładów inwestycyjnych w sferze zdecentralizowanej, do aktualnej w danym okresie sytuacji przedsiębiorstw i sytuacji finansowej państwa. Znika w tym przypadku z mora atmosfery limitowania inwestycji zdecentralizowanych i pojawia się normalny bankowy tryb redystrybucji środków.

Oczywiście nie należy zapominać, że jak wskazano wyżej, warunkiem proponowanych rozwiązań jest prawidłowe planowanie wieloletnie, w wyniku

którego następuje określenie wielkości funduszy zdecentralizowanych przedsiębiorstw, a tym samym względna stabilizacja warunków pracy przedsiębiorstw. Niebezpieczeństwo nieprawidłowego wykorzystania funduszy lub w ogóle rezygnacji z ich wykorzystania, mogłoby być z powodzeniem eliminowane bankowymi metodami redystrybucji środków.

Całe dotychczasowe rozważania mogą wydać się komuś wyważaniem otwartych drzwi. Po cóż bowiem uzasadniać konieczność udziału banku w planowaniu inwestycji, skoro udział ten został właściwie już przesadzony w zarządzeniu Nr 16/59 ministra finansów z dnia 28 stycznia 1959 r. w sprawie źródeł i zasad finansowania inwestycji i remontów kapitałnych w jednostkach państwowych na rok 1959. Paragraf 34 zarządzenia przewiduje dla banków takie między innymi zadania, jak: branie udziału z głosem doradczym w rozpatrywaniu założeń generalnych rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji lub usług, występowanie z inicjatywą wobec organów planujących co do podjęcia inwestycji mających na celu wykorzystanie istniejących rezerw w zasobach surowcowych i zatrudnieniu, składanie Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, Ministerstwu Finansów, ministerstwu i prezydium rad narodowych opinii do planu inwestycyjnego⁵) itp. Wydawać się więc może, że chodzi właściwie tylko o realizację tych wskazań. Rzecz jednak w tym, że te słuszne zasady nie są bynajmniej proste do zrealizowania, a ich konkretyzacja w postaci określonych metod postępowania banków wymaga szerszej analizy o podobnej — jak to przedstawiono w pierwszej i drugiej części artykułu — treści. Na tle takiej analizy można bowiem wyrobić sobie pogląd na trudności, jakie przed bankiem stoją i na najbliższe zadania, jakie mogą być realnie postawione.

Przystępując do tego ostatniego tematu wydaje się, że trzeba przyjąć kilka założeń:

1. Na rok 1960 nie przewiduje się dokonania poważniejszych zmian systemu inwestycji zdecentralizowanych. Wynika z tego, że usprawnienie funkcjonowania tej sfery inwestycji oraz oddziaływania na nią przez bank zależeć będzie od umiejętnego posługiwania się dotychczasowymi instrumentami, a więc od pogłębienia analizy ekonomicznej, pogłębienia planowania i ulepszenia metod kredytowania, a więc krótko mówiąc — od „dobrej roboty”.

2. Ponieważ stopień planowości w zakresie inwestycji zdecentralizowanych oraz metody planowania nie we wszystkich gałęziach gospodarki narodowej postawione są na odpowiednim poziomie, duże znaczenie dla uniknięcia dysproporcji i zahamowań w inwestycjach zdecentralizowanych może mieć praca banku.

3. Fakt, że rok 1960 jest końcowym rokiem pięcioletki, a więc rokiem, w którym powinno nastąpić w poważnym sensie „oczyszczenie przedpo-

³) Wydaje się, że usztywnienie finansowych wskaźników podziału funduszy zdecentralizowanych ustalanych np. procentowo, nie zawsze jest najlepszą metodą z uwagi na zmienność podstawy obliczania (wygospodarowany zysk, amortyzacja).

⁴) Stwierdzenie to dotyczy oczywiście tzw. kredytów limitowanych.

⁵) W kontekście zarządzenia „plan inwestycyjny” należy rozumieć szeroko, tzn. zarówno inwestycje scentralizowane jak inwestycje zdecentralizowane (w sensie planowanych nakładów na te inwestycje).

la" dla następnej pięcioletki — sprawia, iż nawet w tym przypadku, kiedy wysiłek aparatu bankowego może okazać się nieproporcjonalny do efektów w roku 1960, jest on opłacalny, pozwala bowiem z odpowiednią sumą doświadczeń i wiadomości wyjść naprzeciw nowemu okresowi o bardziej prawidłowych — jak przypuszczam — warunkach planowania, finansowania i realizacji inwestycji.

W oparciu o powyższe założenia można by skonstruować — w najbardziej ogólnych zarysach — przesłanki programu najbliższych zadań i przesłanki metod pracy banku w zakresie planowania inwestycji zdecentralizowanych. Poniższe uwagi nie mogą mieć oczywiście charakteru wytycznych, a jedynie charakter omówienia różnych alternatywnych możliwości rozwiązania zagadnienia.

Na wstępie trzeba podkreślić, że sformułowanie „udział banku w planowaniu inwestycji zdecentralizowanych” jest pewnym skrótem myślowym, oznaczającym w rzeczywistości pewną potencjalną możliwość i umiejętność zajęcia przez aparat bankowy stanowiska w sprawach dotyczących perspektyw rozwojowych, zamierzeń, kierunków oraz dotychczasowego przebiegu procesów w sferze inwestycji zdecentralizowanych. Oznacza to, że udział banku w planowaniu nie jest jednorazowym zespołem czynności, a pewną permanentną działalnością odnoszącą się do przeszłych, obecnych i przyszłych zjawisk gospodarczych w tej dziedzinie.

Formalnie biorąc omawiane zajęcie stanowiska przez bank może być dokonane w 1wojaki sposób: albo przez zgłoszenie uwag do dokumentów przedłożonych bankowi przez jednostki planujące, albo przez skonstruowanie własnego planu bankowego. Wydaje się jednak, że z punktu widzenia merytorycznego pomiędzy tymi dwoma sposobami podejścia nie ma istotnej różnicy, zwłaszcza że — jak podkreślono wyżej — najbardziej prawidłowym rozwiązaniem byłby bankowy własny plan sfinansowania inwestycji zdecentralizowanych. Jednakże nie można chyba oczekiwać, że już w r. 1959 uda nam się skonstruować pełnowartościowy plan kompleksowy. Dlatego też w działalności aparatu bankowego w tej dziedzinie występować będą różnorodne metody i sposoby podejścia do sprawy, w zależności od wagi problematyki w poszczególnych przedsiębiorstwach i gałęziach, przygotowania pracowników banku, poziomu planowania w służbach inwestycyjnych itd. Jest chyba w ogóle ze wszechmiar godne zalecenia, aby we wszystkich fragmentach tej skomplikowanej problematyki uniknąć schematyzmu.

Przed rozwinięciem kilku bardziej szczegółowych zagadnień warto by sformułować jeszcze jedną — z kolei trzecią — ogólną zasadę postępowania. Jak wiadomo problemy planowania, podobnie jak wszystkie zjawiska działalności gospodarczej, wiążą się nieuchronnie z dokonywaniem wyboru. W stojących przed nami zadaniach sprawy wyboru zarysowują się w sposób szczególnie wyraźny. Nie wszystkie potrzeby inwestycyjne mogą być zaspokojone, trzeba więc dokonać wyboru pomiędzy nimi, załatwiając najpilniejsze i najbardziej efektywne, odkładając na później mniej istotne. W naszych warunkach bankowych trzeba będzie dokonać wyboru, przede wszystkim między poszczególnymi alternatywnymi kierunkami kredytowania.

Ponieważ wybór ten jest skomplikowany, można by tu zaproponować sposób postępowania, polegający na zastosowaniu tzw. metody kolejnych przybliżeń. W omawianym przypadku metoda ta polegałaby na stopniowym ograniczaniu sfery wyboru, co można zilustrować na następującym przykładzie.

Założmy, że w jakimś regionie bankowym (poviedzmy w skali oddziału operacyjnego) inwestorzy pragną zrealizować 100 zadań inwestycyjnych. Zadania te są na pewno niejednakowe z punktu widzenia ich pilności, efektywności i przygotowania. Jak wskazano wyżej, prawidłowa eliminacja tych zadań, w sensie np. dopuszczania ich do kredytowania przez bank, wymagałaby zastosowania całego skomplikowanego mechanizmu rachunku efektywności porównawczej. W aktualnych warunkach rachunek ten nie może być dokonany chociażby ze względu na brak normatywów kapitałochłonności. Niemniej wybór przedmiotów kredytowania nie może być przypadkowy lub oparty o zasadę „kto pierwszy, ten lepszy”. Musi być sporządzona jakaś lista zamierzeń inwestycyjnych, z której będą eliminowane według pewnych zasad poszczególne inwestycje. Otóż konstrukcja takiej listy powinna, moim zdaniem, być następująca. W etapie pierwszym eliminuje się te zadania, które są zarówno z punktu widzenia celowości, uzasadnienia ekonomicznego, przygotowania itd. wyraźnie sprzeczne z zasadami racjonalnego gospodarowania. W etapie drugim eliminuje się zadania, których realizacja jest ponad wszelką wątpliwość konieczna. Będą to na pewno inwestycje o szybkich efektach, inwestycje poprawiające sytuację handlu zagranicznego, usuwające wąskie przekroje itp.

Łatwo spostrzec, że sfera wyboru została ograniczona do inwestycji „środkowych”, leżących pomiędzy tymi dwoma krańcowymi grupami, które są poza problematyką wyboru: jedna z nich obejmuje inwestycje chybione, niedopuszczalne, druga — inwestycje bezwzględnie konieczne. Analiza grupy „środkowej” nie jest prosta. Niemniej i tu można zastosować pewną kolejność postępowania, typując np. do pierwszej grupy inwestycje restytucyjne i modernizacyjne, jako najbardziej łatwe do oceny i — ze względów na zacofanie techniczne wielu branż i regionów — również bardzo konieczne. Inwestycje te stanowią pierwszy, najbardziej ekonomicznie uzasadniony sposób utrzymania i powiększania zdolności produkcyjnej. Druga grupa dotyczy inwestycji o charakterze rozbudowy czy inwestycji nowych. Wybór w ramach tych inwestycji wymaga oczywiście dokładnej analizy efektywności oraz odpowiednich wytycznych ze strony oddziałów wojewódzkich i Centrali Banku.

Proponowany sposób postępowania wiąże się, jak widać, z kompleksowym rozpatrywaniem inwestycji w skali oddziału. Jego warunkiem jest rozpatrywanie całości zamierzeń inwestycyjnych, a nie poszczególnych przypadków. W niektórych oddziałach, zwłaszcza większych, analiza musi być poprzedzona odpowiednim grupowaniem branżowym inwestycji.

Ta sama metoda może być również stosowana na szczeblu oddziałów wojewódzkich i departamentów kredytów z tym, że chodzić tu będzie nie o poszczególne inwestycje, a o typy inwestycji, kierunki inwestycji, branże itd.

Następnym zagadnieniem, które wymaga omówienia, jest zakres udziału banku w planowaniu inwestycji zdecentralizowanych. Na pewnych odcinkach sprawa ta musi być uregulowana jednolicie, na innych — w zależności od konkretnych warunków. Jakie są alternatywne sposoby podejścia do tej sprawy?

Z punktu widzenia przedmiotowego, tzn. wielkości planowanych, które mają podlegać ocenie banku, można rozważyć czy bank opiniuje:

- a) tylko inwestycje kredytowane czy wszystkie inwestycje,
- b) tylko inwestycje kontynuowane czy również inwestycje noworozpoczynane,
- c) tylko stronę finansową inwestycji czy również i stronę rzeczową.

W rachubę wchodzi także możliwość podmiotowego ograniczania zakresu w tym sensie, że tylko działalność inwestycyjna niektórych branż, gałęzi lub regionów będzie podlegać ocenie. Można by na przykład proponować wyeliminowanie tych jednostek gospodarczych czy jednostek centralnych, w których poziom planowania jest wysoki.

Można postawić tezę, że w celu prawidłowego skonstruowania koncepcji bankowego planu sfinansowania inwestycji zdecentralizowanych, przedmiotem pracy powinny być wszystkie zagadnienia i wszystkie podmioty gospodarcze. Jeśli jednak przyjąć, że w roku bieżącym napotkamy na trudności w opracowaniu takiego planu, to trzeba by właściwie określić jakieś niezbędne minimalne wymagania, jakie bankowi realnie mogą być postawione. Wydaje mi się, że takim minimalnym wymogiem jest postulat oceny przewidywanych nakładów, środków finansowych i kredytu bankowego w stosunku do inwestycji kontynuowanych oraz oceny realności planowanej akumulacji środków w stosunku do wszystkich inwestycji. Jest to tylko ogólne sformułowanie, w ramach którego powinny się znaleźć oczywiście takie zagadnienia szczegółowe jak: ocena wykonania rzeczowego i finansowego inwestycji na koniec r. 1959, ocena zaangażowania na lata następne, planowana struktura źródeł pokrycia przy założeniu niezmienności wskaźników podziału w r. 1960 w stosunku do roku 1959, wielkość spłaty kredytu itd. itd.

Z punktu widzenia podmiotowego natomiast punkt ciężkości opinii banku powinien spoczywać na jednostkach planu terenowego i spółdzielczości, oraz na tych pionach planu centralnego, w których bank miał poważniejsze kłopoty w r. 1959. W szczególności ważne jest uwzględnienie jednostek planu terenowego, z uwagi na jednofazowy tryb planowania terenowego oraz konieczność możliwie najwcześniejszego uzgodnienia z radami narodowymi wielkości nakładów, środków, a zwłaszcza kredytów. Minimum wymagań może być oczywiście w szeregu przypadków rozszerzone w zależności od

konkretnych warunków w danym oddziale czy departamencie kredytów.

Do przyjętego tak czy inaczej zakresu udziału banku w planowaniu powinien być dostosowany jego tryb i organizacja. Na pierwszy plan wysuwa się tu sprawa szczeblowości, tzn. zagadnienie, ile szczebli organizacyjnych banku (oddziały operacyjne, oddziały wojewódzkie, centrala banku) powinno być zaangażowanych w prace planistyczne. Odpowiedź jest na to chyba tylko jedna: wszystkie szczeble. Wynika to stąd, że wyniki pracy banku muszą być doprowadzone do szczebla centralnego planifikatora (Komisja Planowania i Ministerstwo Finansów) oraz do poszczególnych ministerstw i WRN, a ich merytoryczna wartość zależy od uwzględnienia potrzeb terenu, rozpatrywanych przez oddziały. Natomiast zaangażowanie poszczególnych szczebli i ich rola będzie wyznaczona przez zakres udziału banku w planowaniu.

Sprawa ta wiąże się również z tzw. etapowaniem prac, wymagającym uwzględnienia — po pierwsze — konieczności opracowania przez departamenty kredytów (w zakresie planu centralnego) i oddziały wojewódzkie (w zakresie planu terenowego) odpowiednich wytycznych branżowych i regionalnych, dotyczących polityki inwestycyjnej i kredytowej, proporcji gospodarczych, hierarchii celów itd. oraz — po drugie jak najwcześniejszego zakończenia prac dotyczących inwestycji kontynuowanych. Konieczność opracowania wytycznych podyktowana jest postulatem ułatwienia oddziałom eliminacji zamierzeń inwestycyjnych (opisana wyżej metoda kolejnych przybliżeń). Jak najszybsze zakończenie prac nad inwestycjami kontynuowanymi ma dla tego duże znaczenie, że prawidłowe określenie rozmiarów nakładów, środków i kredytu na te inwestycje jest punktem wyjścia planowania globalnych nakładów i ich proporcji. Natomiast prace planistyczne, dotyczące inwestycji nowo rozpoczynanych mogą być zakończone znacznie później, jeśli nawet nie w końcu roku 1959.

Do spraw organizacyjnych należy zagadnienie druków planistycznych, obiegu dokumentów, terminarza itd. Jest ono właściwie tylko prostym rezultatem przyjętych założeń planowania, zakresu, trybu itd. Spraw tych jako zbyt szczegółowych nie będę tu omawiał.

Chciałbym natomiast na zakończenie podkreślić jeden zasadniczy postulat, jaki można by postawić wszystkim biorącym udział w planowaniu. Jest nim postulat kompleksowego i długofalowego traktowania wchodzących tu w rachubę prac. Chodzi o to, aby możliwie wszędzie oceniać całokształt i współzależność zjawisk oraz o to, aby celowości włożonego wysiłku nie oceniać na podstawie bezpośrednich efektów, które nieraz kazały na siebie długo czekać.

J. Boguszewski

KONFERENCJE SPECJALISTYCZNE

W latach 1949—1955 Centrala Banku organizowała konferencje z zainteresowanymi przedsiębiorstwami, ich jednostką nadrzędną i kompetentnymi oddziałami operacyjnymi, przy czym główną tematykę tych konferencji, które nazywano „branżowymi”, stanowiły zagadnienia dotyczące zapasów ponadnormatywnych oraz rozliczeń za dostawy (np. za dostawy inwestycyjne). Ogólnokrajowe i wojewódzkie konferencje branżowe miały wówczas raczej charakter odpraw niż narad roboczych.

W latach 1956—1957 Centrala Banku osłabiła kontakty z przedsiębiorstwami i z centralnymi zarządami i w zasadzie nie organizowano spotkań z przemysłem. Był to okres, w którym wielu pracowników kontrolnego aparatu Banku straciło wiarę w skuteczność oddziaływania kredytem. Mimo pozorów panującego powszechnie marazmu już w roku 1957 można było obserwować wzmożoną pracę kredytowców, zmierzających do przywrócenia kredytowi należnego znaczenia ekonomicznego. Nowa instrukcja kredytowa z grudnia 1957 roku przyczyniła się do stworzenia sprzyjających warunków dla korzystnej zmiany dawnego stylu pracy.

Rok ubiegły wykorzystano na wprowadzenie w życie zasad nowej instrukcji kredytowej i na studiowanie problematyki kredytowej.

W roku bieżącym należy wykorzystać bogate doświadczenia zdobyte w roku ubiegłym, dokonać wzajemnej wymiany poglądów na zasadnicze zagadnienia związane z czynnościami planistyczno-kredytowymi oraz ustalić i stosować takie metody kredytowania, które odpowiadałyby polityce „trudnego pieniądza”. Właśnie w tym celu, na polecenie Zarządu Banku, departamenty kredytów przystąpiły do organizowania konferencji specjalistycznych.

W zależności od rodzaju tematyki w konferencjach specjalistycznych udział biorą (poza Centralą):

— albo tylko inspektorzy kredytowi zainteresowanych oddziałów operacyjnych i niektórych oddziałów wojewódzkich,

— albo również przedstawiciele poszczególnych przedsiębiorstw danej branży, kierownictwo zjednoczenia i kompetentni inspektorzy oddziałów.

Wyniki narady w dużej mierze uzależnione są od dokładnego przygotowania przez Centralę Banku i pozostałych uczestników problematyki branżowej oraz od niektórych spraw natury techniczno-organizacyjnej.

Inspektor kredytowy Centrali Banku, odpowiedzialny za zorganizowanie narady specjalistycznej, opracowuje pełną analizę badanej branży, wykorzystując zbiorcze sprawozdania finansowe zjednoczenia, plany techniczno-przemysłowo-finansowe, okresową sprawozdawczość bankową, protokoły z przeprowadzonych inspekcji i inne dostępne materiały. Następnie nawiązuje on bezpośredni kontakt z oddziałami operacyjnymi i z przedsiębiorstwami danego zjednoczenia. W trakcie wizytacji przedsiębiorstw i oddziałów zbiera się informacje, które są niezbędne dla ustosunkowania się Banku do charakterystycznych zjawisk w badanej bran-

ży, na przykład do strat na brakach produkcyjnych, do niewykonywania produkcji w zaplanowanym asortymencie, do nierytmiczności produkcji, do rażąco wysokich luzów finansowych itp.

Następny etap przygotowania konferencji specjalistycznej polega na zaprojektowaniu (przez właściwy wydział kredytów w Centrali Banku) zespołu środków oddziaływania, zastosowanie których jest konieczne w danej branży. Na kilka tygodni przed terminem konferencji specjalistycznej zainteresowane oddziały otrzymują z Centrali Banku tezy dotyczące kierunku polityki kredytowej wraz z jej uzasadnieniem.

Wspomniane tezy wysyła się również pozostałym (poza oddziałami) uczestnikom konferencji. Niektóre oddziały nie ograniczają się do analizy wspomnianych materiałów, przesłanych przez Centralę Banku, i przygotowują na konferencję dokładne opracowania specjalnych zagadnień związanych z problematyką badanej branży.

Porządek dzienny konferencji specjalistycznych uwzględnia zazwyczaj następujące punkty:

- referat pracownika Centrali Banku,
- referaty przygotowane przez oddziały,
- dyskusja i ustalenie właściwych kierunków polityki kredytowej.

Referat pracownika Centrali na ogół zawiera:

a) pełną analizę aktualnej sytuacji finansowej całej branży i niektórych wybranych przedsiębiorstw tej branży, z uwzględnieniem węzłowych problemów branży, wymagających ustosunkowania się do nich Banku,

b) omówienie ważniejszych założeń planu zjednoczenia na rok 1959 i lata następne (zadania produkcyjne i inwestycyjne),

c) uzasadnienie proponowanych środków oddziaływania.

Jest rzeczą istotną, aby referat pracownika Centrali Banku posiadał odpowiednie proporcje między częścią dotyczącą krytyki pracy oddziałów i pozostałymi rozdziałami. Na konferencji specjalistycznej nie chodzi głównie o wskazanie popełnionych błędów przy podejmowaniu decyzji kredytowych (w uzasadnionych przypadkach uczynił to inspektor kredytowy Centrali w czasie wizytacji oddziałów przed konferencją). Chodzi przede wszystkim o pogłębienie wiedzy o danej branży i o ustalenie właściwego kierunku polityki kredytowej.

Referat pracownika Centrali Banku zawiera takie informacje, które na ogół nie docierają do oddziałów a są potrzebne do oceny prawidłowego kredytowania branży, na przykład zastosowane środki oddziaływania przez różne oddziały w podobnych sytuacjach i skuteczność tych środków.

Referaty pracowników oddziałów oświetlają ważniejsze zagadnienia nie omówione szczegółowo w obowiązujących przepisach, na przykład normowanie produkcji w toku w przemyśle maszynowym.

Jest również rzeczą istotną, aby zachować właściwą proporcję między częścią konferencji, przeznaczoną na wygłoszenie referatów i częścią przeznaczoną na dyskusję. Praktyka uczy, że refera-

ty — poza innymi cechami — powinny być związane i powinny stwarzać podstawę do dyskusji.

Podczas konferencji specjalistycznych największą trudność sprawiało dotychczas utrzymanie dyskusji w ramach tematyki przewidzianej w porządku obrad i uzgodnienie stanowiska co do kierunku polityki kredytowej. Niekiedy — w ramach nowej polityki kredytowej — trzeba się zdecydować na ograniczenie kredytowania przedsiębiorstw danej branży z przyczyn nie wymienionych w punktach 28, 55, 98 Instrukcji Służbowej Nr A/8 i wówczas rozpoczyna się krytyka niektórych sformułowań aktualnej instrukcji, krytyka do której jeszcze nie byli przygotowani kredytowcy w roku ubiegłym.

Wniosek kredytowy w obecnej formie nie zaspokaja potrzeb zgłaszanych przez oddziały, które zmierzają do dokonania dobrej oceny ogólnego wpływu środków bankowych. Pojawiają się propozycje, aby wniosek kredytowy miał formę skróconego bilansu, gdyż tylko ta forma pozwoli na lepszą ocenę wysokości żądanych kredytów. Podane przykłady świadczą o tym, że dyskusja na konferencjach specjalistycznych wybiega z reguły poza ustalone ramy (w przytoczonych przykładach — z korzyścią dla całości sprawy).

W roku bieżącym (do dnia 30 kwietnia) Centrala Banku zorganizowała dziewięć konferencji specjalistycznych, z czego na:

— Departament Kredytów Przemysłu Ciężkiego przypada cztery — (przemysł okrętowy, przemysł taboru kolejowego, przemysł hutniczy i węglowy),

— Departament Kredytów Przemysłu Lekkiego przypada jedna — (dotycząca przemysłu szklarskiego, remontu maszyn oraz ceramiki budowlanej w województwach — katowickim, kieleckim, krakowskim i opolskim).

— Departament Kredytów Gospodarki Terenowej — dwie (jedna w Krakowie w sprawie kredytowania państwowego przemysłu drobnego i spółdzielczości pracy, a druga w Poznaniu na temat kredytowania przedsiębiorstw komunalnych).

— Departament Kredytów Handlu, Usług i Komunikacji — dwie (handel wewnętrzny i sprawy resortu Ministerstwa Komunikacji).

W najbliższych miesiącach przewiduje się zorganizowanie konferencji specjalistycznych w sprawach przemysłu syntezy chemicznej i przemysłu włókien łykowych. Departament Kredytów Handlu, Usług i Komunikacji kończy przygotowania do konferencji specjalistycznej w sprawach przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Ponadto Departament Kredytów Przemysłu Ciężkiego przygotowuje konferencję na temat kredytowania i kontroli centralnych biur konstrukcyjnych przemysłu maszynowego. W konferencji tej wezmą udział przedstawiciele piętnastu biur konstrukcyjnych zjednoczeń przemysłowych i wszystkie zainteresowane oddziały Banku. Problematyka centralnych biur konstrukcyjnych różni się zasadniczo od problematyki przedsiębiorstw przemysłowych. Wytyczne branżowe (Centrali Banku) nie regulują spraw związanych z kredytowaniem i kontrolą biur konstrukcyjnych i dlatego zachodzi potrzeba ujednolicenia polityki kredytowej wobec tych jednostek. Bank powinien ustosunkować się do takich zjawisk, jak na przykład brak odpowiedzialności finansowej centralnych biur konstrukcyj-

nych za wadliwe opracowanie dokumentacji, uruchamianie serii pilotowej maszyn pod naciskiem zjednoczenia, przy jednoczesnym nie zapewnieniu zbytu przez jednostkę nadrzędną biura, trudności kooperacyjne biur konstrukcyjnych (drobne i trudne do wykonania zamówienia), trudności przy normowaniu środków obrotowych. Niektóre biura konstrukcyjne mają charakter placówek naukowych i należy zastanowić się nad sposobem finansowania takich jednostek działających na zasadach rozrachunku gospodarczego. Będzie to pierwsza narada robocza Banku ze wszystkimi biurami konstrukcyjnymi przemysłu maszynowego, która na pewno przyczyni się do lepszego kredytowania tych jednostek.

Przewiduje się w przyszłości uwzględnienie w ramach konferencji specjalistycznych możliwości rozwijania i pogłębiania międzybankowej i międzydepartamentalnej współpracy, jak na przykład:

— zagadnienia dotyczące importu i eksportu (np. przedterminowe dostawy z importu) departamenty kredytów będą opracowywać wspólnie z Departamentem Kredytów Handlu, Usług i Komunikacji,

— tematykę związaną z finansowaniem inwestycji departamenty kredytów będą opracowywały przy ścisłej współpracy z Departamentem Inwestycji i z Bankiem Inwestycyjnym.

Wnioski dotyczące kierunków polityki kredytowej, zgłaszane na konferencjach specjalistycznych dotychczas opierają się na ogólnie obowiązujących zasadach zawartych w Instrukcji Służbowej Nr A/8. Stwierdzenie to świadczy o dużych możliwościach zróżnicowania sposobów oddziaływania kredytem w oparciu o zasady podane w „ramowej” instrukcji.

Wyjątkowo na konferencji ze stoczniami okrętowymi Centrala Banku zdecydowała się na eksperymentalne kredytowanie czterech stoczni: Stoczni Gdańskiej, Stoczni Szczecińskiej, Stoczni im. Komuny Paryskiej w Gdyni i Stoczni Północnej w Gdańsku. Eksperyment ten jest ciekawy, warto mu więc poświęcić nieco uwagi.

Stocznia okrętowa posiada w oddziale Banku rachunek bieżący w ramach konta bilansowego 6. Kredyt na środki normowane udzielany jest przez oddział w ramach zadłużenia stoczni w rachunku bieżącym. W oparciu o kwartalne wnioski kredytowe stoczni oddział Banku ustala górną granicę zadłużenia w rachunku bieżącym (limit) na ultimo danego kwartału, bądź też, w razie potrzeby, na koniec poszczególnych miesięcy w ramach kwartału objętego wnioskiem kredytowym. Luzy finansowe potracą się w zasadzie od kredytu na środki normowane. Kredytowanie należności od odbiorców odbywa się w trybie kredytowania każdorazowej podaży żądań zapłaty (w zasadzie kredytu je się nieprzeterminowane i przeterminowane należności). Należności pozainkasowe od odbiorców oddział kredytuje w oparciu o oświadczenia stoczni, składane w Banku w miarę dokonywania rozliczeń pozainkasowych za dostawy i usługi.

Wpływy z inkasa należności od odbiorców stoczni księgowane są bezpośrednio na konto 44, na spłatę kredytu na należności od odbiorców. Zwiększenie kredytu na należności od odbiorców połączone jest z jednoczesną spłatą odpowiedniej części zadłużenia stoczni w rachunku bieżącym. Na podsta-

wie otrzymanego od stoczni okresowego sprawozdania finansowego oddział dokonuje regulacji kredytu na należności od odbiorców na ultimo danego miesiąca. Korekta ewentualnych różnic w wykorzystaniu kredytu na należności stoczni od odbiorców odbywa się co miesiąc (według stanu na ultimo każdego miesiąca) w korespondencji z rachunkiem bieżącym.

Przedstawiony powyżej sposób kredytowania odpowiedni jest dla jednostek wykazujących duże wahania w podaży żądań zapłaty, ale może być zastosowany tylko wobec przedsiębiorstw zdyscyplinowanych, o uporządkowanej organizacji produkcji i zbytu. Dokładniejsza ocena tego eksperymentu kredytowego — opracowanego wspólnie z oddziałami i ze stoczniami — wybiega już poza ramy niniejszego artykułu.

Należy przy tym podkreślić fakt, że konferencje specjalistyczne są również przejawem ścisłej współpracy Centrali Banku i oddziałów przy ustalaniu zasad polityki kredytowej i odmiennych sposobów kredytowania. Oddziały czują się współodpowiedzialne za wytyczenie kierunków i metod oddziaływania kredytem. Może między innymi z tego powodu oddziały tak szybko i dokładnie starają się wprowadzić w życie zasady przedyskutowane na konferencjach specjalistycznych. Na przykład oddziały kontrolujące przedsiębiorstwa „Tasko” bezpośrednio po konferencji przystąpiły do analizy wykonania produkcji taboru kolejowego w zaplanowanym asortymencie, aby wykorzystać wyniki tej analizy przy najbliższych decyzjach kredytowych. Przystąpiły one również do kredytowania należności od odbiorców według średniego stanu tych należności i zwiększyły potrącenia od kredytu, wyliczając wszystkie luzy finansowe.

Konferencje specjalistyczne, organizowane w roku bieżącym, ograniczają się do tematyki związanej z kredytowaniem i kontrolą przedsiębiorstw danej branży. Przykładowo podaję postanowienia Centrali Banku, powzięte na niektórych konferencjach specjalistycznych:

— na konferencji w sprawach „Tasko” postanowiono ograniczać ogólny dopływ środków bankowych przedsiębiorstwom nie wykonującym produkcji taboru kolejowego w zaplanowanym asortymencie i wszystkim przedsiębiorstwom „Tasko” ograniczać kredyt na należności od odbiorców (aby uniknąć żywiołowego kształtowania się zadłużenia

przeteterminowanego), przy jednoczesnym potrącaniu wszystkich luzów finansowych od kredytu na należności od odbiorców;

— na konferencji w sprawach przemysłu hutniczego postanowiono obserwować wykonanie wskaźników techniczno-ekonomicznych i w przypadku stwierdzenia pogarszania się wskaźników w stosunku do planu stosować ograniczenia w kredytowaniu hut i zakładów koksowniczych w takich rozmiarach, aby dane przedsiębiorstwo odczuło skutki finansowe tego ograniczenia. Zagadnienie kredytowania należności od odbiorców rozwiązano podobnie jak w przemyśle taboru kolejowego;

— przy ustalaniu kierunków polityki kredytowej wobec przemysłu węglowego postanowiono konsekwentnie pomniejszać kredyty o wszystkie znane Bankowi luzy finansowe oraz obostrzyć zasady kredytowania należności od odbiorców (w Centrali Zbytu Węgla).

*

Dotychczasowe doświadczenia zdobyte przy organizowaniu konferencji specjalistycznych pozwalają na stwierdzenie, że konferencje te przyczyniają się do:

- pogłębienia wiedzy o problematyce branżowej,
- wymiany doświadczeń między inspektorami kredytowymi z różnych terenów,
- zacieśnienia współpracy między kredytowcami z różnych jednostek organizacyjnych Narodowego Banku Polskiego, przejawem czego jest wspólne wytyczanie kierunków polityki kredytowej,
- wzmacniania zaufania w skuteczność oddziaływania Banku,
- pogłębiania znajomości instrukcji, zarządzeń, uchwał itd.,
- współdziałania przy ustalaniu doskonalszych sposobów kredytowania i planowania kredytowego,
- współdziałania przy stosowaniu wszystkich dostępnych Bankowi środków w celu lepszego wykonania założeń planu kredytowego.

Konferencje specjalistyczne przyczyniają się zatem do właściwego realizowania zasad polityki „trudnego pieniądza”. Wysiłek organizatorów i uczestników tych konferencji zmierza do tego, aby umiejętnie, elastycznie stosować zasady tej polityki.

W. Szostek

AUTOMATYZACJA RACHUNKOWOŚCI BANKOWEJ*)

I.

W ciągu ostatnich ośmiu lat dokonał się ogromny postęp w dziedzinie automatyzacji prac rachunkowo-statystycznych dzięki zastosowaniu techniki elektronicznej. Do niedawna jedynym poważnym ośrodkiem realizującym praktycznie automatyzację w bankowości były Stany Zjednoczone, przede wszystkim z powodu ogromnego obrotu czekowego tak charakterystycznego dla amerykańskiego systemu rozliczeń. Dziewięć miliardów czeków realizowa-

nych obecnie w ciągu jednego roku, zmusza banki USA do stosowania najbardziej nowoczesnej techniki, tym bardziej że w najbliższych latach, do 1968 roku, spodziewane jest podwojenie obrotów i osiągnięcie już prawdziwie astronomicznej liczby dwudziestu miliardów czeków realizowanych rocznie.

Ale nie tylko ilość czeków przyczyniła się do wprowadzenia innej niż dotychczas metody. Manipulacje związane z obrotem czekowym zawierają w sobie dużo elementów pracy ręcznej, co oczywiście skłaniało banki do automatyzowania nie skomplikowanych w zasadzie czynności. Z drugiej strony чеки, dzięki prostocie swego układu bardziej niż

*) Materiały: M. Vasic, De l'automation dans les banques. Ferranti, Perseus Data Processing System.

jakikolwiek inne dokumenty, ułatwiały stosowanie nowej techniki. Już w 1957 roku Związek Banków Amerykańskich wydał jednolite przepisy, które ustalają, że чеки mogą być oznaczone tylko przy pomocy cyfr arabskich, drukowanych atramentem magnetycznym w odległości 6 mm od dolnego brzegu чеку. W tym samym wierszu powinna się znajdować również kwota. Wspomniane oznaczenia cyfrowe nie są niczym innym jak symbolem banku i numerem konta klienta.

Niewątpliwe osiągnięcia amerykańskie skłoniły szereg banków europejskich do podjęcia poważnych studiów zmierzających do zbadania możliwości szerszego zastosowania automatyzacji prac rachunkowych. Rezultatem tych rozważań jest przyjęcie przez Związek Banków Brytyjskich dla clearingu tych samych zasad jakie ustalone zostały w Stanach Zjednoczonych. Chociaż na razie wspomniane postanowienia dotyczą tylko чеków, to jednak jest rzeczą pewną, że podobne zasady będą w przyszłości stosowane i do innych dokumentów bankowych.

Unifikacja w tym zakresie, przeprowadzona przez Stany Zjednoczone i Wielką Brytanię nie ma precedensu i być może, że pociągnie za sobą daleko idące skutki w metodach rachunkowości stosowanych w bankowości całego świata. Wydaje się, że powstaje obecnie anglosaski system automatyzacji, który, jeśli zostanie przyjęty przez największych producentów maszyn, może doprowadzić do całkowitego ujednolicenia wymiarów formularzy, grubości papieru, rodzaju druku, tak aby dokumenty podstawowe mogły być opracowywane bez zasadniczych trudności przez maszyny różnego typu i różnej produkcji.

Przed dokonaniem przeglądu aktualnego stanu automatyzacji w bankach niezbędnych jest kilka wyjaśnień techniczno-organizacyjnych. Aby informacje przetworzone według określonego systemu mogły być wykorzystane praktycznie, musi odbyć się kilka zasadniczych procesów poprzedzających, z których najbardziej podstawowymi są:

- 1 — przygotowanie danych do obliczeń przez nadanie im formy, umożliwiającej dokonywanie obrachunku przy pomocy maszyn,
- 2 — wprowadzenie danych do maszyn,
- 3 — przetworzenie danych przez maszynę,
- 4 — wypisanie w żądanym układzie wyników obliczeń.

Z podanych wyżej etapów pracy nie wszystkie są w różnym stopniu opanowane technicznie, co stwarza zasadnicze trudności dla całego systemu. Proces przetwarzania danych, będący podstawową czynnością, odbywa się z bardzo dużą szybkością w granicach sekund. Stąd wniosek, że wszystkie czynności występujące przed przetwarzaniem i po przetwarzaniu powinny się odbywać w takim czasie, aby w zbyt dużym stopniu nie zostały przekreślone korzyści wynikające z prędkości obliczeń.

Jeśli chodzi o pisanie wyników, to informacje pochodzące z ostatnich miesięcy wskazują na wyraźny przełom na tym odcinku. Szybkość 18.000 linii w ciągu jednej godziny jest zjawiskiem powszechnym. Natomiast znacznie gorzej przedstawia się sprawa dostarczania danych do maszyny, w celu dokonania przez nią żądanych obliczeń. Istnieją 3 następujące systemy wprowadzania informacji:

1 — Wprowadzanie ręczne przy pomocy specjalnej klawiatury, lub sprzężonej zwyczajnej maszyny do pisania. System ten jest bardzo powolny i dlatego może być stosowany tylko w tych przypadkach, gdy ilość wprowadzanych danych jest niewielka, natomiast dokonane na ich podstawie obliczenia są bardzo duże zarówno pod względem ilości jak i stopnia skomplikowania. Przykładem będą tu prace naukowe wymagające rozwiązań matematycznych.

2 — Wprowadzenie przy pomocy kart i taśm dziurkowanych oraz taśm magnetycznych. Metoda ta obecnie jest stosowana najczęściej. Duża stosunkowo szybkość wejścia wynosząca do 1000 znaków na sekundę znacznie zmniejszyła istniejący do niedawna niekorzystny stosunek pomiędzy szybkością przetwarzania danych, a szybkością wejścia.

3 — Wprowadzenie przez automatyczny odczyt dokumentów. Byłoby to niewątpliwie najbardziej idealne rozwiązanie, gdyby nie to, że dziś jeszcze nie może być stosowane powszechnie na skutek trudności technicznych, polegających na konieczności wcześniejszej perforacji dokumentów, lub stosowaniu specjalnych atramentów magnetycznych lub fluoryzujących. W każdym razie rejestrowanie przez maszynę danych wprost z dokumentów, bez konieczności tworzenia form zastępczych w postaci taśm dziurkowanych lub magnetycznych oraz kart perforowanych, będzie miało decydujący wpływ na rozwój automatyzacji w bankach. Omówione wyżej decyzje banków amerykańskich i brytyjskich rodują dobre nadzieje.

Mówiąc wyżej o wprowadzaniu danych do maszyn przy pomocy kart lub taśm należy zdać sobie wyraźnie sprawę, że zazwyczaj powstają one w wyniku pracy ręcznej, w ten sam sposób jak dziurkuje się karty w systemie przekątnikowych maszyn analitycznych. I tu leży sedno zagadnienia, bowiem utrzymanie tej formy przygotowywania taśm lub kart wprowadzających dane do maszyny zmniejsza znacznie stopień opłacalności i przydatności automatyzacji. Problem sprowadza się do tego, aby taśmy lub karty były sporządzane automatycznie, w trakcie wykonywania różnych rachunkowych czynności bankowych. Stosowanie przystawek do dziurkowania taśm sprzężonych z maszynami księgującymi lub piszczącymi jest warunkiem niezbędnym, bez realizacji którego automatyzacja z punktu widzenia kosztów i szybkości działania stałaby się mało atrakcyjna. Wyrazem tego stanowiska jest powszechne stosowanie metody określanej jako Integrated Data Processing, która najogólniej biorąc polega na zlikwidowaniu przepisywania danych, wprowadzając w zamian ich przetwarzanie na inne formy w oparciu o następujące podstawowe zasady:

- a — rejestracja danych powinna następować w miejscu ich powstawania,
- b — dane raz zmechanizowane muszą być odtwarzane i opracowywane wyłącznie drogą mechaniczną,
- c — przygotowanie operacji rachunkowej musi być całkowite, aby dane źródłowe mogły być wykorzystywane do wszystkich późniejszych operacji.

II.

W bankach stosuje się dwa zasadnicze systemy instalacji elektronowych, różniące się sposobem wprowadzania danych do maszyny.

1 — system bezpośredni „online”; w którym operacja, już w momencie jej załatwiania w okienku lub przy ladzie, jest bezpośrednio rejestrowana w maszynie elektronowej. Stanowisko pracy wyposażone jest w specjalną klawiaturę lub maszynę do pisania, połączoną z kalkulatorem elektronowym. Urzędnik bankowy z chwilą zjawienia się klienta „wystukuje” na klawiaturze numer jego rachunku. Bezpośrednio po zakończeniu tej czynności saldo zostaje wypisane przez wspomnianą maszynę do pisania, lub powstaje na ekranie. Niektóre urządzenia pozwalają nawet na automatyczne wyświetlenie wzoru podpisu klienta. Następną czynnością urzędnika jest wprowadzenie do maszyny elektronowej kwoty załatwianej operacji, w wyniku czego otrzymuje on natychmiast nowe saldo. Jeżeli żadne ze stanowisk nie załatwia klientów, a tym samym nie absorbuje maszyny, to w tym czasie nie próżnuje ona, wykonując inne prace, które przerywa natychmiast po włączeniu się któregośkolwiek ze stanowisk i wznowia automatycznie po obsłużeniu klienta. Główną zaletą tego systemu jest możliwość bieżącego badania salda każdego rachunku. Samo urządzenie jest bardzo kosztowne i nadaje się przede wszystkim do banków typu amerykańskiego, charakteryzujących się dużymi rozmiarami instytucji centralnej i niewielką ilością oddziałów.

2 — system pośredni „offline” polega na tym, że operacje bankowe dokonywane są w sposób normalny, ogólnie stosowany. Następnie ich treść jest przekazywana, przeważnie przy pomocy taśm lub kart dziurkowanych, do maszyny elektronowej. Jest to system najczęściej stosowany w bankowości, przede wszystkim na skutek dużej elastyczności maszyn i związanych z tym korzyści operacyjnych.

III.

Pionierem automatyzacji rachunkowości bankowej był Bank of America, na którego zlecenie zbudowana została przez Instytut Badawczy w Stanford pierwsza elektronowa maszyna na użytek bankowy, nosząca nazwę ERMA. Jest ona wyposażona w bęben magnetyczny, będący pamięcią maszyny o pojemności 32.000 rachunków. Rejestracja numerów oddziału i rachunku odbywa się automatycznie dzięki stosowaniu na dokumentach atramentu magnetycznego. Natomiast kwotę wprowadza się przy pomocy klawiatury. Jeżeli jest to pozycja kredytowa, sprawa nie przedstawia żadnego problemu. W przypadku wypłaty maszyna sprawdza najpierw czy rachunek posiada pokrycie, wyszukując w swojej pamięci odpowiednie saldo, od którego odejmuje wypłatę i ustala nowe saldo. Gdy rezultat jest ujemny, oświeca go czerwone światło. Jednocześnie maszyna przeprowadza kontrolę księgowania: po ustaleniu nowego salda zostaje do niego dodana, wprowadzona uprzednio do maszyny, kwota debetowa, a rezultat porównany z utrzymanym czasowo starym saldem. W przypadku niezgodności zapala się również czerwona lampa. Maszyna sygnalizuje także blokowanie rachunków oraz zastrzeżenia płatności.

W końcu każdego dnia cały materiał zostaje przeniesiony z bębna pamięciowego na taśmy magnetyczne, które stanowią bieżący materiał księgowy, z którego po skończonym miesiącu sporządza się przy pomocy ultra szybkich urządzeń piszących wyciągi z poszczególnych rachunków.

Działanie wszystkich maszyn elektronowych jest zbliżone do omówionego wyżej, dlatego dalsze przykłady ograniczać się będą tylko do podawania bardziej interesujących cech.

First National Bank w Bostonie korzysta z bardzo kosztownego urządzenia (cena 1.750.000 dolarów) DATAMATIC wyposażonego w pamięć o pojemności 500.000 rachunków i działającego w połączeniu ze stoma stanowiskami pracy.

Chase Manhattan Bank stosuje maszynę DIANA wyprodukowaną przez Laboratorium Elektronowe w Bostonie. Przy tym systemie 90 oddziałów może być połączonych z kalkulatorem przy pomocy sieci telefonicznej. Załatwienie każdej operacji nie przekracza 15 sekund. Nawet gdyby wszystkie oddziały łączyły się jednocześnie z maszyną, to żaden z nich nie oczekiwałby dłużej niż jedną minutę, a przeważnie połączenie następowałoby w ciągu 30 sekund. DIANA jest wyposażona ponadto w automatyczny projektor do sprawdzania podpisów.

Poza wymienionymi wyżej, cały szereg innych banków używa już elektronowych, cyfrowych maszyn do liczenia, z których bardziej znane są: IBM-650, 705, RAMAC, Univac, Datatron, NCR-304 itd.

Pierwszym bankiem europejskim, który przystąpił na szeroką skalę do automatyzacji swojej rachunkowości jest Banco di Roma. Zakupił on urządzenie IBM-705 posiadające bardzo dużą pamięć. Wprowadzanie danych opiera się na najbardziej nowoczesnych metodach przy zastosowaniu taśm perforowanych.

W Belgii, maszyną tej samej firmy, lecz nieco mniejszą — IBM-650 — posługuje się Powszechna Kasa Oszczędności. Również cały szereg banków francuskich stosuje z powodzeniem na dużą skalę maszyny elektronowe niewielkiej pojemności firmy BULL. Są to kalkulatory GAMMA, pracujące jako przystawki w sprzężeniu z maszynami analitycznymi.

Wszystkie wspomniane urządzenia elektronowe są instalacjami bardzo kosztownymi. Na przykład jeden z najnowocześniejszych kalkulatorów elektronowych PERSEUS, wyprodukowany przez brytyjską firmę Ferranti kosztuje około 300.000 £. Dwa pierwsze egzemplarze tej maszyny zakupione zostały przez szwedzkie i południowo-afrykańskie towarzystwa ubezpieczeniowe. A oto kilka cech charakteryzujących PERSEUSA: szybkość dodawania i odejmowania 0,234 milisekundy, mnożenia — 0,780 milisekundy dla jednej cyfry mnożnika, dzielenia — średnio 11 milisekund. Szybkość pisania — 300 linii na minutę. Istnieją jednak dużo mniejsze, a zatem i tańsze maszyny księgowe oparte częściowo na zasadach elektronowych, a częściowo na działaniu mechanicznym. Są to: POST-TRONIC produkcji National Cash Register Co, oraz SENSITRONIC skonstruowany przez Burroughs Corporation. Wydajność ich jest dwukrotnie większa od normalnych maszyn mechanicznych. Gdy się uwzględni ponadto ich atrak-

cyjną cenę, zrozumiałe staje się szerokie zastosowanie tych maszyn nie tylko w małych lecz i dużych bankach. Wybór maszyny, przy pomocy której bank pragnie zautomatyzować swoją rachunkowość, musi być poparty wszechstronnymi studiami i pełnym rozeznaniem zarówno potrzeb własnych jak i możliwości urządzeń. Jeżeli chodzi o ilość operacji, to według opinii panujących w Stanach Zjednoczonych 5.000 rachunków usprawiedliwia już stosowanie kalkulatora elektronicznego, 2500 — 5000 rachunków jest ilością odpowiednią dla maszyn pólelektronowych, a księgowanie ilości mniejszej niż 2500 rachunków powinno się odbywać przy pomocy maszyn księgowych zwyczajnych lub analitycznych.

IV.

Stan w jakim znajduje się obecnie automatyzacja rachunkowości bankowej traktować należy jako przejściowy. Poza uniwersalnymi kalkulatorami używanymi przez liczne przedsiębiorstwa różnego typu, urządzenia elektroniczne stosowane w bankowości mają ciągle charakter urządzeń prototypowych, ulegających ciągłym przekształceniom i modyfikacjom. Wywiera to poważny wpływ na koszty eksploatacyjne, bowiem dotychczas w cenie maszyn dużą część stanowią nakłady związane ze studiami i badaniami. Dopiero w miarę stabilizacji i wykształcenia się mniej eksperymentalnych form można będzie

liczyć, że maszyny będą nie tylko tańsze ale i prostsze, co ma niewątpliwie bardzo duże znaczenie dla praktycznego ich wykorzystywania. Należy przypuszczać, że w roku bieżącym zaczną się na dużą skalę produkcja aparatów do odczytywania nadruków wykonywanych przy pomocy atramentów magnetycznych. Niemniej trzeba będzie dalszych dwóch lub trzech lat dla zmodyfikowania drukarni przygotowujących czeki i inne dokumenty bankowe. W tych warunkach nie należy oczekiwać, aby wcześniej niż w ciągu najbliższych 5 — 7 lat automatyzacja rachunkowości bankowej była szerzej stosowana nie tylko w Ameryce lecz i w Europie. Na koniec sprawa, która może wywoływać, wśród ogółu pracowników pewne zaniepokojenie czy automatyzacja nie wpłynie na zmniejszenie zatrudnienia. Według opinii panujących na Zachodzie automatyzacja ma doprowadzić przede wszystkim do zwiększenia wydajności, przynajmniej w tym stopniu, aby bez dodatkowego personelu można było podjąć stale rosnącym ilościom załatwianych operacji. Natomiast wpływ automatyzacji na pracę ludzką zarysować się musi wyraźnie na innym odcinku. Z jednej strony zmniejszą się mało interesujące, ale za to bardzo nużące proste prace rachunkowe, z drugiej strony powstanie konieczność poznania nowej dziedziny bardzo interesującej, ale i bardzo trudnej.

J. Lipiński

CZWARTA KONFERENCJA NAUKOWA W NARODOWYM BANKU POLSKIM

W dniu 10 i 11 kwietnia bieżącego roku odbyła się czwarta z kolei konferencja naukowa, zorganizowana przez Biuro Ekonomiczne NBP. Przedmiotem obrad było zagadnienie inwestycji, a w szczególności inwestycji zdecentralizowanych, ich roli w gospodarce narodowej, systemu ich finansowania oraz kontroli. Tematy powyższe omówione zostały w czterech referatach — Kazimierza Rudnickiego, Stefana Przyweckiego, Stanisława Majcherczyka i Romana Michejdy.

Po wygłoszeniu referatów dyskusję zagalął Wiceprezes NBP L. Gluck: Przesunięcie konferencji z czwartego kwartału 1958 roku na drugi kwartał 1959 roku okazało się w skutkach korzystne. Zwiększył się bowiem zasób doświadczeń Banku w rozwiązywaniu spraw dotyczących nowego dlań zadania, jakim jest niewątpliwie finansowanie inwestycji zdecentralizowanych. Wzrosło również wyczuwanie problematyki. Efektem konferencji powinno być lepsze przygotowanie aparatu bankowego do wykonywania tych nowych funkcji.

Znaczenie inwestycji zdecentralizowanych w gospodarce narodowej jest niemałe i znajduje się w stanie rozwoju w sensie ilościowym i jakościowym. Dość wspomnieć, że w kwocie 78 miliardów złotych nakładów na inwestycje, zaplanowanej na rok 1959, około 20,5 miliarda złotych stanowią nakłady na inwestycje zdecentralizowane.

Z poczyną oddziałów wojewódzkich i terenowych następujące systemy wprowadzania zmian

wych wynika, że pracownicy Banku sięgnęli już do literatury fachowej i starają się podbudować swą niezbyt jeszcze rozległą praktykę teorią. W tych warunkach, gdy pracownik Banku staje przed nową problematyką w pełni poczucia odpowiedzialności i troski o prawidłowe wykonanie swych zadań, muszą rodzić się w nim wątpliwości. I nie może być inaczej. Ważną jest sprawą, aby w wyniku tego nie były wyciągane błędne wnioski, prowadzące do zniechęcenia. Na szczęście postawy takiej nie wyczuwa się jednak wśród pracowników Banku. Należy pamiętać, że studiowanie zagadnienia, a szczególnie efektywności inwestycji, włączenie się w dyskusję, jaka się obecnie toczy, może Bankowi w znalezieniu również praktycznych rozwiązań tego zagadnienia, zwłaszcza na tle dobrej znajomości ogólnej ekonomiki przedsiębiorstwa. Trzeba zwalczać kompleks niższości, a więc pogląd, jaki tu i ówdzie pokutuje, że dla pracowników bankowych jest zbyt trudne wniknięcie w formuły matematyczne, pojawiające się często w pracach naukowych na temat efektywności ekonomicznej inwestycji. Bank będzie gromadził doświadczenia z dziedziny praktyki, konfrontując je z pogłębioną stroną teoretyczną. Tak więc można już od razu stwierdzić, że i w tej konferencji nie unikniemy spraw dnia powszedniego, obok problemów naukowych.

W czasie dyskusji należy również rozważyć, w jaki sposób zagadnienia inwestycyjne zbliżyć do

pracowników Banku w szerszym niż dotychczas zakresie.

Po zagajeniu rozpoczęła się dyskusja, w której głos zabierali kolejno:

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Lublinie ob. R. Kozanecki: Opracowanie czterech referatów, naświetlających z różnych stron zagadnienie inwestycji, a w szczególności inwestycji zdecentralizowanych, stanowi istotny wkład do obecnej konferencji, dlatego też autorom tych prac należy wyrazić podziękowanie.

Śmiałością koncepcji w nowych warunkach wyróżnia się projekt dyrektora R. Michejdy. Słuszny jest pogląd autora o konieczności uznania kryterium ekonomicznego jako kryterium właściwego dla ustalenia zasad podziału inwestycji i źródeł ich finansowania.

Zastanowienia wymaga sprawa finansowania reprodukcji prostej. Nakłady na ten cel, w ujęciu szerszym, ujmującym kapitalne remonty i modernizację powinny być w pełni finansowane z funduszu restytucyjnego (odtworzeniowego). Jednakże prawidłowe ustalenie stawek amortyzacyjnych, uwzględniających liczne elementy (jak koszty kapitalnych remontów, pewną rezerwę awaryjną, wartość likwidacyjną, rezerwę na zużycie moralne) jest niesłychanie trudne. Stawki te mogą w wielu przypadkach nie zdać egzaminu, obciążając zbytnio koszty przedsiębiorstwa lub też nie zapewniając dostatecznego funduszu odtworzeniowego. Również poważną operacją finansową byłoby rozliczenie wsteczne funduszu amortyzacyjnego za lata ubiegłe według nowych stawek.

Wydaje się, że łatwiej byłoby słuszną zasadę samofinansowania reprodukcji prostej zrealizować nie w ramach poszczególnego przedsiębiorstwa, lecz w ramach branży. Można sądzić, że takie rozwiązanie, pozwalające powołanym ostatnio do życia zjednoczeniom koordynować gospodarkę przedsiębiorstw na jednym z ważniejszych odcinków, da się pogodzić z prawidłowo rozumianą zasadą samodzielności.

Jeśli chodzi o kryterium (zakresowe), proponowane przez R. Michejdę, podziału inwestycji rozwojowych na scentralizowane i zdecentralizowane, to wydaje się ono jak najwłaściwsze, po dostosowaniu jednak do specyfiki poszczególnych branż. Uwagi wymaga kwestia finansowania zdecentralizowanych inwestycji rozwojowych (np. rola kredytu), trudno bowiem przypuszczać, że przedsiębiorstwa nawet po reformie cen, będą posiadały jednakowe możliwości realizacji swych zamierzeń inwestycyjnych. Należy zatem stworzyć warunki instytucjonalne dla udziału trzech zainteresowanych stron: przedsiębiorstwa, zjednoczenia, banku. Traktując sprawę dyskusyjnie można rozważyć następujące rozwiązanie. Inwestycje zdecentralizowane o wyższym stopniu efektywności mogłyby być finansowane (nawet całkowicie) kredytem bankowym, dla inwestycji pozostałych właściwym źródłem finansowania byłby fundusz rozwoju, środki bezwrotne zjednoczenia i w pewnych granicach kredyt bankowy. Jak z tego wynika, na szczeblu zjednoczenia występuje konieczność stworzenia pewnej puli środków, z których w określonej sytuacji będzie korzystać przedsiębiorstwo. Środki zjednoczenia pochodziłyby z budżetu. Mogłyby one być uzu-

pełniane z nadwyżek funduszu odtworzeniowego ponad potrzeby bieżącego programu restytucyjnego.

Splata kredytów, odpowiednio do stopnia ich zaangażowania, odbywałaby się w pierwszym przypadku wyłącznie z przyrostu zysku, w drugim przypadku — z części funduszu rozwoju, przeznaczonej na inwestycje.

Warunkiem prawidłowego funkcjonowania systemu finansowania inwestycji jest usprawnienie metody planowania, co słusznie podnosi w końcowej części swego referatu S. Majcherczyk. Nie można uważać za normalną takiej sytuacji, w której przedsiębiorstwo, nie znając wysokości środków jakie otrzyma, buduje program inwestycyjny i wskaźniki ekonomiczno-finansowe planu techniczno-przemysłowo-finansowego. Rozbieżności, jakie wynikają na tym tle, są znaczne.

Dyrektor I Oddziału Miejskiego w Bielsku — Białej ob. T. Gołębiowski: Obserwując poczynania przedsiębiorstw w zakresie inwestowania nie sposób nie stwierdzić pewnej niefrasobliwości w podejmowaniu decyzji, wskutek czego powstają obiekty zupełnie zbędne. Wszelkie zamierzenia inwestycyjne powinny być sprawdzane przede wszystkim od strony kształtowania się popytu na nowe artykuły. Inwestorzy nie interesują się analizą rynku pomimo, że to jest decydujący moment oceny założeń inwestycyjnych.

Zdarza się niejednokrotnie taki układ, że jedyną instytucją orientującą się w polityce ekonomicznej i koordynującą w terenie działalność gospodarczą jest Bank. Posiada on jednak zbyt mały wpływ na zagadnienia inwestycji, aby na przykład zahamować nieprzemysłane posunięcia niektórych przedsiębiorstw, prowadzące wprost do zaprzepaszczenia funduszy.

Jeśli chodzi o projekt R. Michejdy, to wydaje mi się, że jest on chyba zbyt dopasowany do warunków idealnych. Niestety, nie prędko wejdą w życie prawidłowe stawki umorzeniowe. Można wspomnieć przykładowo o niełatwej kwestii w kalkulowania we właściwej wysokości zużycia moralnego, z uwagi na bardzo szybkie tempo postępu technicznego. Może się więc zdarzyć, że fundusz amortyzacyjny nie wystarczy w danym momencie na przeprowadzenie remontu lub wymiany, a więc kredytu nie da się wyeliminować. Również względy sezonowości lub przypadki awarii mogą narzucić konieczność wcześniejszego przeprowadzenia inwestycji odtworzeniowej, niż pozwala na to fundusz amortyzacyjny.

Oddziaływanie Banku w postaci sankcji wstrzymania przedsiębiorstwu kredytów eksploatacyjnych na skutek jego wadliwej działalności inwestycyjnej wydaje się możliwe do zastosowania jedynie w wyjątkowych przypadkach. Chodzi tu o ujemny wpływ na wielkość bieżącej produkcji, a więc o zaopatrzenie rynku. Można by natomiast w większym stopniu działać środkami administracyjnymi.

Zastępca dyrektora Oddziału Wojewódzkiego w Olsztynie ob. Z. Podemski: zastanawia się nad zagadnieniem podziału dochodu narodowego, a w szczególności nad częścią przeznaczoną na inwestycje. Udział inwestycji w dochodzie narodowym jest wielkością, którą ograniczają następujące elementy:

- a) rzeczowa struktura dochodu narodowego,
- b) rezerwy siły roboczej,
- c) minimum spożycia.

A zatem stopa inwestycji w danym okresie zależy od czynników politycznych i gospodarczych. Jednakże musi istnieć jakiś stosunek optymalny inwestycji do dochodu narodowego, stanowiący moment równowagi, do którego powinno się zmierzać.

Należy zainteresować przedsiębiorstwa wynikami działalności inwestycyjnej w postaci oprocentowania środków z budżetu, zaangażowanych w inwestycji. Bank powinien czuwać nad całokształtem działalności inwestycyjnej jednostki, bez względu na to, z jakiego źródła działalność ta jest finansowana.

W województwie olsztyńskim przedsiębiorstwa nie korzystają zupełnie z kredytu nielimitowanego. Utarła się opinia, że kredyt ten jest wysoko oprocentowany oraz, że udzielany jest na zbyt krótki okres czasu. W kołach gospodarczych uważa się, iż mało jest obecnie inwestycji, które rentowałyby się szybko.

Zastępca dyrektora Oddziału Wojewódzkiego w Katowicach ob. J. Szyrocki: Stosowany obecnie system finansowania inwestycji nie stwarza warunków do skutecznego oddziaływania na procesy inwestycyjne. Jednym z korzystnie oddziałujących czynników byłoby wprowadzenie na przykład oprocentowania środków trwałych w następującej formie: W pierwszym okresie użytkowania nowej maszyny amortyzacja byłaby zerowa (potrzeby remontowe w zasadzie nie występują), natomiast przedsiębiorstwo odprowadzałoby odsetki do budżetu. W okresach następnych malałaby stopa oprocentowania na rzecz państwa aż do zupełnego zaniku, a stopniowo narastałaby amortyzacja.

W sprawie podziału inwestycji istnieją jeszcze pewne nieścisłości. Wyodrębnienie inwestycji zdecentralizowanych skłoniło przedsiębiorstwa do akumulacji środków własnych. W inwestycjach tego rodzaju wyróżniają się dwie grupy:

- 1) inwestycje rozwojowe, zwiększające dotychczasową sprawność maszyn i urządzeń oraz,
- 2) inwestycje ściśle odtworzeniowe, do tej grupy zalicza się na przykład zakup maszyny, która wskutek postępu technicznego posiada wyższą sprawność, lecz stanowi tylko zamianną maszynę zużytej.

Z punktu widzenia oceny celowości i efektywności inwestycji oraz ich kredytowania wyodrębnienie tych dwóch grup inwestycji zdecentralizowanych jest sprawą bardzo istotną. Podczas, gdy ustosunkowanie się oddziału operacyjnego do inwestycji odtworzeniowej może być trafne, to zadecydowanie o sprawach rozwojowej inwestycji zdecentralizowanej, która wiąże się z potrzebami branży, nastęrczać będzie trudności. W tych przypadkach powinien przyjść z pomocą oddział wojewódzki. Natomiast w zakresie inwestycji rozwojowych tych branż, rozliczających się z budżetem centralnym, przedsiębiorstwa których rozrzucone są na terenie kilku województw — decyzje powinny zapadać w Centrali Banku.

Zastępca dyrektora Oddziału Wojewódzkiego we Wrocławiu ob. S. Błaszak: Istnieje granica wielkości rocznego przyrostu inwestycji, przekroczenie której prowadzi do spadku spożycia. Można również wyznaczyć optymalne rozmiary przyrostu inwestycji, które warunkują najwyższy przyrost spo-

życia w założonym dłuższym okresie. Praktycznie wielkość inwestycji zależy od wielu czynników, jak:

- obiektywnie istniejące warunki techniczno-ekonomiczne,
- względy natury socjalno-politycznej,
- wymogi aktualnej sytuacji,

które stwarzają pewnego rodzaju warunki obiektywnej konieczności, przesądzając o rozmiarach wzrostu inwestycji, niezależnie od teoretycznie ustalonego poziomu optymalnego.

Z drugiej zaś strony nie należy chyba liczyć się z niebezpieczeństwem przekroczenia granicznej wielkości przyrostu inwestycyjnego, na tak duży bowiem wzrost nie pozwolą pozostałe czynniki. Oczywiście, takie sformułowanie nie umniejsza poznawczej wartości metod teoretycznych ustalania przyrostu inwestycji, ani możliwości praktycznego jej wykorzystania, jako czynnika uzupełniającego w programowaniu inwestycji lub narzędzia oceny wzrostu dochodu spożywanego.

Nasuwać się pewne refleksje w związku z referatem dyrektora K. Rudnickiego. Z przedstawionych tam cyfr wynika, że rozmiary inwestycji netto w latach 1958 i 1959 osiągnęły poziom z lat 1953 i 1954. Należy jednak pamiętać (co zresztą autor zaznaczył), że inwestycje w roku 1953 i 1954 podane są w cenach roku 1956, podczas gdy w odniesieniu do roku 1958 i 1959 podane są w cenach nowych z roku 1958, a więc w rezultacie poziom ich jest stosunkowo niższy. Wrażenie to pogłębia się, gdy wziąć pod uwagę znaczny wzrost liczby młodzieży w najbliższych latach, wolniejsze u nas tempo wzrostu płac realnych oraz dochodu narodowego niż w sąsiednich krajach obozu socjalizmu (NRD, CSR, ZSRR).

Perspektywy rysujące się przed naszą gospodarką w związku z planem inwestycyjnym ocenia dość pesymistycznie M. Rakowski w swym artykule w Życiu Gospodarczym.

Jeśli jednak obiektywne względy nie pozwalają na silniejszy wzrost poziomu inwestycji w najbliższych latach, to należy zastanowić się nad sposobami jak najefektywniejszego ich wykorzystania. Należy pamiętać, że dotychczas zjawiskiem powszechnym jest wydłużanie się cyklu inwestycyjnego oraz przekraczanie planu kosztów.

Problem oprocentowania ma istotne znaczenie w działalności inwestycyjnej. Sytuacja jest taka, że kategoria procentu i jej wpływ na gospodarkę jest niejednolicie u nas oceniany. Niektórzy ekonomiści nie widzą potrzeby wprowadzania tego czynnika do gospodarki socjalistycznej. Wydaje się jednak niewątpliwie, że nie przeceniając znaczenia oprocentowania, ideę wprowadzenia tej kategorii ekonomicznej można uzasadnić następująco:

- 1) trudności w ustaleniu poziomu stopy procentowej nie są większe niż w ustaleniu właściwego poziomu cen,

- 2) szersze wprowadzenie stopy procentowej może dać korzyści jako:

- a) bodziec dla oszczędniejszego gospodarowania środkami przydzielonymi,
- b) urealnienie rachunku ekonomicznego,
- c) środek oddziaływania w ręku państwa.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Kielcach ob. H. Paszkowski: Dla ekonomiki naszego kraju decydujące jest w chwili obecnej tempo rozwoju inwestycji. W strukturze konsumpcji podstawową za-

leżnością jest proporcja pomiędzy artykułami żywnościowymi a przemysłowymi. Struktura ta w Polsce kształtuje się niekorzystnie:

artykuły żywnościowe 67%/q

artykuły przemysłowe 33%/q

podczas, gdy w krajach o wyższej stopie życiowej stosunek ten kształtuje się odpowiednio: 40%/o i 60%/q.

Można stąd wyciągnąć wniosek, że nacisk funduszu spożycia na artykuły przemysłowe w Polsce będzie systematycznie wzrastał się, co z kolei nie może pozostać bez wpływu na kierunki i tempo inwestowania. W pierwszym okresie po wyzwoleniu wzrost produkcji osiągnął był w znacznym stopniu w drodze przesuwania rezerw rąk robotniczych ze wsi do przemysłu, podczas gdy wzrost wydajności pracy był nieznaczny. Obecnie wprowadza się do przemysłu postęp techniczny na szeroką skalę. Jednocześnie przyrost ilości ludzi zdolnych do pracy jest wyjątkowo wysoki. Obydwa te czynniki stwarzają wzrastającą konieczność przygotowania nowych stanowisk pracy, które w zasadzie nie powstają w wyniku inwestycji odtworzeniowych lecz rozwojowych: produkcyjnych lub usługowych. Wynika stąd konieczność wyboru, w miarę możliwości, najmniej kapitałochłonnych kierunków inwestowania.

Wydaje się, że byłoby wskazane zwrócenie większej uwagi na duże możliwości inwestowania w dziedzinie usług, która to dziedzina nie jest u nas należycie rozwinięta. Dotyczy to w pierwszym rzędzie małych miasteczek i osiedli. Dzięki zlokalizowaniu tam inwestycji usługowych można rozwiązać zagadnienie aktywizacji tych zaniedbanych ośrodków. Sprawa tej aktywizacji nabiera coraz większej wagi.

Dyrektor IV Oddziału Miejskiego w Gdańsku ob. E. Bokiniec: Dużym niedociągnięciem ze strony przedsiębiorstw jest nieskładanie w określonym czasie w Banku planów inwestycyjnych i to wieloletnich. Przedsiębiorstwa traktują Bank jak pogotowie ratunkowe w sprawach finansowych, wtedy gdy wystąpi już bezpośrednia konieczność zaciągnięcia kredytu. Przedsiębiorstwo, które pierwsze złoży wniosek otrzymuje kredyt, Bank bowiem nie posiadając innych planów inwestycyjnych nie ma możliwości stwierdzić, że właśnie to zamierzenie jest najpilniejsze i najkorzystniejsze w jego rejonie. Dla oceny różnych zamierzeń inwestycyjnych i wyboru najtrafniejszych powinna współdziałać z Bankiem komisja doradcza, złożona z doświadczonych działaczy gospodarczych terenu.

Wydaje się celowe stworzenie pewnej zachęty (np. w formie ulatwień) w przypadku podejmowania inwestycji z zakresu handlu zagranicznego, którego dalszy rozwój ma tak dużą wagę w naszej ekonomice. Kryterium rentowności, które między innymi wskaźnikami decyduje o podjęciu lub zaniechaniu inwestycji nie powinno posiadać większego znaczenia a to ze względu na przypadkowe relacje cen.

Oddziałom bardzo jest potrzebna pomoc ze strony Centrali Banku w formie opracowań nadających kierunek ich działalności, jeśli chodzi o zamierzenia inwestycyjne.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Rzeszowie ob. S. Kobak: W dziedzinie inwestycyjnej istnieje wiele możliwości lepszego dostosowania systemu do aktualnej sytuacji oraz rozszerzenia zakresu stosowa-

nia rachunku ekonomicznego. Obok jednak zmian w kierunku lepszego przystosowania systemu nie można tracić z pola widzenia sposobów praktycznej realizacji systemu istniejącego, a więc problemu praktycznej działalności ludzkiej, która warunkuje powodzenie.

Nieuwzględnianie w praktyce dorobku dociekań teoretycznych doprowadza w konsekwencji do utraty możliwości rozwoju myśli teoretycznej. Twierdzenie to odnosi się również na przykład do działania prawa wartości w naszej gospodarce, do systemu cen oraz niedomagań naszej teorii i praktyki w dziedzinie działalności inwestycyjnej (np. kwestia ustalenia prawidłowych kierunków inwestowania, efektywności inwestycji, możliwości ich realizacji). Błędem jest, że praktyka w zakresie ustalania ekonomicznej efektywności inwestycji pomija w swym rachunku przewidywany układ cen, odnoszący się do okresu eksploatacji inwestycji, ograniczając się do układu statycznego.

Krytyczne uwagi nasuwają się również przy rozpatrywaniu sposobu i źródeł spłaty kredytów, które w zakresie finansowania inwestycji zdecentralizowanych nabierają coraz większego znaczenia. Występują na przykład sytuacje, będące skutkiem istniejących zasad podziału zysku, kiedy przedsiębiorstwo zmuszone jest spłacać kredyt bankowy, udzielony na inwestycję rozwojową, z tych środków, które pochodzą z działalności gospodarczej, opartej na majątku trwałym, istniejącym przed realizowaniem nowej inwestycji. Praktyka taka może spowodować w przyszłości ujemne skutki. Niektóre przedsiębiorstwa, zdając sobie z tego sprawę, znalazły sposób uniknięcia niekorzystnej sytuacji. Na przykład przedsiębiorstwa spółdzielczości wiejskiej, odczuwające pilną potrzebę inwestowania, wolą przeznaczać maksymalną część czystej nadwyżki na fundusz inwestycyjny, niż korzystać z kredytów bankowych. Z tego źródła wygodniej jest spółdzielniom uzyskać kredyt na pokrycie niedoboru funduszy własnych w obrocie, który spłacany jest według całkowicie innych zasad.

Przyrost dochodu narodowego zależy w znacznym stopniu od prawidłowo prowadzonej działalności inwestycyjnej i organizacyjnej przez same przedsiębiorstwa. Bank powinien skoncentrować uwagę na tym, aby wybór zamierzeń inwestycyjnych szedł zawsze w kierunku przedsięwzięć uwzględniających w pełni postęp techniczny.

Naczelnik Wydziału Planowania w Oddziale Wojewódzkim w Warszawie ob. T. Pietrzak: Brak jest syntetycznego wskaźnika, który mógłby dać prawidłowy pogląd na efektywność inwestycji. Wskaźnik zalecany przez Komisję Planowania stwarza wiele trudności przy jego stosowaniu, wskutek czego inwestorzy niechętnie posługują się nim w praktyce. Ponieważ stosuje się kilka wskaźników i używa się często rozbieżne wyniki, byłoby celowe ustalenie jakiegoś priorytetu (być może kwestia obniżki kosztów). Przedsiębiorstwa przy podejmowaniu decyzji co do zamierzeń inwestycyjnych kierują się chętnie kryterium rentowności, czemu nie można się dziwić z uwagi na zasadę samofinansowania.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Szczecinie ob. E. Kmitek: W okresie tak zwanego centralizmu, poza planem inwestycyjnym, ustalonym centralnie,

znajdowały się jedynie inwestycje pozalimitowe. Ze względu na mocno ograniczone źródło finansowania tych inwestycji udział ich był bardzo niski w ogólnym planie inwestycji (4% ogółu nakładów inwestycyjnych). Stan obecny w gospodarce inwestycyjnej charakteryzuje się niedostatecznym udziałem inwestycji odtworzeniowych, wskutek czego daje się zaobserwować ubytek mocy produkcyjnej. Należy zatem przystąpić do planowej akcji odtworzeniowej, obejmującej wymianę i modernizację aparatu produkcyjnego.

System dotowania przedsiębiorstw nie stwarza u inwestora zainteresowania dla oszczędności realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych. W toku prowadzonych dyskusji wysunięto postulat zlikwidowania nadmiernego centralizmu w planowaniu i oparcia finansowania inwestycji w większym stopniu o własne środki przedsiębiorstwa, uzupełnione kredytem bankowym. W układzie takim przedsiębiorstwa powinny wykazać większą troskę o akumulację i gospodarność w swej działalności. Brak jednak precyzji i stabilizacji w przepisach dotyczących podziału funduszy własnych przedsiębiorstwa utrudnia długofalową politykę inwestycyjną. Pokrycie finansowe potrzeb w zakresie inwestycji zdecentralizowanych funduszami własnymi jest zbyt małe, wskutek czego nacisk na kredyt bankowy przerasta możliwości określone dla oddziału limitem.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Olsztynie ob. Z. Maszyk: W ocenie efektywności inwestycji dużą rolę odgrywa długość cyklu inwestycyjnego (okres budowy). Należy zatem uruchamiać wszelkie bodźce wpływające na jego skrócenie. Dla zwiększenia skuteczności istniejących obecnie rodzajów oddziaływania na przedsiębiorstwo (bodźce administracyjne i ekonomiczne) byłoby celowe wprowadzenie oprocentowania na specjalnym rachunku inwestora. Gdyby przedsiębiorstwo zakończyło budowę w okresie prawidłowego cyklu, wówczas kwota odsetek byłaby mu zwracana. Należy również stworzyć zachętę skłaniającą przedsiębiorstwo do skracania cyklu, na przykład w formie odpisu na fundusz zakładowy.

Inżynier S. Wójcicki z Departamentu Inwestycji: Dyskusja wykazała, że brak jest miernika czy wzorca, który by w sposób niewątpliwy wyznaczał prawidłową ocenę działalności inwestycyjnej. Z tym faktem należy się liczyć przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, które opierać należy na analizie całego zespołu elementów wchodzących tu w grę, jak wielkość odpisu amortyzacyjnego, rozmiar innych środków własnych, system wskaźników techniczno-ekonomicznych, plan inwestycyjno-remontowy.

W zakresie inwestycji zdecentralizowanych, mających przede wszystkim na celu polepszenie sytuacji przedsiębiorstw już istniejących, sprawy te nie rysują się tak ostro, jest zatem możliwość stosowania pewnych uproszczeń i ułatwień w pracy Banku.

Badaniom celowości zamierzeń inwestycyjnych powinna towarzyszyć dokładna znajomość stanu i możliwości rozwoju przedsiębiorstwa będącego inwestorem oraz jego powiązań z regionem na tle znajomości stanu, dynamiki i kierunków rozwoju życia gospodarczego w ogóle.

W szczególności powinna być uprzednio zbadana możliwość osiągnięcia zamierzonego wzrostu zdolności produkcyjnej dzięki lepszemu wykorzystaniu istniejących środków, a więc bezinwestycyjnie, bądź też przy zmniejszonym zakresie planowanej inwestycji. Nie można również zapominać o przeprowadzeniu porównania przyszłych kosztów eksploatacji i efektów działalności z dotychczasowym ich kształtowaniem się w danym przedsiębiorstwie, jak również w innych zakładach o podobnej produkcji.

Ważna jest również sprawa uzyskania pewności, że materiał liczbowy, na którym opieramy analizę jest rzetelny i obrazuje rzeczywiste rozmiary nakładów inwestycyjnych. W pierwszym rzędzie sprawdzeniu powinny podlegać dane dotyczące:

- 1) rozmiaru nakładów inwestycyjnych,
- 2) kształtowania się przyszłych kosztów eksploatacji,
- 3) rozmiaru efektu gospodarczego, uzyskiwanego w wyniku inwestycji,
- 4) okresu realizacji inwestycji,
- 5) stopnia przygotowania inwestora do realizacji zamierzeń, zabezpieczenia dostaw oraz wykonania robót budowlano-montażowych.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Krakowie ob. L. Siemiątkowski: Kredyt bankowy nie może w sposób istotny zmienić w okresie bieżącym ustalonych centralnie proporcji między funduszem spożycia i akumulacją. Istnieje bowiem stan faktyczny, który określa w jakim zakresie i w jakich ilościach gospodarka danego społeczeństwa może wytworzyć towary przeznaczone do konsumpcji oraz produkty o charakterze inwestycyjnym. Możliwość zmiany asortymentu produkcji w krótkim okresie czasu jest minimalna. Społeczeństwo dysponuje zatem pewnym potencjałem inwestycyjnym, który należy wykorzystać w stopniu maksymalnym, aby nie dopuścić do marnotrawstwa sił wytwórczych, jakie istnieją. Kredyt bankowy może spełniać rolę czynnika aktywizującego istniejące siły wytwórcze.

Decydujące znaczenie posiada prawidłowe ustalenie nakładów inwestycyjnych, które swoją wielkością powinny odpowiadać potencjałowi inwestycyjnemu. Jednak idealne określenie wielkości funduszu inwestycyjnego w stosunku do potencjału inwestycyjnego jest praktycznie niemożliwe. Czynnikiem korygującym w skali mikroekonomicznej odchylenia, w celu zapewnienia pełnego wykorzystania potencjału inwestycyjnego, jest właśnie kredyt bankowy. Mogą tu wystąpić następujące alternatywy:

- 1) fundusz inwestycyjny jest niżej ustawiony niż wymaga tego potencjał inwestycyjny, w tym przypadku kredyt bankowy podnosi środki finansowe do wysokości faktycznego pokrycia rzeczowego,
- 2) fundusz inwestycyjny jest ustawiony wyżej, jednak i w tym przypadku potencjał inwestycyjny może nie być wykorzystany ze względu na sztywność planu inwestycyjnego i możliwość popełnienia błędów w ustaleniu potrzeb inwestycyjnych przez władze centralne.

Przytoczone powyżej uwagi wskazują na dużą rolę kredytu bankowego w prawidłowym ustaleniu wielkości środków finansowych na inwestycje. Biorąc pod uwagę, iż w decyzjach kredytowych kierujemy się takimi momentami, jak efektywność inwestycji, celowość ich w ujęciu przedsiębiorstwa

i lokalnych warunków, zabezpieczenie materiałowe itp., limit kredytu na inwestycje zdecentralizowane może być potraktowany bardziej elastycznie niż obecnie.

Dyrektor Departamentu Kredytów Gospodarki Terenowej ob. B. Kellner: Gospodarka terenowa charakteryzuje się złym stanem technicznym parku maszynowego i urządzeń wytwórczych, przede wszystkim z powodu znacznego ich zużycia. Stąd też zagadnienie reprodukcji prostej i właściwych źródeł finansowania nabiera dla tej kategorii przedsiębiorstw dużego znaczenia.

Ocena zamierzeń inwestycyjnych nie może ograniczyć się do badania ich za pomocą wskaźników. Niezbędna jest analiza rynku towarowego co do zapotrzebowania ze strony ludności oraz stanu zatrudnienia i aktywizacji danego rejonu.

Naczelnik Wydziału Planowania w Oddziale Wojewódzkim w Gdańsku ob. Jankowska: Wydaje się, że stosowanie wskaźnika opłacalności inwestycji, zwłaszcza przy zmianie cen, jest ryzykowne. Należałoby operować kompleksem wskaźników oraz dobrym wyczuciem potrzeb rynku.

Dyrektor Departamentu Kredytów Przemysłu Ciężkiego ob. T. Choliński przytacza wiele przykładów inwestycji chybionych, dla poparcia tezy, że wyrobienie sobie opinii o słuszności gospodarczej zamierzeń inwestycyjnych na podstawie stosowania wskaźników nie jest sprawą łatwą. Istotną przeszkodą w naszym układzie jest zmienność i przypadkowość cen i kosztów.

Co do przydatności limitów, to trzeba stwierdzić, że spełniają one ważną rolę, zwłaszcza w warunkach, gdy zapotrzebowanie na kredyt ze strony przedsiębiorstw przekracza kilkakrotnie możliwości jego zaspokojenia.

Dyrektor Oddziału NBP na Pradze ob. J. Bilicki: Przedsiębiorstwa nie zawsze chętnie korzystają z kredytu na inwestycje zdecentralizowane. Uważają one, że kredyt ten jest zbyt drogi, warunki spłat nie zawsze są dogodne a efekty z inwestycji — niepewne. Działa tu zatem ostrożność w połączeniu z pewnym przyzwyczajeniem z okresu dawniejszego, kiedy to inwestycje finansowane były w zasadzie z dotacji.

Dyrektor Oddziału Wojewódzkiego w Katowicach ob. A. Kiesler: Przydatność wskaźników do badania efektywności inwestycji byłaby większa, gdyby chodziło o porównanie kilku wariantów zamierzeń inwestycyjnych tej samej branży. Wskaźniki powinny być dostosowane do specyfiki branży, przy czym należałoby ustalić pewne wielkości przeciętne. Wydaje się, że w przypadkach przekroczenia cyklu inwestycji lub planu kosztów słuszne byłoby — dla uniknięcia strat w gospodarce narodowej — udzielenie dodatkowego kredytu, jednak wyżej oprocentowanego. Sankcja taka wpływałaby mobilizująco na działalność inwestycyjną przedsiębiorstwa.

Trudno jest powiedzieć, że inwestujemy dużo lub mało. Plan oparty jest o nasze możliwości. Jednakże marnotrawstwo środków jest nadal wielkie. Komisja opiniująca lokalizację przemysłu, działająca na terenie Śląska, skreśliła wiele pozycji. W przypadkach, gdzie wystarczała modernizacja zakładu, próbowano budować nowe przedsiębiorstwo, lub dokonywać rozbudowy.

W celu lepszego wniknięcia w problematykę działalności inwestycyjnej Oddział Wojewódzki w Ka-

towicach nawiązał ścisły kontakt z Bankiem Inwestycyjnym, w celu wzajemnej wymiany informacji.

Zastępca dyrektora Biura Ekonomicznego NBP ob. K. Rudnicki: Opublikowany w Życiu Gospodarczym artykuł M. Rakowskiego z Zakładu Badań Ekonomicznych, usiłujący wykazać bardzo małą dynamikę rozwojową naszego przemysłu w okresie planu pięcioletniego, oparty jest na niewłaściwym stosowaniu statystyki.

Porównywanie nakładów inwestycyjnych w przemyśle na głowę ogółu ludności prowadzi, wskutek nieuwzględnienia różnic w strukturze gospodarczej porównywanych krajów, do błędnych wniosków. Przy tej metodzie statystycznej kraj o znacznie większej dynamice rozwojowej przemysłu, lecz posiadający wyższy procent zatrudnienia poza przemysłem lub zbędną ilość rąk do pracy w rolnictwie będzie charakteryzował się niższymi nakładami inwestycyjnymi, przypadającymi na głowę ludności, niż kraj o niższym tempie rozwoju przemysłu, ale o odmiennej strukturze zatrudnienia.

Wysokość mnożników, zastosowanych przez M. Rakowskiego dla przeliczeń inwestycji w ZSRR i Czechosłowacji z rubli na złote, budzi również wątpliwości. Szczególnie poziom mnożnika dla rubli „inwestycyjnych”, wynoszący 3 jest chyba za wysoki.

Budowanie więc na tym artykule tezy o pozostawaniu w tyle naszej gospodarki w stosunku do innych krajów obozu socjalizmu jest niesłuszne. Nowy plan pięcioletni zakłada bardzo poważny wzrost inwestycji, wynoszący prawie 50% w stosunku do nakładów w okresie lat 1956 — 1960. Udział inwestycji netto w dochodzie narodowym wzrasta z 16,8% w roku 1960 do 18,5% w roku 1965. Właściwą drogą — ustaloną przez uchwały III Zjazdu PZPR — dalszego przyspieszenia naszego rozwoju jest zwiększenie efektywności nakładów inwestycyjnych. Skrócenie okresu budowy, lepsze projektowanie, stosowanie nowych rozwiązań technologicznych i obniżanie kosztów budowy może w dużym stopniu zwiększyć efektywność inwestycji.

Istniejące niewątpliwie, lecz nie skonkretyzowane rezerwy nie mogą być uwzględnione w planie pięcioletnim. W miarę krystalizowania się rezerwy te będą z pewnością uwzględniane w rocznych zadaniach planu.

Referat dyrektora R. Michejdy odznacza się dużą śmiałością, jasnością i precyzją sformułowań. Wydaje się jednak, że zasada przeznaczania całości funduszu amortyzacyjnego na potrzeby reprodukcji prostej każdego przedsiębiorstwa nie zawsze da się utrzymać. Zdarza się bowiem, że względy gospodarcze przemawiają za koniecznością ograniczenia dalszego rozwoju lub likwidacji danego przedsiębiorstwa czy też nawet całej gałęzi przemysłu. W tych warunkach fundusz odtworzeniowy może być blokowany lub nawet odebrany przedsiębiorstwu.

Trudności i oporów w przesunięciach pomiędzy funduszem inwestycyjnym a funduszem spożycia, o czym słusznie mówił dyrektor Siemiątkowski, nie można jednak zbyt przeceniać. Między tymi wielkościami istnieje możliwość przesunięć, jeżeli uwzględni się istnienie gospodarki prywatnej i istnienie spożycia zbiorowego.

Należałoby może jeszcze podkreślić korzyści, jakie wynikają ze skrócenia cyklu inwestycji, gdyż

nie są one — jak się to może pozornie wydawać — jednorazowe. Szybsze wchodzenie inwestycji do produkcji pociąga za sobą stałe przyspieszenie przyrostu dochodu narodowego i to dość poważne. Wskaźniki efektywności inwestycji, omawiane w moim referacie, w warunkach zbyt dużego odchylenia cen od wartości mogą służyć tylko do wyboru korzystniejszej alternatywy inwestycyjnej, związanej z wykonaniem określonego zadania produkcyjnego. Określenie efektów inwestycji przez obniżkę kosztów czy wzrostu akumulacji jest stosowaniem wskaźnika wyrażającego okres opłacalności. Wydaje się, że ten wskaźnik jest najlepszym spośród wskaźników stosowanych dotychczas.

Zastępca dyrektora Departamentu Inwestycji ob. S. Przywecki: Podział inwestycji powinien być dostosowany do źródeł finansowania. Ustalanie jednak jakichkolwiek ścisłych kryteriów podziału nie wydaje się celowe, ponieważ w praktyce mogłoby prowadzić do konfliktów. Środki na finansowanie poszczególnych inwestycji powinny być ulokowane na tym szczeblu, który ze względu na charakter i rozmiar inwestycji jest właściwy do wydania decyzji o jej realizacji.

Przedsiębiorstwo powinno znać granice w jakich może dysponować środkami we własnym zakresie i dlatego zagadnienie stabilizacji wskaźników podziału zysku i akumulacji powinno być jak najszybciej rozstrzygnięte. Należałoby się zastanowić czy dla zwiększenia oddziaływania na przedsiębiorstwa nie będzie skuteczne powiązanie sankcji z tytułu przekroczeń kosztów i terminów realizacji z funduszem zakładowym.

Jeśli chodzi o zaniechanie limitowania kredytu wydaje się, że mogłoby to doprowadzić do komplikacji, ponieważ istnieją praktyczne możliwości przekroczenia prawidłowych rozmiarów produkcji na cele inwestycyjne.

S. Majherczyk — Departament Inwestycji: Oporowanie przy obliczaniu efektywności inwestycji tylko jednym wskaźnikiem nie jest słuszne. Należy posługiwać się zespołem wskaźników, które potraktowane łącznie mają dać odpowiedź co do trafności zamierzeń inwestycyjnych.

Jak wskazuje praktyka (a były już prowadzone próby) „szufladkowanie” środków w postaci tworzenia odrębnych funduszy w zależności od rodzaju przeprowadzanych robót kapitałnych nie jest celowe.

W dyskusji wspomniano, iż nie ma przepisów, które preferowałyby przedsięwzięcia związane z produkcją eksportową. Istota rzeczy polega na tym, że wiele przedsiębiorstw, nie odczuwając innych bodźców, uważa produkcję eksportową, ze względu na duże wymagania odbiorców co do standardu wyrobów, za zło konieczne. Stąd niechęć do inwestycji w tym zakresie. Poza tym należałoby dokładniej informować, jakiego rodzaju produkcja na eksport byłaby pożądana.

Dyrektor Departamentu Inwestycji ob. K. Czyż-niewski: Przedstawiciele Banku już obecnie aktywnie uczestniczą w pracy dwóch zespołów: w jednym — przygotowując krajową naradę o efektywności inwestycji oraz w drugim — opracowującym propozycje z zakresu systemu i metodologii planowania, finansowania oraz realizacji inwestycji w okresie przyszłej pięcioletki. W tych warunkach wyniki naszej konferencji również w tym zakresie

będą mogły być szeroko wykorzystane. Na wstępie kilka uwag o charakterze dyskusyjnym:

1. Wydaje się, że przy omawianiu dynamiki oraz rozmiarów inwestycji w naszej gospodarce narodowej i porównywaniu efektów tej działalności z innymi krajami nie został dostatecznie uwypuklony wpływ faktu, że ekonomiczna efektywność i produktywność naszych inwestycji była i w pewnym stopniu jest niezadowolająca. Wiadomo, jak poważna część naszych inwestycji zrealizowana była z przekroczeniem pierwotnie zaplanowanych kosztów i jak dalece przewlekły był i jest nadal cykl realizacji inwestycji. Powoduje to zamrożenie dochodu narodowego w inwestycjach rozpoczętych a nie zakończonych, z których część uległa nawet ekonomicznemu zeszarceniu. Stan ten hamuje tempo przyrostu zdolności produkcyjnych i usługowych w gospodarce narodowej, a w dalszej konsekwencji nie pozwala na osiągnięcie założonego wzrostu dochodu narodowego.

2. Proponowane oprocentowanie dotacji bezwrotnych nie rozwiąże zagadnienia gospodarności w działalności inwestycyjnej jak długo nie uda się uruchomić całego zespołu bodźców, a przede wszystkim stosowania i w tej dziedzinie zasad rozrachunku gospodarczego. Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa czynne, to pierwszym krokiem w tym kierunku może być zasada wprowadzona uchwałą Nr 392 Rady Ministrów z dnia 13 października 1958 roku, dotycząca pokrywania przekroczeń wartości kosztorysowej obiektu finansowego w trybie inwestycji scentralizowanych z funduszu inwestycyjno-remontowego przedsiębiorstwa. Wymaga to jednak stworzenia odpowiednich warunków (np. ustalenia zespołu wskaźników umożliwiających realną wycenę nakładów inwestycyjnych).

3. Słuszny jest pogląd, że w zakresie scentralizowanych inwestycji rozwojowych banki — ze zrozumiałych względów — nie mają większych możliwości włączenia się do prac obejmujących programowanie i planowanie tych zamierzeń. Istnieje natomiast możliwość i potrzeba skoncentrowania uwagi banków na działalności inwestycyjnej w trakcie realizacji jej, przez powiązanie przydziału rocznych transz środków finansowych z kontrolą przygotowania inwestycji do realizacji i jej postępu, zgodnie z założeniami w zakresie kosztów i cyklu budowy. Rozwiązanie takie powinno prowadzić do podniesienia stopnia ekonomicznej efektywności tych inwestycji.

4. Słuszne są również wypowiedzi opowiadające się za utrzymaniem i rozszerzeniem instytucji funduszu inwestycyjno-remontowego z przeznaczeniem go na finansowanie również inwestycji modernizacyjnych i rekonstrukcyjnych. Ograniczenie źródeł zasilania tego funduszu jedynie do amortyzacji, z przeznaczeniem go na finansowanie kapitałnych remontów i inwestycji odtworzeniowych prowadziłoby w konsekwencji do dalszego holdowania zasady o „utrzymaniu środków trwałych”, co nie mogłoby sprzyjać zrealizowaniu pilnych zadań w zakresie postępu technicznego.

W toku dyskusji jako generalny postulat wysunięto zagadnienie stabilizacji ekonomicznych warunków pracy przedsiębiorstw a przede wszystkim postulat o ustaleniu na dłuższe okresy czasu zasad tworzenia się środków, którymi przedsiębiorstwa mogą dysponować na cele inwestycyjne. W prze-

ciwnym razie trudno jest oczekiwać na prawidłowy rozwój własnej działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw, prawidłowe funkcjonowanie bodźców ekonomicznych oraz na skuteczne oddziaływanie kredytu bankowego. Słusznie podkreślano w dyskusji, iż mechaniczny podział środków na odgórnie sprecyzowane zadania rzeczowe nie sprzyja podejmowaniu działalności inwestycyjnej w oparciu o rachunek ekonomiczny, a w wielu przypadkach stwarza nieuzasadnione zapotrzebowanie na kredyt.

Udział aparatu bankowego w pracach nad sporządzaniem projektów planów powinien zapewnić bardziej racjonalne i prawidłowe zaplanowanie środków na sfinansowanie działalności inwestycyjnej poszczególnych organizacji gospodarczych w powiązaniu z wieloletnimi planami rozwoju przedsiębiorstw. Podstawą oddziaływania Banku musi być kompleksowa znajomość stanu i stopnia wykorzystania istniejących środków trwałych.

Odpowiedniego ustosunkowania się wymaga również sprawa tak zwanego „pola widzenia” dla podjęcia decyzji kredytowej. W myśl stanowiska Departamentu Inwestycji decyzje kredytowe, podjęte przez oddziały operacyjne, przedmiotem których są inwestycje odtworzeniowe, pojedyncze i drobne zakupy oraz związane z tym roboty budowlano-montażowe, nie wymagają aprobaty oddziału wojewódzkiego. Oddział operacyjny powinien jedynie wystąpić o przyznanie mu limitu kredytowego. Natomiast wymagają akceptacji oddziału wojewódzkiego decyzje kredytowe oddziału operacyjnego, dotyczące poważniejszych inwestycji modernizacyjnych i rozwojowych, w wyniku których następuje wyraźny przyrost mocy produkcyjnej. W tych przypadkach bowiem zachodzi konieczność rozpatrzenia sprawy w szerszym ujęciu, co może wymagać zasięgnięcia opinii nie tylko oddziału wojewódzkiego, ale niekiedy również Centrali Banku.

Pomimo wielu pozytywnych osiągnięć aktualny stan prac w zakresie badań ekonomicznej efektywności inwestycji nie doprowadził do ustalenia jednolitej i prostej metody tych badań, a tym samym brak jest nadal właściwego narzędzia w naszej pracy kredytowej. W oparciu o wyniki projektowanej narady krajowej zamierzamy opracować wytyczne, które stanowią będą zapewne materiał pomocniczy. Doraźnie podstawowym kryterium jest gospodarcza celowość podejmowanego zamierzenia, a więc celowość wzrostu zdolności produkcyjnej, oszczędność materiałów, oszczędność pracy. W aktualnych warunkach kwestia rentowności nie może być elementem podstawowym oceny zamierzenia, lecz stanowi ważny czynnik pomocniczy.

Departament Inwestycji ustosunkowuje się negatywnie do postulatu nałożenia, drogą administracyjną, obowiązku składania przez przedsiębiorstwa w Banku wieloletnich planów inwestycyjnych. Podstawą oceny zamierzeń inwestycyjnych ze strony Banku nie może być wieloletni czy też roczny plan inwestycyjny przedsiębiorstwa, lecz kompleksowa ocena całokształtu jego działalności. Ten punkt wyjścia (to jest kompleksowa ocena całokształtu działalności przedsiębiorstw kontrolowanych) odnosi się również do zagadnienia prowadzenia przez oddziały właściwej polityki kredytowej. Departament Inwestycji nie widzi zatem konieczności posiadania przez oddziały wszystkich wniosków kredytowych w jednym

terminie. Przedsiębiorstwo, które wcześniej przygotowało się należycie do podjęcia działalności inwestycyjnej uzyskuje pewien priorytet w stosunku do innych i powinno mieć możliwość szybszej realizacji swych zamierzeń.

W sprawie możliwości przyznawania przedsiębiorstwu kredytu dodatkowego wskutek podniesienia kosztu inwestycji w toku jej realizacji bądź też, gdy na skutek przekroczenia planowanego cyklu budowy zajdzie potrzeba przedłużenia okresu wykorzystania kredytu, należy przyjąć, że każdy taki przypadek będzie wymagał indywidualnego rozpatrzenia, przy zachowaniu między innymi następujących warunków:

1) pozytywna decyzja może w zasadzie dotyczyć przypadków nie zawinionych (np. podrożenie i opóźnienie dostawy z importu),

2) w każdym przypadku należy dokonać oceny skutków gospodarczych, jakie może spowodować odmowa kredytu i zahamowanie realizacji inwestycji (zamrożenie środków, wzrost zapasów, zniszczenie robót itp.).

Przyznanie przedsiębiorstwu dodatkowego kredytu (przedłużenie pierwotnego okresu wykorzystania) powinno być połączone z postawieniem mu pewnych dodatkowych warunków jako bodźców zabezpieczających prawidłowe zakończenie inwestycji (np. urealnienie niezbędnych nakładów inwestycyjnych, urealnienie kosztorysu, ustalenie rygorów w sprawie dotrzymania przez wykonawcę nowych terminów realizacji inwestycji itp.) przy czym kredyt może być uruchamiany stopniowo, w miarę stwierdzania postępu realizacji inwestycji.

Wiceprezes Banku ob. L. Gluck: Przebieg dyskusji, w której zachowane zostały prawidłowe proporcje pomiędzy zagadnieniami teoretycznymi i praktycznymi, świadczy o sumiennym przygotowaniu się uczestników do udziału w konferencji oraz o znajomości przez nich tematu.

W Centrali Banku jest wiele dalszych zamierzeń w dziedzinie szkolenia. Należy zastanowić się nad możliwością opracowania branżowych, przeciętnych wskaźników. Będzie się kontynuować instruktaż Centrali Banku dla oddziałów wojewódzkich i instruktaż oddziałów wojewódzkich dla oddziałów operacyjnych. Konieczne jest rozszerzenie dotychczasowego zakresu materiałów informacyjnych, jakie były dostarczane oddziałom. Słuszna jest myśl o nawiązaniu wzajemnej wymiany informacji z Bankiem Inwestycyjnym co do inwestycji scentralizowanych i zdecentralizowanych, przy czym problematyka tych ostatnich jest jeszcze słabo rozbudowana.

Zagadnienia związane z inwestycjami zdecentralizowanymi występują w zasadzie w sferze mikroekonomicznej, co przesądza konieczność posiadania, w celu słusznego ich rozwiązywania, dobrej znajomości ekonomiki przedsiębiorstwa. W przypadkach, kiedy decyzja dotyczy inwestycji zdecentralizowanych o szerszym znaczeniu, oddziały powinny zasięgnąć opinii oddziałów wojewódzkich a nawet Centrali Banku. W zasadzie jednak, jeśli zmiany poszły w kierunku zdecentralizowania, to właśnie dlatego, że przesłanki do powzięcia słusznej decyzji w tym zakresie mogą być najlepiej przeanalizowane i rozpatrzone na tle znajomości całokształtu działalności przedsiębiorstwa.

W toku pracy niejednokrotnie okaże się, że występują duże dysproporcje pomiędzy zamierzeniami inwestycyjnymi a środkami finansowymi. Wówczas najsilniej ujawnia się aktywna rola Banku, który na podstawie znajomości potrzeb przedsiębiorstwa i terenu powinien poprzeć kredytem najbardziej właściwe przedsięwzięcia.

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

Kilka uwag o arkuszu ewidencyjno-analitycznym

Głównym zadaniem aparatu kredytowego Banku jest skuteczne oddziaływanie na prawidłowy przebieg procesów gospodarczych w przedsiębiorstwach, a w szczególności oddziaływanie na zgodne z planem wykonywanie zadań w zakresie produkcji, obrotu i akumulacji oraz — na co obecnie zwraca się szczególną uwagę — na prawidłową gospodarkę zapasami.

Podstawowym instrumentem tego oddziaływania jest kredyt bankowy.

Warunkiem, bez którego nie do pomyślenia jest właściwy wpływ na gospodarkę przedsiębiorstw, warunkiem nieodzownym dla podejmowania słusznych i uzasadnionych gospodarczo decyzji kredytowych w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw jest dokładna znajomość przebiegu wykonywania zadań przez te przedsiębiorstwa oraz znajomość jego ogólnej sytuacji gospodarczej i finansowej. Warunek ten realizowany może być jedynie przez dokładną ekonomiczną analizę całokształtu działalności przedsiębiorstw.

Podstawę ekonomicznej analizy działalności przedsiębiorstw stanowią przede wszystkim ich okresowe sprawozdania finansowe. Sprawozdania finansowe zawierając dane ilustrujące wyniki działalności oraz stan finansowy przedsiębiorstwa, usystematyzowane w sposób analityczny i porównane ze wskaźnikami rocznego planu finansowego umożliwiają ogólną ocenę działalności przedsiębiorstwa oraz pozwalają na ustalenie ogólnych związków przyczynowych zachodzących między badanymi zjawiskami.

Dla ułatwienia jednak analizy działalności przedsiębiorstwa i wypuklenia zagadnień szczególnie ważnych z punktu widzenia Banku dane sprawozdawcze muszą być dodatkowo usystematyzowane w układzie jak najbardziej dostosowanym do potrzeb bankowych. Wiąże się z tym konieczność przekształcenia sprawozdań przedsiębiorstw oraz wzajemnego powiązania poszczególnych danych sprawozdawczych w takim układzie analitycznym, który dawałby pogląd na możliwie najszerszy wachlarz zagadnień interesujących Bank oraz ułatwiał analizującemu wyciągnięcie właściwych wniosków o działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, jego sytuacji finansowej oraz o efektach oddziaływania na tę działalność przy pomocy kredytu.

Sprawa przekształcania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw dla potrzeb analizy bankowej pozostawiona była ostatnio uznaniu oddziałów. W bieżącym roku jednak — zgodnie z decyzją Zarządu Banku Centrala opracowała jednolite wzory arkuszy ewidencyjno-analitycznych, obowiązujące wszystkie oddziały, wykorzystując oczywiście w jak najszerszym zakresie doświadczenie oddziałów w tej

System planowania i finansowania inwestycji zdecentralizowanych znajduje się w stałej ewolucji. Wyrazem aktywności Banku w tym zakresie są projekty, które były przedmiotem dzisiejszej dyskusji. Przebieg narady pozwala przypuszczać, że będzie ona ważnym etapem w dalszym kształtowaniu się systemu.

opracował M. Osiecki

dziejzinie i starając się uwzględnić w opracowanych wzorach w miarę możliwości wszystkie słuszne postulaty oddziałów.

Wydaje się, że pożyteczne będzie w związku z wprowadzeniem nowych arkuszy ewidencyjno-analitycznych podzielić się z czytelnikami kilkoma uwagami na temat celu, jakiemu arkusze mają służyć, ich układu oraz sposobu wykorzystania zawartych w nich danych liczbowych.

Uwagi ograniczymy do arkusza dla przedsiębiorstwa wytwórczego, uwzględniając te jego części, które stanowią podstawę oceny działalności eksploatacyjnej i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Otóż celem arkusza ewidencyjno-analitycznego jest przede wszystkim:

- przygotowanie materiału do ekonomicznej analizy sprawozdań finansowych, które uważać należałoby za pierwszy etap tej analizy,

- ułatwienie śledzenia w czasie przebiegu wykonywania przez przedsiębiorstwa podstawowych zadań planu w zakresie produkcji, kosztów i sprzedaży oraz wyników działalności jak również zmian zachodzących w kształtowaniu się podstawowych aktywów i pasywów przedsiębiorstwa,

- dostarczenie syntetycznych materiałów obrazujących sytuację finansową przedsiębiorstwa, niezbędnych do prawidłowej oceny zarówno działalności przedsiębiorstwa jak i działalności kredytowej Banku,

- przygotowanie podstawowych materiałów do zbiorczej ewidencji oddziałowej,

- przygotowanie danych do oddziałowego planu kredytowania.

Zadaniem części I arkusza ewidencyjno-analitycznego jest dostarczenie syntetycznych informacji o przebiegu wykonywania planowych zadań w zakresie produkcji, kosztów własnych produkcji towarowej oraz o wykonaniu najbardziej podstawowego dla oceny gospodarczej działalności przedsiębiorstwa elementu — tj. o wykonaniu planu akumulacji. Jednocześnie dane liczbowe zawarte w tej części arkusza mają umożliwić analizującemu ustalenie ogólnych przyczyn ewentualnych ujemnych odchyłeń faktycznie osiągniętej akumulacji od wielkości przewidzianych w planie.

Celowi temu służyć mają przede wszystkim dane dotyczące planowanych i rzeczywistych wielkości dotyczących produkcji towarowej, kosztów własnych produkcji towarowej i sprzedaży. Porównanie liczb ilustrujących wykonanie z liczbami wyrażającymi planowe zadania w zakresie produkcji, kosztów i sprzedaży i odpowiednie wzajemne powiązanie ustalonych w drodze tego porównania odchyłeń jest,

jak się wydaje, wystarczające dla ustalenia ogólnych podstawowych przyczyn ewentualnego niewykonania przez przedsiębiorstwo planu akumulacji, którymi być mogą przede wszystkim:

- przekroczenie planowanego kosztu własnego produkcji towarowej,

- niewykonanie planu sprzedaży,

- zmiany asortymentu sprzedaży w stosunku do asortymentu planowanego.

Jest rzeczą oczywistą, że w ten sposób możliwe jest jedynie ustalenie przyczyn ogólnych, które — w razie poważniejszych nieprawidłowości w wykonywaniu planu akumulacji — mogą być traktowane tylko jako wskazówka, gdzie należy szukać właściwych pierwotnych przyczyn w toku dalszych szczegółowych badań.

Słów kilka należy przy okazji poświęcić zagadnieniu kosztów własnych produkcji towarowej.

Jak już podkreśliliśmy, podane w arkuszu wielkości dotyczące kosztów służyć mają analizie wykonania planu akumulacji.

Istotne znaczenie dla tej analizy ma ustalenie odchylenia faktycznie poniesionych kosztów od kosztów planowanych dla rzeczywiste wykonanego asortymentu i rzeczywiście wykonanej ilości produkcji towarowej.

W związku z tym dane dotyczące kosztu własnego produkcji towarowej oraz poszczególnych składników tego kosztu czerpać należy ze sprawozdania z wykonania planu kosztów własnych produkcji towarowej w układzie kalkulacyjnym, tj. według kosztu jednostkowego, a nie ze sprawozdania z wykonania planu kosztów produkcji w układzie rodzajowym. W tym ostatnim bowiem sprawozdaniu wielkości planowanych nakładów w układzie rodzajowym dotyczą przyjętych w planie rocznym wielkości i asortymentu produkcji, tak że odchylenie wynikające z porównania faktycznych nakładów z planowanymi są wyrazem nie tylko przekroczenia kosztów lub oszczędności na kosztach, ale również funkcją odchylenia od planowanych wielkości i asortymentu produkcji i odchylenia od planowanych rozmiarów i rodzajów działalności nie zaliczanej do produkcji przemysłowej.

Część II arkusza — środki obrotowe podlegające kredytowaniu i ich pokrycie oraz część III — bilans nieprawidłowości są ze sobą ściśle powiązane, uzupełniają się wzajemnie i łącznie stanowią niejako przekształcony bilans przedsiębiorstwa. Część II grupując po stronie aktywów całość środków normowanych pomniejszonych o wyłączenia z kredytowania oraz stan należności podlegających kredytowaniu, a po stronie pasywów — fundusze własne w obrocie i zrównane z nimi, kredyty bankowe oraz nieprze terminowane zobowiązania, pozostające w dyspozycji przedsiębiorstwa i podlegające potrąceniu od kredytów daje nam obraz prawidłowości pokrycia prawidłowych aktywów przedsiębiorstwa.

Część III stanowiąca zestawienie nieprawidłowych aktywów oraz źródeł ich finansowania ilustruje nam jakie w przedsiębiorstwie wystąpiły nieprawidłowości i jakie były tego konsekwencje finansowe.

Obydwie części łącznie obrazują nam całokształt sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, dając jednocześnie informacje o prawidłowości kredytowania przedsiębiorstwa i rezultatach oddziaływania przy pomocy kredytu na jego gospodarkę.

Dane dotyczące normowanych środków obrotowych podlegających kredytowaniu i ich pokrycia w

części II arkusza ewidencjonowane są w kwotach wynikających z bilansu przedsiębiorstwa oraz w kwotach wynikających z załatwionego przez oddział kwartalnego wniosku kredytowego. Zestawienie faktycznych kwot bilansowych z kwotami wg wniosku kredytowego ma przede wszystkim na celu dostarczenie informacji o stopniu trafności podjętych decyzji kredytowych, o kształtowaniu się w czasie poszczególnych składników pokrycia kredytowanych środków, a w szczególności zobowiązań potrącanych od kredytów, stopnia wykorzystywania przez przedsiębiorstwo przyznanych kredytów itp. informacji, niezmiennie pożytecznych i niezbędnych przy podejmowaniu przyszłych decyzji kredytowych.

Stany faktyczne pokrycia środków podlegających kredytowaniu podaje się zawsze w kwotach wynikających z bilansu, mimo że niektóre elementy tego pokrycia jak np. zobowiązania podlegające potrąceniu od kredytów przyjmowane są zarówno przy przyznawaniu kredytów jak i przy kontroli ich zabezpieczenia w wysokości stanów przeciętnych. Należy w związku z tym wyjaśnić, że część II arkusza ma nas informować o faktycznym kształtowaniu się całości środków, które zgodnie z systemem kredytowym przeznaczone są na pokrycie aktywów podlegających kredytowaniu i które zgodnie z założeniami tego systemu nie powinny finansować nieprawidłowości.

Trzeba tu jednak zaznaczyć, że takie załatwienie sprawy w niczym nie zmienia obowiązujących zasad kontroli zabezpieczenia kredytów. Ewentualne nadwyżki ogólnej sumy faktycznego pokrycia nad sumą faktycznych stanów środków kredytowanych nie zawsze mogą być równoznaczne z brakiem zabezpieczenia kredytu w rozumieniu przepisów instrukcji kredytowej, zawsze jednak będą one świadczyć o tym, że przedsiębiorstwo dysponowało nadmiernymi środkami w stosunku do swych prawidłowych potrzeb i mogło środki te zużyć na finansowanie ewentualnych nieprawidłowości. W związku z tym stwierdzenie takiej nadwyżki zwłaszcza gdy jest ona poważna, wymagać będzie dokładniejszej analizy przyczyny jej powstania i podjęcie takich środków, które by zapobiegały angażowaniu prawidłowych środków w finansowaniu nieprawidłowości.

Jednym ze źródeł finansowania prawidłowych aktywów przedsiębiorstwa są fundusze własne w obrocie. Niedobory tych funduszy — jako nieprawidłowość — nie powinny być finansowane, zgodnie z tym co już powiedzieliśmy, środkami przeznaczonymi na finansowanie prawidłowych aktywów. W związku z tym fundusze własne w obrocie w części II arkusza mogą być przyjmowane co najmniej w wysokości stanu prawidłowego, a ewentualne niedobory faktycznych funduszy w stosunku do tego stanu winny znaleźć się w cz. III arkusza.

Jako prawidłowy stan funduszy własnych w obrocie przyjmujemy stan wynikający z rocznego planu przedsiębiorstwa powiększony ewentualnie o niedobory funduszy na początek roku w stosunku do stanu planowanego na koniec roku ubiegłego, jeśli oddział nie zgodził się na kredytowanie tych niedoborów w trybie podanym w ZP A.2/59 cz. B. p. 4. W przedsiębiorstwach spółdzielczych prawidłowemu stanowi funduszy własnych w obrocie odpowiadać będzie obowiązujące przy kredytowaniu minimum względnie stan niższy od tego minimum, jeżeli odpowiednie przepisy dopuszczają możliwość przyjmowania przy kredytowaniu funduszy niższych od ustalonego minimum.

Innymi słowy — fundusze własne w obrocie w części II arkusza nie mogą być przyjęte w kwocie niższej od minimalnych wymogów w zakresie funduszy własnych stawianych przedsiębiorstwu przy przyznawaniu i kontroli zabezpieczenia kredytów.

Jak już powiedzieliśmy stwierdzenie nadwyżki pokrycia środków podlegających kredytowaniu (dodajmy tu — i niedoboru tego pokrycia) wymagać będzie dokładnego zbadania, co było tego przyczyną.

Zastanówmy się obecnie nad tym, co na ten temat możemy dowiedzieć się z samego arkusza.

Porównanie ogólnego faktycznego stanu środków normowanych ze stanem wg wniosku da nam odpowiedź na to, w jakim stopniu na nadwyżkę lub niedobór pokrycia środków podlegających kredytowaniu, wpłynęło niższe lub wyższe ukształtowanie się tych środków.

Porównanie stanu faktycznego należności z sumą kredytów rozliczeniowych, podatku obrotowego i ewentualnych potrąceń od kredytu na należności od odbiorców, wskaże w jakiej części nadwyżka lub niedobór tego pokrycia spowodowane zostały zmianą w stanach należności w stosunku do stanów będących podstawą ostatniej kontroli zabezpieczenia kredytów rozliczeniowych.

Porównanie faktycznych funduszy własnych w obrocie ze stanem wg wniosku wykaże, czy przyczyna nadwyżki pokrycia nie tkwi w nadwyżce tych funduszy w stosunku do stanu prawidłowego lub przewidywanego, jeśli taki był przyjęty przy kredytowaniu, względnie czy niedobór pokrycia nie wynika z nieprawidłowo ustalonego przewidywanego funduszu, jeśli we wniosku kredytowym przyjęto stan przewidywany.

Porównanie sumy wykorzystanych kredytów na środki normowane z sumą wg wniosku oraz kwotą zabezpieczenia tych kredytów wyjaśni, czy niedobór lub nadwyżka pokrycia nie miały swego źródła w niepełnym wykorzystaniu przez przedsiębiorstwo przyznanych kredytów lub też w wykorzystaniu ich w całości mimo braku zabezpieczenia.

Porównanie faktycznych stanów zobowiązań potrącanych od kredytów ze stanami przyjętymi we wniosku wykaże, czy i w jakim stopniu nadwyżka lub niedobór spowodowana została odchyleniami faktycznych stanów tych zobowiązań od stanów przyjętych we wniosku.

Takie zlokalizowanie przyczyn i ustalenie, które z nich miały decydujący wpływ na odchylenie faktycznego pokrycia od stanu prawidłowego wskaże nam kierunek, w którym powinny pójść ewentualne dalsze badania, konieczne zwłaszcza w tych przypadkach, gdy nieprawidłowość w pokryciu środków podlegających kredytowaniu wyraziła się nadwyżką i nadwyżka ta sfinansowała występujące w przedsiębiorstwie nieprawidłowości.

Tak więc, jeśli nadwyżka pokrycia spowodowana została wyższym ukształtowaniem się faktycznych stanów funduszy własnych w obrocie niż stan przyjęty we wniosku, to będzie to wskazywać na konieczność zbadania, czy nadwyżka tych funduszy wynikała z nierozliczenia bieżącego zysku za ostatni kwartał, czy też jej przyczyną były zaległe zobowiązania z tytułu wpłat z zysku do budżetu i zaległości w odprowadzaniu części zysku na fundusze specjalnego przeznaczenia i rezerwy. Stwierdzenie nieterminowego dokonywania wypłat z zysku do budżetu i wyodrębniania środków funduszy specjalnego przeznaczenia i rezerw wymagać będzie zwrócenia

przedsiębiorstwu uwagi na ten nieprawidłowy stan i dopilnowania likwidacji zaległości w tej dziedzinie. Stałe utrzymywanie się nadmiernych stanów funduszy własnych w obrocie obserwowane w ciągu dłuższego okresu czasu, pozwalające przedsiębiorstwu na niekorzystanie z kredytu bankowego i jednocześnie pełne sfinansowanie nadmiarami funduszy występujących nieprawidłowości, stanowić będzie podstawę do rozważenia możliwości zablokowania nadwyżek funduszy w celu stworzenia odpowiednich warunków do oddziaływania na likwidację tych nieprawidłowości.

Stwierdzenie wykorzystania w pełnej kwocie przyznanego przedsiębiorstwu kredytu mimo braku zabezpieczenia wskaże na konieczność zbadania, czy ułatwieniem dla powstania tej nieprawidłowości nie było błędne przewidywanie wysokości stanów środków normowanych przy załatwianiu wniosku kredytowego i w konsekwencji przyznanie kredytu w kwocie zbyt wysokiej.

Niezależnie od tego, stwierdzenie — przy wykorzystaniu wyników dokonywanych na podstawie miesięcznych bilansów kontroli zabezpieczenia kredytów — że nieprawidłowe wykorzystanie kredytów nie ma charakteru przypadkowego, świadczyć będzie o niezdyscyplinowaniu przedsiębiorstwa i wskazywać na konieczność zastosowania bardziej rygorystycznych warunków wykorzystywania kredytów, jak ustalenie górnych granic wykorzystania kredytów w poszczególnych miesiącach lub też uzależnienia wykorzystania kredytów od uprzedniego udokumentowania wysokości zabezpieczenia danymi księgowymi.

Stwierdzenie poważniejszych odchyłeń faktycznych stanów zobowiązań potrącanych od kredytów od stanów przyjętych we wniosku kredytowym — zwłaszcza w wypadku gdy odchylenia te obserwowane są na przestrzeni dłuższego okresu czasu — wymagać będzie rewizji sposobu ustalania przeciętnych stanów tych zobowiązań przy rozpatrywaniu następnych wniosków kredytowych.

Po tym krótkim omówieniu części II arkusza, jego układu i wzajemnych powiązań zachodzących między poszczególnymi ewidencjonowanymi wielkościami poświęcimy kilka uwag bilansowi nieprawidłowości.

Do bilansu nieprawidłowości jako składowe jego pozycje wchodzi nadwyżka lub niedobór pokrycia środków obrotowych podlegających kredytowaniu, wynikające z porównania ogólnych stanów aktywów i pasywów części II arkusza.

Nadwyżka pokrycia informuje nas, w jakim stopniu środki przeznaczone na finansowanie prawidłowych aktywów — z przyczyn, które staraliśmy się przedstawić przy omawianiu części II — zostały zaangażowane w finansowaniu nieprawidłowości, co w efekcie złagodziło trudności finansowe przedsiębiorstwa, które powinny być konsekwencją każdej nieprawidłowości.

Niedobór pokrycia wyraża tę część prawidłowych aktywów podlegających kredytowaniu, która nie znalazła pokrycia we właściwych źródłach i w konsekwencji spowodowała lub pogłębiła trudności finansowe przedsiębiorstwa.

Dalsze pozycje bilansu nieprawidłowości to: po stronie aktywów — nieprawidłowy niedobór własnych funduszy w obrocie, którego nie chcemy pokryć kredytem bankowym, wyłączone z kredytowania stany normowanych środków obrotowych, nie-

prawidłowe należności nie podlegające kredytowaniu oraz zamrożenie środków obrotowych w inwestycjach i kapitałnych remontach.

Po stronie pasywów — zadłużenie przeterminowane i przeterminowane zobowiązania pozabankowe, jako następstwo istnienia nieprawidłowych aktywów.

Pozycja wyrównawcza jest wielkością bilansującą, a więc saldem sumy poszczególnych aktywów i pasywów bilansu nieprawidłowości. Jest ona jednocześnie saldem pozostałych aktywów i pasywów bilansu przedsiębiorstwa, nie przeniesionych bezpośrednio do cz. II i III arkusza, ani też nie uwzględnionych przy ustalaniu danych do poszczególnych pozycji tych części. Wielkość ta bądź to pogłębia trudności finansowe przedsiębiorstwa, jeśli pozostałe pasywa nie pokrywają w całości pozostałych aktywów, względnie stanowi dodatkowe źródło finansowania nieprawidłowości, jeśli stosunek pozostałych pasywów do aktywów jest odwrotny.

Przykład I

Cz. II. Środki obrotowe podlegające kredytowaniu i ich pokrycie

T r e ś ć	Wg wniosku	Stan fakt.	T r e ś ć	Wg wniosku	Stan fakt.
Materiały	1.800	1.970	Fundusze własne w obr. i pasywa stałe	1.400	1.400
Wyroby gotowe	300	420	Kredyty na środki normowane	790	790
Półfabrykaty i prod. w toku	200	230	Potrącenia od kredytów na środki normowane	120	270
Nakłady przyszłych okresów	10	90			
R a z e m	2.310	2.710	R a z e m	2.310	2.460
Należności od odbiorców	—	170	Kredyty rozliczeniowe	—	240
			Podatek obrotowy	—	10
O g ó ł e m	2.310	2.880	O g ó ł e m	2.310	2.710

Pozycja wyrównawcza powinna w praktyce wyrażać się niewielką kwotą. W wypadku jednak, gdy stany jej są wysokie, oddział może — po zbadaniu na podstawie bilansu — które z aktywów lub pasywów decydująco wpływają na jej wysokość, wyodrębnić je w dodatkowych wolnych pozycjach bilansu nieprawidłowości, w celu uzyskania pełniejszego obrazu nieprawidłowości.

W przedstawionym wyżej układzie część III arkusza jest zestawieniem najważniejszych rodzajowo nieprawidłowości w aktywach przedsiębiorstwa oraz konsekwencji, jakie nieprawidłowości te spowodowały w kształtowaniu się pasywów.

Dane zawarte w bilansie nieprawidłowości powinny dostarczyć podstawowych informacji o tym, czy istniały odpowiednie warunki skutecznego oddziaływania przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstwa, jakie są rezultaty tego oddziaływania oraz wskazać na ewentualną konieczność zastosowania dalszych, surowszych środków oddziaływania, jeśli środki stosowane dotychczas nie dały pozytywnych wyników.

Podstawowym warunkiem oddziaływania przy pomocy kredytu jest ograniczenie dopływu środków bankowych do przedsiębiorstwa do wysokości nie przekraczającej niezbędnych potrzeb wynikających z prawidłowych aktywów.

Warunek ten można uważać za spełniony, jeśli suma nieprawidłowych aktywów ma swe pokrycie wyłącznie w zadłużeniu przeterminowanym oraz w przeterminowanych zobowiązaniach pozabankowych.

Wystąpienie więc nadwyżki pokrycia środków

obrotowych podlegających kredytowaniu zwłaszcza, gdy są to kwoty wysokie, świadczyć będzie, że warunek ten nie został spełniony, że przedsiębiorstwo nie odczuło w pełni następstw nieprawidłowej gospodarki.

O skuteczności oddziaływania Banku na gospodarkę przedsiębiorstwa lub jej braku świadczyć będzie kształtowanie się poszczególnych nieprawidłowości w czasie. Utrzymywanie się tych nieprawidłowości przez dłuższy okres czasu w niezmienionej wysokości lub pogorszenie się sytuacji będzie dowodem, że stosowane dotychczas środki oddziaływania nie stanowią dla przedsiębiorstwa dostatecznego bodźca do likwidacji nieprawidłowych aktywów i powinno stanowić podstawę do zastosowania innych surowszych środków.

Dla zilustrowania tego, co powiedzieliśmy o części II i III arkusza posłużmy się następującymi dwoma przykładami:

Cz. III. Bilans nieprawidłowości

T r e ś ć	Suma	T r e ś ć	Suma
Niedobór pokrycia środków obrot. podlegających kredyt.	170	Nadwyżka pokrycia środków obrotowych podlegających kredytowaniu	—
Niedobór fund. wł. w obrocie — w części nie podlegającej kredytowaniu	90	Kredyt płatniczy	6
Wyłączenie zkredytowania	220	Zadłużenie przeterminowane	200
Nieprawidłowe należności	20	Przeterminowane zobowiązania	210
Zaangażowanie fund. obrot. w inwestycjach i kapitałnych remontach	5	Zobowiązania z tyt. amortyzacji	10
Pozycja wyrównawcza	—	Zaangażowanie funduszy inwestycyjno-remontowych w eksploatacji	
		Pozycja wyrównawcza	79
R a z e m	505	R a z e m	505

Z porównania przewidywanych wg wniosku stanów środków normowanych podlegających kredytowaniu z faktycznymi stanami tych środków wynika, że przewidywania o kształtowaniu się zapasów nie były trafne. Przy przewidywanym bowiem stanie 2.310 stan faktyczny na koniec kwartału wyniósł 2.710. Stan taki wymagać będzie zwrócenia większej uwagi na dokładną analizę przyszłych wniosków kredytowych.

Wykorzystanie kredytów na środki normowane wysokości 790, a więc w kwocie równej przyznan-

kredytom na podstawie wniosku kredytowego świadczy o tym, że i przedsiębiorstwo nie wykazywało należytego zainteresowania swoją sytuacją finansową, skoro nie skorzystało z możliwości ubiegania się o podwyższenie kredytów na podstawie dodatkowego wniosku kredytowego.

Ukształtowanie się stanów zobowiązań potrącanych od kredytów w wysokości 270 przy przewidywanej kwocie 120 również niezbyt dobrze świadczy o dokładności i prawidłowości ustalenia przeciętnych stanów tych zobowiązań, których nadwyżka w stosunku do stanu przeciętnego tylko ze względu na niepełne w rezultacie pokrycie ogólnej sumy środków normowanych nie została zużyta na finansowanie nieprawidłowych aktywów występujących w przedsiębiorstwie i uwidocznionych w bilansie nieprawidłowości.

Ostatecznie bilans pokrycia środków podlegających kredytowaniu — po uwzględnieniu przekredytowania należności od odbiorców w wysokości 80 — zamyka

ka pozostałych pasywów nad pozostałymi aktywami bilansu przedsiębiorstwa, która stanowi stosunkowo wysoką kwotę, wobec czego należałoby zainteresować się bliżej, z czego ona wynika. Wysokie kwoty niedoboru funduszu własnego w obrocie nie podlegającego kredytowaniu i wyłączeń z kredytowania wymagać będą — dla pełności obrazu sytuacji w przedsiębiorstwie — dokładniejszego zbadania w celu ustalenia przyczyn tych nieprawidłowości, porównanie ich z wielkościami w poprzednich okresach — dla uzyskania informacji, czy następuje ich stopniowa likwidacja, czy też nie.

Badania te przeprowadzane w powiązaniu z analizą wykonania planu akumulacji na podstawie danych zawartych w części I arkusza oraz z analizą gospodarki zapasami na podstawie zestawienia środków normowanych w części VII arkusza ułatwią podjęcie właściwych, słusznych decyzji, które w efekcie powinny przyczynić się do poprawy gospodarki przedsiębiorstwa.

Przykład II

Cz. II. Środki obrotowe podlegające kredytowaniu i ich pokrycie

Treść	Wg wniosku	Stan fakt.	Treść	Wg wniosku	Stan fakt.
Materiały	1 800	1 700	Fundusze własne w obrocie i pasywa stałe	1 400	1 480
Wyroby gotowe	300	260	Kredyty na środki normowane	730	730
Półfabrykaty i prod. w toku	300	200	Potrącenia od kredytów na środki norm.	190	200
Nakłady przyszłych okresów	20	45			
R a z e m	2 420	2 205	R a z e m	2 320	2 410
Należności od odbiorców	—	230	Kredyty rozliczeniowe	—	220
			Podatek obrotowy	—	15
O g ó ł e m	2 420	2 435	O g ó ł e m	2 320	2 645

Cz. III. Bilans nieprawidłowości

Treść	Suma	Treść	Suma
Niedobór pokrycia środków obrotowych podlegających kredytowaniu	—	Nadwyżka pokrycia środków obrotowych podlegających kredytowaniu	210
Niedobór fund. własnych w obrocie — w części nie podlegającej kredytowaniu	—	Kredyt płatniczy	—
Wyłączenie z kredytowania	230	Zadłużenie przeterminowane	30
Nieprawidłowe należności	60	Przeterminowane zobowiązania (fakturowe i z tytułu rozliczeń publiczno-prawnych)	—
Zaangażowanie fund. obr. w inwestycjach i kapit. remontach	20	Zobowiązania z tyt. amortyzacji	—
Pozycja wyrównawcza	—	Zaangażowanie funduszów inwestycyjno-rentowych w eksploatacji	—
		Pozycja wyrównawcza	30
R a z e m	310	R a z e m	310

się niedoborem w wysokości 170, który to niedobór potęguje już istniejące trudności finansowe spowodowane przede wszystkim nieprawidłowym niedoborem funduszy własnych w obrocie w wysokości 90 oraz wyłączeniem z kredytowania środków normowanych w kwocie 220. Źródłem pokrycia tych nieprawidłowości są przede wszystkim przeterminowane zobowiązania i zadłużenie przeterminowane oraz nadwyż-

Różnica między stanem normowanych środków obrotowych podlegających kredytowaniu wg wniosku (2420) a ustalonym wg tegoż wniosku pokryciem tych środków (2320) wynika z zastosowanego wobec przedsiębiorstwa ograniczenia kredytowania.

Poważne odchylenie in minus stanów faktycznych środków normowanych podlegających kredytowaniu od stanów wg kwartalnego wniosku kredytowego wskazuje na niedokładność przewidywań kształtowania się tych środków. Przyznane kredyty w wysokości 730 zostały wykorzystane w całości, mimo że przedsiębiorstwo nie miało pełnego zabezpieczenia tych kredytów. Przyjmując do ustalenia wysokości zabezpieczenia fundusze własne w obrocie wg wniosku — zabezpieczenie to wynosiło na koniec kwartału 605 (2.205—1400—190). Brak zabezpieczenia dla kredytów na środki normowane wynosiłby więc 125 (730—605).

Przekredytowanie to oraz wyższe niż przyjęte we wniosku ukształtowanie się faktycznych funduszy własnych w obrocie były przyczyną poważnej nadwyżki pokrycia środków podlegających kredytowaniu, która po uwzględnieniu drobnych odchylen stanów faktycznych od przeciętnych stanów zobowiązań potrącanych od kredytów oraz odchylen pokrycia należności od odbiorców od stanów tych należności wyraziła się kwotą 210.

Nadwyżka ta stanowiła podstawowe źródło finansowania nieprawidłowości występujących w przedsiębiorstwie, z których najpoważniejsze były wyłączenia z kredytowania.

Przeterminowane zobowiązania oraz zadłużenie przeterminowane są niewielkim stosunkowo uzupełnieniem pokrycia tych nieprawidłowości. Jakże dalsze wnioski wynikają z przedstawionego wyżej stanu? Ograniczenie kredytowania — pomyślane jako środek oddziaływania — nie mogło dać pozytywnych wyników. Nietrafne bowiem przewidywania co do kształtowania się stanów prawidłowych środków normowanych, przyznanie w konsekwencji kredytów w kwocie za wysokiej i pełne wykorzystanie przez przedsiębiorstwo przyznanych kredytów mimo braku zabezpieczenia pozwoliło przedsiębiorstwu na sfinansowanie nieprawidłowych aktywów w poważnej części z kredytu bankowego.

Sytuację taką uznać należy za wysoce nieprawidłową. W celu stworzenia odpowiednich warunków skutecznego oddziaływania przy pomocy kredytu konieczne więc będzie przede wszystkim:

— pogłębienie analizy kwartalnych wniosków kredytowych, w celu dokładniejszego ustalenia przewidywanych stanów środków normowanych,

— ustalania górnych granic wykorzystania przez przedsiębiorstwo kredytów w poszczególnych miesiącach,

— rozważenie możliwości uzależnienia wykorzystywania przyznanych kredytów od udokumentowania zabezpieczenia danymi księgowymi, lub podjęcie innych kroków, które nie pozwolą przedsiębiorstwu na finansowanie nieprawidłowości środkami, których przeznaczeniem jest finansowanie prawidłowych aktywów.

Na koniec słów kilka o części IV arkusza ewiden-

cyjno-analitycznego. Jak wynika z układu tej części arkusza przy wyliczaniu skorygowanego funduszu uwzględnia się jedynie elementy wpływające na zmniejszenie planowanej sumy funduszu, pomijając należne od budżetu kwoty z tytułu dotacji i ewentualnych nadpłat z zysku, jako wielkości korygujące bilansową sumę funduszu in plus. Ponieważ pomijanie przy analizie prawidłowości funduszu należności od budżetu jest przez niektórych kolegów kwestionowane, warto sprawę tę wyjaśnić.

Otóż z punktu widzenia Banku istotna jest ta kwota funduszu własnego, która jest aktualnie rzeczywistą własnością przedsiębiorstwa i która decyduje o takim a nie innym stanie finansowym przedsiębiorstwa.

Za własność przedsiębiorstwa nie może więc być uważana ta część funduszu bilansowego, która stanowi zobowiązania wobec budżetu, względnie która wynika z niedokonania odpisów z zysku na fundusze specjalnego przeznaczenia i rezerwy. Jest to bowiem kwota pozostająca jedynie przejściowo w dyspozycji przedsiębiorstwa i podlegająca wcześniej czy później odprowadzeniu do budżetu bądź też na rachunki funduszu i rezerw.

W świetle powyższego nie ma żadnego uzasadnienia zaliczanie do funduszu własnych należności od budżetu. Są to bowiem kwoty, którymi przedsiębiorstwo nie może aktualnie w ogóle dysponować. Zaliczanie należności od budżetu do funduszu własnych mogłoby w tym stanie rzeczy tylko zniekształcić rzeczywisty obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

L. Bogobowicz

Obliczanie funduszu płac w oparciu o ewidencję planu kasowego

Głównym kanałem, z którego wypływa na rynek pieniądź gotówkowy są wypłaty funduszu płac w sektorze uspołecznionym. W 1958 roku stanowiły one 47% wypłat w gotówce dokonanych przez uspołecznione jednostki gospodarcze. Jak najszybsza sprawozdawczość w tej dziedzinie ma zatem duże znaczenie dla operatywnej analizy równowagi rynkowej. Analiza ta zaś, jak wiadomo, jest podstawą do szybkiej ogólnej oceny sytuacji gospodarczej w skali całego kraju.

W gospodarce naszej najszybsze dane o kształtowaniu się równowagi towarowo-pieniężnej na rynku daje sprawozdawczość z wykonania planu kasowego. W wielu jednak wypadkach sprawozdawczość ta nie daje pełnego obrazu zjawisk gospodarczych. Ma to miejsce, między innymi, na odcinku funduszu płac. Dane z wykonania planu kasowego ujmują tylko wypłaty osobowego i bezosobowego funduszu płac jednostek na rozrachunku gospodarczym oraz jednostek budżetowych (nie wszystkich) i budżetowanych, dokonane w gotówce nie uwzględniając przy tym większości potrąceń z list płacy.

Dynamika tych wielkości odbiega od dynamiki globalnych wypłat funduszu płac, realizowanych przez wszystkie uspołecznione jednostki gospodarcze zarówno w formie gotówkowej jak i bezgotówkowej. Na przykład, przyrost wypłat funduszu płac w pierwszym kwartale 1958 roku, w stosun-

ku do kwoty sprzed roku, wynosił według danych z wykonania planu kasowego 4,8%. Całkowity zaś osobowy i bezosobowy fundusz płac, zrealizowany w tym kwartale, był wyższy, niż w pierwszym kwartale 1957 roku o 6,7%. Różnica ta wynikała ze znacznie silniejszej dynamiki części funduszu realizowanej bezgotówkowo, aniżeli dynamika wypłat gotówkowych, co spowodowane zostało głównie następującymi przyczynami:

1. Niską realizacją podatku od wynagrodzeń w pierwszym kwartale 1957 roku będącą następstwem zwrotów z tytułu niesłusznego pobierania tego podatku w okresach poprzednich.

2. Rozszerzeniem w pierwszym kwartale 1958 roku inkasa składek członkowskich związków zawodowych przez potrącanie ich z list płacy.

3. Większymi w pierwszym kwartale 1958 roku potrąceniami z list płacy na rzecz pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych.

Dla trafnej, operatywnej analizy wypłat funduszu płac niezbędna jest więc metoda szybkiego przeliczania wypłat na płace, wykazywanych w sprawozdawczości planu kasowego na globalne wypłaty funduszu płac. Metoda taka jest poza tym niezbędna przy opracowywaniu sprawozdawczego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności w zakresie obrotów z sektorem uspołecznionym, który jak wykazały dotychczasowe doświadczenia,

może być sporządzony tylko w oparciu o dane z wykonania planu kasowego.

Opracowanie niniejsze ma na celu przedstawienie metody obliczania, w oparciu o ewidencję planu kasowego funduszu płac, zrealizowanego w skali całego kraju, przy czym za podstawę opisu przyjęto stan organizacyjny w zakresie planowania kasowego oraz dane statystyczne z pierwszego kwartału 1959 roku.

Punktem wyjścia przy przeprowadzaniu wyliczeń według omawianej metody jest zatem ewidencja rodzajowa obrotów gotówkowych kas banków, prowadzona dla potrzeb planu kasowego. Ewidencja ta opiera się na oświadczeniach uspołecznionych jednostek gospodarczych, które obowiązane są ustawowo do uczestniczenia w planowaniu kasowym.

W myśl instrukcji służbowej, dotyczącej planowania kasowego, jednostki organizacyjne NBP, poczty i PKO obowiązane są także do notowania niektórych, ważniejszych obrotów gotówkowych, dokonywanych przez pocztę, w tym oczywiście wypłat funduszu płac. W oparciu o tę ewidencję wyliczane są przez NBP między innymi wypłaty gotówkowe funduszu płac dokonywane przez pocztę.

W myśl obowiązujących przepisów uspołecznione (państwowe i spółdzielcze) przedsiębiorstwa: handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego, komunikacyjne, drobnej wytwórczości, rozrywkowe, usług komunalnych oraz prowadzące skup planowy produktów rolnych, obowiązane są do składania miesięcznych sprawozdań wypłat dokonywanych z kwot wpłacanych w gotówce bezpośrednio do kas tych przedsiębiorstw, z pominięciem banków. W oparciu o te sprawozdania wyliczane są przez NBP obroty gotówkowe własnych kas przedsiębiorstw, dotyczące pozycji przedmiotowych planu kasowego a więc też wypłat funduszu płac.

Sprawozdawczość z wykonania planu kasowego obejmuje zatem całość wypłat gotówkowych funduszu płac uspołecznionych jednostek gospodarczych.

Wypłaty gotówkowe funduszu płac ewidencjonowane są w szeregu pozycji planu kasowego, przede wszystkim jednak w pozycjach „płace jednostek na rozrachunku gospodarczym” oraz „płace jednostek budżetowych i budżetowanych”.

Zasady klasyfikowania wypłat do tych pozycji planu kasowego, ujęte w obowiązującej instrukcji służbowej NBP, przedstawiają się w skrócie następująco:

Pozycje te obejmują wypłaty gotówkowe państwowych i spółdzielczych przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym, objęte osobowym i bezosobowym funduszem płac, wypłaty gotówkowe jednostek i zakładów budżetowych, ujęte w klasyfikacji budżetowej w paragrafie „płace” i „bezosobowy fundusz płac” oraz wypłaty z tytułu umowy o pracę, o dzieło lub z tytułu wynagrodzeń doraźnych dla osób fizycznych, zaangażowanych przez jednostki budżetowe do wykonywania remontów i inwestycji ujętych w paragrafach dotyczących inwestycji, remontów i wydatków administracyjno-gospodarczych. Omawiane pozycje obejmują także wypłaty gotówkowe o charakterze placowym jednostek budżetowanych.

Omówione wyżej pozycje planu kasowego są pozycjami ewidencji przedmiotowej, obejmują więc

całość wypłat o danej treści ekonomicznej, dokonywanych zarówno z kas banków jak i przez pocztę oraz z wpłat bezpośrednich do kas własnych przedsiębiorstw i instytucji.

Kwoty ujmowane w tych dwu pozycjach dotyczą w całości funduszu płac, z tym jednak zastrzeżeniem, że wymagają one doprowadzenia do wielkości odpowiadających porównywanym warunkom kalendarzowym (możliwość porównywania z innymi okresami czasu), czyli do tak zwanego „ujęcia gospodarczego”. Polega to z jednej strony na wyeliminowaniu sum dotyczących miesięcy następnych a wypłaconych w miesiącu kończącym okres rozpatrywany w przypadku, gdy pierwszy dzień miesiąca następnego jest świętem. Z drugiej zaś strony polega to na uwzględnianiu kwot dotyczących miesiąca rozpoczynającego okres rozpatrywany a wypłaconych w miesiącu poprzedzającym, w przypadku gdy pierwszy dzień miesiąca rozpoczynającego okres rozpatrywany jest świętem. W grę wchodzi tu oczywiście tylko płace (miesięczne) płatne z góry.

Przy rozpatrywaniu okresów rocznych bierze się pod uwagę jedynie różnicę tych tak zwanych „poślizgów”, którą z reguły należy potrącać z wypłat dokonywanych w rozpatrywanym roku ze względu na to, że 1 stycznia jest zawsze dniem wolnym od pracy a poziom funduszu płac rośnie z roku na rok.

Omawiane wielkości przyjmowane są do wyliczeń zgodnie z wynikami badań przeprowadzanych co rok (co kilka lat) przez oddziały NBP w formie jednorazowej ewidencji. Na przełomie lutego i marca 1959 roku badania te dały kwotę około 800 milionów złotych, z czego około 120 milionów złotych dotyczyło przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym a około 680 milionów złotych — jednostek budżetowych.

Sposób przechodzenia z funduszu płac w ujęciu „kasowym” na fundusz płac w ujęciu „gospodarczym” ilustruje tablica 1.

Tablica 1

Fundusz płac w ujęciu „kasowym” i „gospodarczym”
(liczby dowolne)

	1958 rok grudzień	1959 rok				1960 rok styczeń
		I kwartał	II+III kwartał	IV kwartał	rok	
Fundusz płac faktycznie wypłacony w badanym okresie, czyli w ujęciu „kasowym”	110	300	640	350	1.290	100
Fundusz płac dotyczący okresu następnego a wypłacony w danym okresie lub dotyczący danego okresu, a wypłacony w okresie poprzedzającym	-10	+10	-	-11	-11 +10	+11
Fundusz płac w ujęciu „gospodarczym”	100	310	640	339	1.289	111

W omówionych wyżej pozycjach planu kasowego rejestrowana jest jednak tylko część wypłacanego funduszu płac. Nie obejmuje ona wypłat funduszu płac, tak zwanych „specjalnych” jednostek budżetowych instytucji społecznych oraz pracowników zatrudnionych przez rolnicze spółdzielnie produkcyjne (księgowych itp.), które to wypłaty ewidencjonowane są w pozycjach planu kasowego „rozchody różne” i „wypłaty z rachunków instytucji społecznych”.

Część wypłat funduszu płac ewidencjonowana była uprzednio w pozycji planu kasowego „zapłata za usługi i towary jednostek gospodarki nie uspołecznionej”. Były to wynagrodzenia za pracę wypłacane z tytułu usług świadczonych przez chałupników oraz osoby pracujące w przemyśle ludowym i artystycznym na rzecz przedsiębiorstw nadzorowanych przez Komitet Drobnej Wytwórczości oraz spółdzielni zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy.

Wypłaty funduszu płac omawianych wyżej rodzajów brało się głównie spoza Banku, mianowicie z materiałów Komitetu Drobnej Wytwórczości, Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy, Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i Krajowej Rady Spółdzielczości Produkcyjnej.

W kwotach wyżej wymienionych mieszczą się również ekwiwalenty pieniężne wypłacane w gotówce zamiast świadczeń w naturze objętych funduszem płac (deputatów). W 1957 roku kwoty te zawierały także wypłaty z tytułu roszczeń pracowników, dotyczących niesłusznie pobranego w latach ubiegłych podatku od wynagrodzeń i innych zaległych wypłat osobowego funduszu płac.

Tak przedstawia się bezpośrednia ewidencja wypłat funduszu płac w planie kasowym. Poza tym wypłaty gotówkowe funduszu płac ewidencjonowane są w szeregu pozycji planu kasowego w sposób pośredni.

W pozycji (wykazywanej poprzednio poza tablicą planu kasowego) „wypłaty z rachunków pracowni-

czych kas zapomogowo-pożyczkowych” ewidencjonowane są wypłaty pożyczek udzielanych przez te kasy swym członkom zatrudnionym w uspołecznionych zakładach pracy.

Wypłaty te realizowane są w formie gotówkowej. Ze względu na to, że wspomniane pożyczki udzielane są jedynie z funduszy pochodzących z wkładów członkowskich, a większość płatności na rzecz pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych obciążających członków kas (wpłaty pożyczek, wpłaty udziałów) realizowana jest bezgotówkowo, wypłaty, o których mowa stanowią formę pośredniej realizacji funduszu płac.

Część funduszu płac realizowana w ten sposób równa się saldu obrotów gotówkowych na rachunkach PKZ-P po wyeliminowaniu bezzwrotnych zapomóg w gotówce z dotacji (realizowanych bezgotówkowo) otrzymywanych przez kasy od związków zawodowych. Równa się ona także nadwyżce bezgotówkowych wpłat na rachunku pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych nad bezgotówkowymi wypłatami z tych rachunków po potrąceniu otrzymanych przez kasy dotacji na zapomogi bezzwrotne oraz przyrostu stanów na rachunkach bankowych kas. Dane dotyczące globalnych obrotów na rachunkach pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych można otrzymać w oparciu o zapisy księgowe PKO. Powiązania między wypłatami funduszu płac a obrotami na rachunkach bankowych pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych ilustruje tablica 2.

W pozycji „wypłaty z rachunków oszczędnościowych” ewidencjonowane są również wypłaty z książeczek oszczędnościowych PKO, będące częścią funduszu płac, która nie została wypłacona z listy płacy bezpośrednio w gotówce a przelana na książeczki oszczędnościowe.

W pozycji „wypłaty z rachunków jednostek gospodarki nie uspołecznionej i osób fizycznych” zapisywane są wypłaty z rachunków osób fizycznych, będące częścią funduszu płac, która nie została wy-

Tablica 2

Schemat obrotów na rachunkach bankowych pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych
(liczby dowolne)

Wpłaty	łącznie	bezgotówkowe	w gotówce	Wypłaty	łącznie	bezgotówkowe	w gotówce
Splaty pożyczek	77	72	5	Wypłaty pożyczek	78	—	78
Wpłaty wkładów	6	4	2	Zuróty wkładów	3	—	3
Przelewy dotacji	15	15	—	Wypłaty zapomóg	15	—	15
Przelewy między rachunkami pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych	10	10	—	Przelewy między rachunkami pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych	10	10	—
Razem	108	101	7	Razem	106	10	96
Salda/zmniejszenia	—	—	89	Salda/wzrosty	2	91	—
Sumy bilansujące	108	101	96	Sumy bilansujące	108	101	96

Fundusz płac realizowany pośrednio przez wypłaty z rachunków bankowych pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych równa się:

$$a) (96 - 7) - 15 = 74$$

$$b) (101 - 10) - 15 - 2 = 74$$

Potrącenie z list płacy na rzecz pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych równają się: $72 + 4 = 76$.

placona z list płacy bezpośrednio w gotówce — a przelana na te rachunki. Według obliczeń opartych o badania ankietowe oddziałów NBP, przeprowadzone w 1957 roku, wielkość ta wynosi około 20 milionów złotych miesięcznie minus przyrost stanów na tych rachunkach. Z obserwacji praktycznych wynika, że omawiane wypłaty mają miejsce w PKO i NBP a nie występują w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych i pozostałych bankach.

W trzech ostatnich przypadkach (pracownicze kasy zapomogowo-pożyczkowe, książeczki PKO, rachunki osób fizycznych) nie wchodziła jeszcze w grę ta część funduszu płac przelewanych na rachunki oszczędnościowe i bieżące ludności, która jest akumulowana w formie przyrostów stanów na tych rachunkach.

W ten sposób przedstawia się ewidencja funduszu płac ujmowana w planie kasowym. Poza ewidencją planu kasowego gotówkowe wypłaty funduszu płac dokonywane są tylko przez specjalne jednostki budżetowe oraz instytucje społeczne przy pomocy przekazów pocztowych i bezpośrednio z wpłat gotówkowych do kas własnych ubezpieczonych jednostek gospodarczych, z pominięciem banków.

Suma opisanych dotychczas elementów funduszu płac realizowanych bądź bezpośrednio, bądź pośrednio w gotówce stanowi w praktyce planowania kasowego tak zwane „płace netto”, to jest tę część funduszu płac, która wpływa na tworzenie się aktualnego funduszu nabywczego ludności w formie gotówkowej.

Część funduszu płac, stanowiąca różnicę między „płacami netto” a tak zwanymi „płacami brutto”, to jest w ujęciu odpowiadającym co do zakresu funduszowi płac jaki przyjmowany jest w narodowym planie gospodarczym, nie może być wyliczona w oparciu o ewidencję planu kasowego, ponieważ jest realizowana nie w formie gotówkowej a bezgotówkowo.

Część funduszu płac realizowana w formie bezgotówkowej może być wyliczona jedynie poza planem kasowym w oparciu o dane centralnych jednostek gospodarczych. Na tę część funduszu płac składa się wiele elementów, które można usystematyzować w trzy grupy, a mianowicie:

- 1) świadczenia w naturze (deputaty),
- 2) potrącenia z list płacy, zmniejszające fundusz nabywczy ludności,
- 3) wzrost stanów na rachunkach bankowych.

Świadczenia w naturze ewidencjonowane są przez ubezpieczone jednostki gospodarcze w ramach sprawozdawczości dla Głównego Urzędu Statystycznego. Powinna być tu brana pod uwagę tylko wartość tej części deputatów, która faktycznie realizowana jest w naturze, to znaczy bez ekwiwalentów pieniężnych, wypłacanych przez zakłady pracy na rzecz pracowników w zamian za świadczenia rzeczowe. Ekwiwalenty te zaliczone są w ewidencji planu kasowego do wypłat funduszu płac.

Istnieje kilka zasadniczych rodzajów potrąceń z list płacy.

Jako pierwszy należy wymienić podatek od wynagrodzeń. W grę tu wchodzi podatek od wynagrodzeń, płacony przez zatrudnionych w sektorze społecznym, to jest zgodny kwotowo z danymi sprawozdawczości budżetowej po potrąceniu około 1%

(według rozeznania Ministerstwa Finansów) z tytułu podatku płaconego przez zatrudnionych w sektorze nie uspołecznionym.

Nie należy zapominać także, że podatek od wynagrodzeń powinien być ujmowany w omawianych obliczeniach „gospodarczo” a więc analogicznie, jak i płace, od których jest realizowany (patrz odpowiedni ustęp niniejszego artykułu). Za moment realizacji podatku od wynagrodzeń należy bowiem uważać wypłatę funduszu płac, będącego podstawą opodatkowania a nie moment zaksięgowania wpływu budżetowego. Omawiany „poślizg” oblicza się w oparciu o średnią stopę podatku od wynagrodzeń pracowników administracji (zgodnie z aktualnym szacunkiem około 8% i odpowiedni „poślizg” wypłat funduszu płac.

Drugim z kolei elementem tego typu potrąceń z list płacy są składki na rzecz związków zawodowych, następnie — opłaty na fundusze społeczne (SFO, fundusz grunwaldzki, fundusz budowy szkół itp.). — opłaty na rzecz Państwowego Zakładu Ubezpieczeń z tytułu indywidualnych ubezpieczeń na życie — opłaty za usługi socjalne świadczone przez jednostki budżetowe, a mianowicie żłobki, przedszkola, kolonie itp., wreszcie płatności egzekwowane na podstawie wyroków sądowych i orzeczeń władz administracyjnych.

Wszystkie omówione wielkości dadzą się ująć jedynie w drodze szacunku NBP i instytucji, z którymi płatności te są związane — Centralna Rada Związków Zawodowych, Państwowy Zakład Ubezpieczeń, Ministerstwo Finansów. Wszystkie te płatności mogą bowiem być realizowane tak w formie wpłat gotówkowych, jak i potrąceń z list płacy w zależności od swobodnej decyzji płatnika, czy też sposobu zorganizowania inkasa tych kwot przez instytucje uspołecznione, bowiem brak jest centralnej jednostki, która by gromadziła dane z danego zakresu. Wydaje się zatem bardzo celowe, aby przeprowadzane były przez Bank okresowe badania ankietowe w oparciu o dane przedsiębiorstw w celu uchwycenia rzędu tych wielkości oraz stosunków w jakich znajdują się one do funduszu płac.

Do omawianych potrąceń z list płacy zaliczyć wreszcie należy należności za towary sprzedawane przez przedsiębiorstwa i instytucje (np. PGR) własnym pracownikom. Dane w tym zakresie można otrzymać od jednostek gospodarczych prowadzących bieżących osób fizycznych w instytucjach bankowych.

Ostatnią grupę w tej części płac, która realizowana jest w formie bezgotówkowej stanowi przyrost wkładów na książeczkach oszczędnościowych PKO, stanów na rachunkach pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych oraz stanów na rachunkach bieżących osób fizycznych w instytucjach bankowych.

Chodzi tu o tę część należności pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych potrącających z list płacy, która po wypłaceniu pożyczek pozostaje na rozrachunkach kas oraz tę część funduszu przelanego na książeczki oszczędnościowe PKO i rachunki bieżące osób fizycznych w instytucjach bankowych, która nie zostaje podjęta w gotówce.

Część funduszu płac realizowana jako wzrost stanów na rachunkach bankowych osób fizycznych i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych ujmowana być może łącznie z tą jego częścią, która

realizowana jest pośrednio jako wypłaty z tych rachunków.

W przypadku, gdy mamy do czynienia ze spadkiem stanów na rachunkach bankowych osób fizycznych zamiast z ich wzrostem, kwotę tę należy potrącać z sumy funduszu płac realizowanego w okresie badanym. Kwota ta stanowi część funduszu płac zrealizowanego w okresach poprzednich, która nie została skonsumowana, zwiększając stany na rachunkach bankowych osób fizycznych.

Dla ułatwienia czytelnikowi systematycznego ujęcia przedstawionej w niniejszym artykule metody obliczeń załącza się schemat struktury funduszu płac z punktu widzenia ewidencjonowania form jego realizacji.

Schemat funduszu płac w sektorze uspołecznionym z punktu widzenia form ewidencjonowania jego realizacji

I. Płace realizowane w gotówce.

A. Wypłaty ewidencjonowane bezpośrednio w planie kasowym:

- 1) całość kwot rejestrowanych w pozycjach:
 - a) płace jednostek na rozrachunku gospodarczym,
 - b) płace jednostek budżetowych i budżetowanych,
- 2) część kwot rejestrowanych w pozycjach:
 - a) wypłaty z rachunków instytucji społecznych,
 - b) zapłata za usługi i towary jednostek gospodarki nie uspołecznionej.

B. Wypłaty ewidencjonowane pośrednio w planie kasowym w pozycjach:

- a) wypłaty z rachunków pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych,
- b) wypłaty z rachunków oszczędnościowych,
- c) wypłaty z rachunków osób fizycznych i jednostek gospodarki nie uspołecznionej.

II. Płace realizowane bezgotówkowo.

- 1) świadczenia w naturze (deputaty),
- 2) potrącenia z list płacy, zmniejszające fundusz na-
bywczy ludności;
 - a) podatek od wynagrodzeń,
 - b) składki na rzecz związków zawodowych,
 - c) opłaty na fundusze społeczne:
 - Społeczny Fundusz Odbudowy Stolicy,
 - Fundusz Grunwaldzki,
 - Fundusz Budowy Szkół itp.
 - d) opłaty na rzecz Państwowego Zakładu Ubezpieczeń z tytułu indywidualnych ubezpieczeń na życie,
 - e) opłaty za usługi socjalne, świadczone przez jednostki budżetowe:
 - żłobki,
 - przedszkola,
 - kolonie itp.
 - f) płatności egzekwowane na podstawie wyroków sądowych i orzeczeń władz administracyjnych,
 - g) należności za towary sprzedawane przez zakłady pracy własnym pracownikom.
- 3) przyrosty stanów na rachunkach bankowych (spadki należy odjąć) obejmujące:
 - a) wkłady na książeczkach oszczędnościowych PKO,
 - b) stany na rachunkach pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych,
 - c) stany na rachunkach bieżących osób fizycznych.

L. Zabłocki

Metoda i tryb sporządzania planów obrotów płatniczych z zagranicą oraz kontrola ich wykonania

Planowy sposób kierowania naszą gospodarką narodową znajduje swój wyraz również na odcinku obrotów z zagranicą.

W tym zakresie sporządzane są dwa podstawowe plany — plan handlu zagranicznego i plan obrotów płatniczych z zagranicą.

Plan handlu zagranicznego wskazuje z jednej strony jakie towary należy sprowadzić z zagranicy dla zapewnienia realizacji narodowego planu gospodarczego i zaspokojenia potrzeb rynku wewnętrznego, a z drugiej strony — jakie towary przeznaczone są na eksport.

Plan obrotów płatniczych zestawia całość wpływów i wypłat w obrocie z zagranicą i ma za zadanie zrównoważenie ich.

W Polsce sporządzane są, w zależności od planowanego okresu czasu, następujące plany obrotów płatniczych z zagranicą — plany roczne, plany kwartalne oraz preliminarze miesięczne.

Podstawowe znaczenie ma roczny plan obrotów płatniczych, który powiązany jest za pośrednictwem planu handlu zagranicznego z narodowym planem gospodarczym, który sporządzany jest na okresy roczne.

Sezonowość naszych obrotów zagranicznych wymaga sporządzania także planów na krótsze okresy czasu, jakimi są kwartały. Za sporządzaniem planów kwartalnych, poza sezonowością obrotów, przemawia również i to, że przy sporządzaniu rocznego planu wiele czynników, zwłaszcza w obrotach z krajami kapitalistycznymi, nie jest znanych (brak kontraktów kupna — sprzedaży, wahania cen, zmiany koniunktury na rynku itp.). Przy okazji sporządzania planów kwartalnych następuje konkretyzacja i korekta założeń planu rocznego.

Preliminarze miesięczne obejmują wyłącznie obroty gotówkowe (bez importu i eksportu dokonywanego na warunkach kredytowych) i dlatego mają charakter czysto kasowy. Sporządza się je tylko dla obrotów z krajami kapitalistycznymi. W obrotach z krajami socjalistycznymi obowiązują ustalone kontynenty towarowe, a przejściowy brak równowagi płatniczej nie powoduje ani wstrzymywania dostaw ani konieczności zapłaty wolnymi dewizami. Dlatego dla obrotów z krajami socjalistycznymi nie ma potrzeby sporządzania preliminarzy miesięcznych.

W opracowaniu planów obrotów płatniczych biorą udział jednostki gospodarki uspołecznionej —

uczestniczące w obrocie zagranicznym — za pośrednictwem swoich ministerstw nadrzędnych. Szczególna rola przypada Ministerstwu Handlu Zagranicznego i Ministerstwu Finansów.

Ministerstwo Handlu Zagranicznego sporządza plan wpływów z eksportu i wypłat importowych, plan wykorzystania i spłat kredytów handlowych oraz płatności usługowych, związanych z obrotem towarowym.

Ministerstwo Finansów sporządza plan płatności niehandlowych oraz spłaty kredytów obciążających budżet państwa.

Natomiast projekt zbiorczego planu obrotów płatniczych z zagranicą (plan bilansu płatniczego) sporządza, na podstawie tych dwóch wyżej wymienionych planów, Ministerstwo Handlu Zagranicznego. Projekt ten minister handlu zagranicznego przedkłada do zatwierdzenia Komitetowi Ekonomicznemu przy Radzie Ministrów.

Plany obrotów płatniczych (roczne i kwartalne) sporządza się w przekroju:

- a) przedmiotowym,
- b) podmiotowym,
- c) walutowym.

Przekrój przedmiotowy obejmuje zasadnicze tytuły płatności: towary, usługi, kredyty i przelewy międzywalutowe.

Zarówno w eksporcie jak i w imporcie oddzielnie wykazywane są płatności gotówkowe i oddzielnie sprzedaż lub zakup towarów w kredycie. Poza tym obroty towarowe dzielone są na obroty inwestycyjne i nieinwestycyjne. Dalszy podział obejmuje grupy i rodzaje towarów.

Płatności usługowe dzielą się na następujące grupy:

- I. Transport i komunikacja.
- II. Ubezpieczenia.
- III. Inne usługi (wystawy i targi, licencje, patenty, dokumentacja techniczna, prowizje).
- IV. Podróże zagraniczne.
- V. Utrzymanie przedstawicielstw i składki wnoszone do organizacji międzynarodowych.
- VI. Inne świadczenia niehandlowe (renty, emerytury, dary).
- VII. Koszty kredytów zagranicznych i dochody majątkowe.

Płatności kredytowe dzielimy na kredyty otrzymane i udzielone, kredyty krótkoterminowe i długoterminowe, kredyty handlowe i państwowe.

Przekrój podmiotowy dokonywany jest na resorty, centralne urzędy i inne jednostki planujące samodzielnie. Z kolei resorty dzielą swój plan na jednostki podległe. Przekrój podmiotowy wskazuje za jaką część planu odpowiadają poszczególne podmioty planujące.

Przekrój walutowy planu wskazuje w jaki sposób mają być zbilansowane obroty w poszczególnych clearingach i wolnych dewizach. W zależności od krajów występujących w planie dzielimy go na trzy obszary płatnicze:

- 1) clearingowe kraje socjalistyczne,
- 2) clearingowe kraje kapitalistyczne i
- 3) wolne dewizy.

Planowanie płatności towarowych odbywa się na podstawie rzeczowego planu handlu zagranicznego, ujmującego ruch masy towarowej. Jako parytet transportowy przyjmuje się zarówno przy ekspor-

cie jak i imporcie bazę cen fob lub franco granica dostawy. Oznacza to, że wszystkie koszty poniesione przy transporcie towaru wlicza się do płatności usługowych.

Za moment płatności przyjmuje się w planie płatniczym nie moment przejścia towaru przez granicę celną, lecz w zasadzie moment, w którym płatność za towar powoduje efektywne zmiany na rachunkach bankowych. Przy tym jednak ze względów praktycznych przyjęto założenie, że otwarcie akredytywy pokrywa się z momentem płatności. W rzeczywistości obok akredytyw pokrytych z góry występują akredytywy płatne po przedłożeniu dokumentów. Dlatego faktyczne płatności mogą nieraz mieć miejsce w następnym planowanym okresie, lecz jednocześnie będą następowały nieplanowane płatności tego samego rodzaju z okresu ubiegłego. Dla uproszczenia przyjęto, że poślizgi te wyrównują się wzajemnie, a ewentualne rozbieżności nie mają już większego znaczenia.

Planowanie płatności usługowych jest bardziej skomplikowane, z uwagi na różnorodność występujących usług i fakt, że niektóre przedsiębiorstwa usługowe nie regulują przekazami poszczególnych należności i zobowiązań lecz wzajemnie je kompensują. Przekazują one sobie tylko salda wynikające z rozliczeń ksiązkowych w pewnych okresach umownych. Ogólną zasadą planowania obrotów usługowych jest to, że w planie płatniczym ujmuje się wyłącznie płatności, wynikające z obrotów usługowych, a więc salda tego rodzaju rozliczeń.

Najpoważniejszy odcinek planowania płatności usługowych u nas stanowi transport i komunikacja. Płatności te związane są ściśle z rozmiarami i kierunkami planowanych obrotów towarowych. Dla umożliwienia przedsiębiorstwom transportowym sporządzania planu płatności usługowych resort handlu zagranicznego sporządza plan spedycji międzynarodowej z uwzględnieniem parytetów i kierunków transportowych oraz z podziałem masy towarowej przeznaczonej do transportu lądowego i morskiego. Na tej podstawie wyliczany jest odpowiednio transport kolejowy według obowiązujących stawek. Przedsiębiorstwa żeglugowe dzielą natomiast masę towarową przeznaczoną do przewozu morskiego, na masę do przewozu flotą własną i obcą. Na podstawie tej drugiej części masy towarowej oblicza się płatności za przewóz morski.

Jeżeli chodzi o przewozy tranzytowe lub przewozy obcych towarów własną flotą, to wpływy te oblicza się szacunkowo, w oparciu o doświadczenia okresów ubiegłych.

Wszystkie jednostki gospodarcze i budżetowe, które dokonują jakiegokolwiek płatności na rzecz zagranicy lub otrzymują wpływy, obowiązane są je przewidzieć i w formie planów zgłosić swoim resortom. Te z kolei sporządzają plany zbiorcze resortu i przesyłają je zgodnie z przeznaczeniem do Ministerstwa Finansów lub do Ministerstwa Handlu Zagranicznego.

Tego rodzaju wpływy, jak utrzymanie przedsiębiorstw obcych w kraju lub ich wydatki, przyjazdy obcokrajowców i różne płatności z polecenia lub na rzecz osób prywatnych planowane są szacunkowo w oparciu o doświadczenia okresów ubiegłych i przewidywania na okres planowany.

Obroty kredytowe planuje się w ten sposób, że spłaty wstawiane są do planu zgodnie z ich terminarzem (rejstry spłat kredytów handlowych prowadzone są przez banki, a kredytów państwowych, obsługiwanych przez budżet państwa, przez Ministerstwo Finansów), zaś wykorzystanie tych kredytów na zakupy towarów planuje Ministerstwo Handlu Zagranicznego. Za moment wykorzystania kredytów przyjmuje się moment nadejścia do banków dokumentów towarowych.

Preliminarze miesięczne sporządza się w bardzo uproszczonej formie i, jak już wspomniano, tylko dla obrotów z krajami kapitalistycznymi. Mają one charakter kasowy, a więc nie są w nich ujmowane zakupy lub sprzedaż towarów na kredyt. W preliniarzu miesięcznym ujęte są tylko wpływy z tytułu towarów, usług i przelewy oraz wypłaty z tych samych tytułów plus spłaty kredytów w przekrojach walutowych. Punktem wyjścia preliniarza są stany na rachunkach bankowych, a saldo obrotów preliniarza wpływa na zmiany stanów tych rachunków, to znaczy powoduje spadek należności lub wzrost zobowiązań albo wzrost należności lub spadek zobowiązań.

*

Kontrola wykonania planu przeprowadzana jest w inny sposób dla wpływów i w inny dla wypłat, inaczej dla płatności towarowych, a inaczej dla płatności usługowych. Przebiega ona w trzech fazach: kontrola wstępna, kontrola bieżąca i kontrola następna (ex post). Kontrola wykonania planu eksportu i importu towarowego w fazie wstępnej odbywa się przy wydawaniu przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego pozwoleń wywozu i przywozu. Kontrola bieżąca wpływów towarowych odbywa się w ten sposób, że Narodowy Bank Polski co pięć albo co dziesięć dni przysyła do Ministerstwa Handlu Zagranicznego cyfry wpływów uzyskanych przez poszczególne przedsiębiorstwa handlu zagranicznego ze sprzedaży towarów i na tej podstawie ministerstwo wyciąga odpowiednie wnioski. Natomiast bieżąca kontrola wypłat importowych odbywa się centralnie w Narodowym Banku Polskim w

następujący sposób: Ministerstwo Handlu Zagranicznego wyznacza poszczególnym przedsiębiorstwom handlu zagranicznego górną granicę wypłat gotówkowych i na zakupy kredytowe w poszczególnych walutach (limity). Limity są ustalane kwartalnie z podziałem na miesiące, z tym jednak, że nie wykorzystane limity w jednym okresie nie wygasają, lecz przechodzą w formie poślizgu na okres następny. Poślizgi te uwzględnione są w każdorazowym planie kwartalnym. Narodowy Bank Polski natomiast dokonuje wypłat i załatwia sprawy importu kredytowego dla poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego tylko w granicach przyznanych dla nich limitów. Kontrola ta dotyczy tylko płatności na rzecz krajów kapitalistycznych.

Kontrola wstępna płatności usługowych odbywa się podczas sporządzania planu w formie analizy planów jednostkowych składanych przez poszczególne podmioty planujące. Kontrola bieżącej wpływów usługowych nie prowadzi się. Natomiast wypłaty usługowe kontrolują bieżąco resorty w stosunku do jednostek im podległych. Wypłaty z tytułów niehandlowych kontroluje Bank, podobnie jak przy wypłatach towarowych, na podstawie limitów ustalonych przez Ministerstwo Finansów dla poszczególnych resortów.

Kontrola następna odbywa się jednakowo dla wszystkich tytułów i podmiotów planujących, na podstawie miesięcznych sprawozdań z wykonania planów kwartalnych.

Sprawozdawczość z wykonania planu obrotów płatniczych z zagranicą sporządzana jest przez Narodowy Bank Polski. Opiera ona jest na statystyce scentralizowanej w Narodowym Banku Polskim, sporządzanej przy pomocy maszyn analitycznych, opartych na systemie kart dziurkowanych.

Sprawozdawczość sporządzana jest w ten sam sposób jak plan i daje odpowiedzi na wszystkie pozycje planu w układzie planu.

Sprawozdania z wykonania planów kwartalnych sporządzane są w okresach miesięcznych, narastające od początku kwartału. Sprawozdania z wykonania planów rocznych sporządzane są kwartalnie, również narastające od początku roku.

A. Gubarewski

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Analiza wykonania planu funduszu płac

Analiza wykonania planu funduszu płac — pod warunkiem, że nie będzie przeprowadzona zbyt powierzchownie i że badaniem objęta zostanie całość zagadnienia, a nie mniejszy lub większy wycinek — daje możliwość poznania i to dość dogłębnego nie tylko kwestii związanych z samym funduszem płac, ale i wielu innych problemów, specyficznych dla działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, jak przebieg wykonawstwa zadań produkcyjnych, wykonanie planowanej gatunkowości, realizacja zamierzonych usprawnień, racjonalizacja, wykonanie pla-

nu zaopatrzenia itd. Wyniki takiej analizy okazały się przydatne przy podejmowaniu decyzji kredytowych. Analiza funduszu płac jest bez wątpienia dość pracochłonna i dla nie mających wprawy bądź pewnego przygotowania w tej dziedzinie nastrocza początkowo wiele trudności, jednak opanowanie problemu funduszu płac stanowi ułatwienie w pracy kredytowego aparatu bankowego.

Przykład, który ma stanowić kanwę naszych rozważań, dotyczy Zakładu Przemysłu Odzieżowego,

produkującego koszule męskie i chłopięce, w tym również koszule na eksport.

Wykonanie planu produkcji towarowej ilustruje tablica 1.

Planowany wskaźnik gatunkowości wykonany został w 100—105%. W zasadzie nie jest to ostateczna jego wysokość, jest on bowiem zaniżony o „zerową” wartość braków. Braki nie są zupełnie bez-

Tablica 1

Wykonanie planu produkcji
(według planu techniczno-przemysłowo-finansowego)
w tysiącach sztuk i tysiącach złotych)

	Plan podstawowy			W y k o n a n i e			Wskaźnik wykonania planu		
	Ilość	Cena konfekcjonowania	Wartość w cenach konfekcjonowania	Ilość	Cena konfekcjonowania	Wartość w cenach konfekcjonowania	Ilościowego	Ceny jednostkowej	Wartościowego
Koszule	1.445,4	14,172	20.484,1	1.452,4	13,406	19.471,9	100,5	94,6	95,1
Poszewki i inne	—	—	—	12,9	3,112	40,5			
R a z e m	1.445,4	14,172	20.484,1	1.465,4	13,313	19.512,4	101,4	93,8	95,2

Zakład nie produkuje tylko jednego asortymentu koszul, jakby to wynikało z tablicy. Plan produkcji obejmuje 23 asortymenty koszul o różnych cenach konfekcjonowania oraz różnych nakładach robocizny bezpośrednio. Wachlarz cen konfekcjonowania waha się od złotych 10,20 do złotych 16,50, a więc cena najwyższa stanowi około 162% ceny najniższej.

Rozpiętość nakładów robocizny bezpośrednio jest jeszcze większa. Jak się później okaże, nie jest konieczne badanie wykonania planu produkcji w poszczególnych asortymentach. (Cena konfekcjonowania jest to z góry określona wartość kosztu własnego z wyeliminowaniem kosztu materiałowego — zwykle jest to koszt średni branży. Przyjęcie takiego miernika kontroli funduszu płac jest o tyle słuszne i ma tę wyższość nad miernikiem wykonania planu produkcji w cenach zbytu, że eliminuje wpływ wartości surowca oraz, co ma znacznie większą wagę, wpływ ceny zbytu, ustalonej niekiedy nie w oparciu o kształtowanie się kosztów produkcji, a według innych przesłanek, na ukształtowanie się wskaźnika korygującego plan funduszu płac).

Tablica 2

Wykonanie planu gatunkowości
(koszule)

Gatunek	P l a n			W y k o n a n i e		
	Wskaźnik struktury	Procent ceny zbytu	Wskaźnik gatunkowości (2 x 3)	Wskaźnik struktury	Procent ceny zbytu	Wskaźnik gatunkowości (5 x 6)
I	97	100	97	97,3	100	97,3
II	2	92	1,84	2,53	92	2,33
III	1	83	0,83	0,15	83	0,145
Braki	—	—	—	0,02	„0“	„0“
R a z e m	100		99,67	100		99,775

wartościowe, należy zaznaczyć, że są one następstwem raczej wad samego materiału aniżeli wykonania. Cena zbytu na wybrakowaną produkcję ustalana jest komisyjnie. Ewentualne wpływy ze sprzedaży produkcji wybrakowanej polepszają niewątpliwie wykonany wskaźnik gatunkowości. Normalnie, o ile polepszenie gatunkowości pociąga za sobą wzrost robocizny bezpośrednio — zależne jest to od stosowanego systemu płac — przekroczenie planowanej gatunkowości może spowodować względne przekroczenie funduszu płac, gdyż wzrost wartości produkcji w cenach zbytu może być niższy od wzrostu robocizny bezpośrednio z tytułu polepszenia gatunkowości. Wtedy właśnie będzie zachodził typowy przypadek konieczności poszukiwania powiązania przekroczenia funduszu płac — ale występującego wyłącznie w robociznie bezpośrednio — z poprawą efektów ekonomicznych.

Wzrost realizacji z tytułu poprawy gatunkowości w pełnej swej wysokości powoduje wzrost akumulacji, wzrost zysku lub pomniejszenie strat. Pozostaje tylko kwestia ustalenia kwot wzrostu robocizny bezpośrednio i wartości produkcji w cenach zbytu oraz wzajemnego ich skonfrontowania. W naszym przypadku nie zachodzi konieczność obliczania wzrostu wartości produkcji na skutek przekroczenia planowanej gatunkowości ani też wzrostu robocizny z dwóch poniższych względów:

- miernikiem kontroli funduszu płac jest wskaźnik wykonania planu produkcji w cenach konfekcjonowania, które są stałe bez względu na gatunkowość produktu,
- jednostkowy koszt robocizny bezpośrednio również jest niezmienny i niezależny od gatunku wyrobu — nie mają zastosowania wskaźniki stawki zasadniczej za pierwszy, drugi czy trzeci gatunek, tak jak to jest stosowane w niektórych gałęziach przemysłu. W szwalni jest to o tyle uzasadnione, że w zasadzie wpływ na gatunkowość gotowej produkcji wywiera raczej tylko tkanina, a nie jakość pracy.

Na wykonanie planu produkcji wartościowej w 95,2%, przy wykonaniu pla-

nu ilościowego w 101,4% wpłynęła wyłącznie zmiana struktury asortymentowej produkowanych koszul, wyrazem której jest wskaźnik wykonania planowanej średniej ważonej jednostkowej ceny konfekcjonowania, wynoszący tylko 94,6% dla koszul, a 93,8% dla produkcji ogółem. Pozaplanowa produkcja bielizny pościelowej, jak widać z tablicy I rubryka 6, jest znacznie tańsza od artykułu podstawowego, jest również i mniej pracochłonna. Pominiemy badanie wpływu produkcji pozaplanowej na ukształtowanie się wskaźnika przekroczenia względnego funduszu płac ze względu na jej znikomy udział w stosunku do produkcji planowanej.

Z góry należy podkreślić, że zmiana struktury asortymentowej jest absolutnie niezależna od przedsiębiorstwa. Głównym czynnikiem, powodującym zakłócenie równowagi między wskaźnikami produkcji ilościowej i wartościowej, jest produkcja eksportowa. Plan podstawowy zakładał produkcję koszul na eksport w ilości 600 tysięcy sztuk, co stanowi około 41,5% ilości ogólnej. Wykonano jedynie około 150 tysięcy sztuk, to jest około 25%. Produkcja eksportowa nie była wykonywana w ramach planu podstawowego, co byłoby dla przedsiębiorstwa o wiele bardziej korzystne, a tylko na podstawie doraźnych zamówień jednostki handlu zagranicznego. Bieżąco podawane były warunki techniczne, jak rodzaj tkaniny, kolory, rozmiary oraz warunek najważniejszy — krótki termin dostawy.

Przy takich warunkach wykonawstwa produkcji eksportowej konieczne było organizowanie pracy w godzinach nadliczbowych, aby dotrzymać wyznaczonego terminu dostawy, a tym samym nie dopuścić do zerwania umowy przez kontrahenta zagranicznego. Wydaje się, że ten dodatkowy czynnik, powodujący zwiększenie kosztów własnych, powinien być uwzględniany przy zawieraniu umów.

Tablica 3 obrazuje wzajemne kształtowanie się cen konfekcjonowania i robocizny bezpośredniej w poszczególnych asortymentach. Spośród kilkudziesięciu asortymentów wybrano pięć pozycji, kierując się większymi ilościami produkcji.

Tablica 3

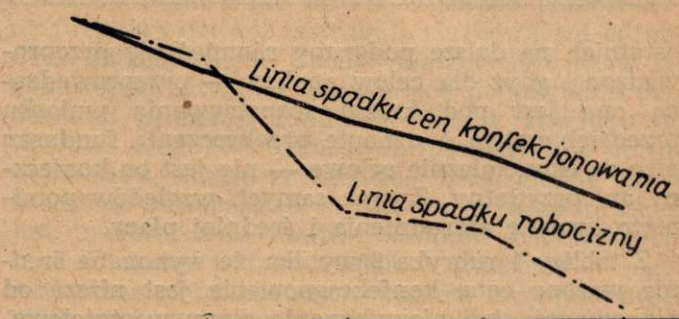
Wzajemne kształtowanie się cen konfekcjonowania i kosztów własnych robocizny

Nazwa asortymentu	Cena konfekcjonowania	Stawka robocizny bezpośredniej	% robocizny do ceny konfekcjonowania
Koszula wojskowa	16,70	7,04	42,16
Koszula z płótna	11,90	4,—	33,06
Koszula z krótkimi rękawami	14,—	5,01	35,79
Koszula popelinowa	15,20	6,53	42,96
Koszula z materiału drukowanego	13,10	4,80	36,64

Z zestawienia wynika, że stosunek robocizny do ceny konfekcjonowania nie jest stały. W miarę wzrostu ceny konfekcjonowania wzrasta również wskaźnik udziału w niej robocizny. Fakt ten uwi-

doczni się w sposób bardziej wyraźny, gdy te same pozycje przedstawimy w innym układzie:

Nazwa asortymentu	Cena konfekcjonowania	Wskaźnik w %	Stawka robocizny	Wskaźnik w %
Koszula wojskowa	16,70	100	7,04	100
Koszula popelinowa	15,20	91,0	6,53	92,8
Koszula z krótkimi rękawami	14,—	83,8	5,01	71,2
Koszula z materiału drukowanego	13,10	78,4	4,80	68,2
Koszula z płótna	11,90	71,3	4,—	56,8



Spadek wskaźnika kosztu robocizny jest szybszy, aniżeli spadek wskaźnika ceny konfekcjonowania. Poglębiając bardziej badanie — przez uwzględnienie większej ilości pozycji bądź nawet przez ustalenie stopnia regresji spadku kosztu robocizny w stosunku do spadku ceny konfekcjonowania — można by osiągnąć ścisłą współzależność omawianych wielkości. W konkretnym przykładzie analiza funduszu płac nie wymaga jednak tak precyzyjnej dokładności i wystarczy, gdy ustalimy jedynie tendencję kształtowania się robocizny bezpośredniej w zależności od zmian struktury asortymentowej. Przyjmujemy więc optymalne warunki dla przedsiębiorstwa, że w miarę spadku średniej ważonej ceny konfekcjonowania, przynajmniej w takim samym stopniu musi ulec obniżeniu robocizna bezpośrednia.

Uzupełnieniem analizy wykonania planu produkcji dla potrzeb analizy funduszu płac jest badanie stopnia realności współczynnika korygującego wskaźnik wykonania planu produkcji. Ze względu na to, że ten ostatni, kształtując się poniżej 100% nie podlega skorygowaniu, pomijamy badanie wzmiankowane.

Po przeanalizowaniu planu produkcji i jego wykonania możemy przystąpić do właściwej analizy funduszu płac. Wykonanie planu pozostałego osobowego funduszu płac przedstawione jest w tablicy 4 na stronie 372.

Płace rozbite zostały na dwie grupy, gdyż w układzie kalkulacyjnym kosztów nie występuje robocizna wydziałowa. Jest ona — z uwagi na minimalną prawdopodobnie wysokość połączona z ogólnofabrycznymi nakładami osobowymi. Podziału tych

Tablica 4

Wykonanie planu pozostałego osobowego funduszu płac

Grupa zatrudnienia	Plan podstawowy	Plan skorygowany (wskaźnik korygujący — 95,2)	Wykonanie	Oszczędność (+) lub przekroczenie (—) bezwzględne	Oszczędność (+) lub przekroczenie (—) względne
Robocizna bezpośrednia	8.283,8	7.886,2	7.845,0	+ 438,8	+ 41,2
Place pozostałe	3.295,4	3.137,4	3.431,6	— 136,0	— 294,2
	11.579,4	11.023,6	11.276,6	+ 302,8	— 253,0

ostatnich na dalsze podgrupy również nie przeprowadzono, gdyż dla celów analizy — przeprowadzana ona jest pod kątem rozpatrywania wniosku przedsiębiorstwa o uznanie przekroczenia funduszu płac za ekonomicznie celowe — nie jest on konieczny ani przydatny. Z tych samych względów pominięto kwestię zatrudnienia i średniej płacy.

Z tablicy 1 rubryka 9 wynika, że wykonana średnia ważona cena konfekcjonowania jest niższa od planowanej, stąd niewykonanie planu wartościowego przy jednoczesnym przekroczeniu planu ilościowego. Jak już wyżej wykazano, spadek ceny konfekcjonowania pociąga za sobą przynajmniej taki sam spadek kosztu robocizny bezpośrednio. Ten ostatni powinien być w zasadzie nawet większy, przyjmujemy jednak granicę spadku minimalnego. Z rubryk 5 i 6 tablicy 4 wynika, że spadek robocizny bezpośrednio istotnie nastąpił, że osiągnięta została nie tylko oszczędność bezwzględna, ale i względna. Natomiast względne przekroczenie wystąpiło w grupie płac pozostałych. Ta grupa płac oprócz wynagrodzenia pracowników wydziałowych i ogólnofabrycznych obejmuje również wszelkiego rodzaju dopłaty dla robotników zatrudnionych bezpośrednio w produkcji, o czym będzie mowa niżej.

Całkowite więc przekroczenie funduszu płac umiejscowione zostało w grupie płac pozostałych, i w wysokości trzech piątych jest wynikiem skorygowania planowanej kwoty wskaźnikiem wykonania planu produkcji wartościowej w wysokości 95,2%. Uwzględniając, że plan ilościowy samych koszul wykonany został w 100,5%, a oprócz tego poza planem wykonano pewne ilości bielizny pościelowej, zmniejszenie się pozycji płac pozostałych o 4,8% nie znajduje uzasadnienia. W tych warunkach usiłowanie poszukiwania ekonomicznego uzasadnienia przekroczenia funduszu płac jest bezcelowe, bo w ogóle jest nieosiągalne.

Można postawić pytanie, jak powinien postąpić oddział w takiej sytuacji. Nie badając bliżej na razie, co składa się na pozostałe dwie piąte części przekroczenia funduszu płac — ewentualne uznanie tej części przekroczenia za nie podlegające obowiązkowi wygospodarowania nie zmieni ogólnej sytuacji. Zgodnie z przepisami Instrukcji Służbowej A/11 wniosek przedsiębiorstwa o uznanie przekro-

czenia funduszu płac za ekonomicznie celowe powinien być załatwiony negatywnie, wydaje się jednak, że takie rozwiązanie świadczyłoby aż nazbyt wyraźnie o spłyleniu całego zagadnienia.

Zważyć należy, że współczynnik korygujący wskaźnik wykonania planu produkcji towarowej, gdy jest on większy od 100% a w założeniu jest między innymi odzwierciedleniem przekroczenia planu ilościowego produkcji, ma na celu pozostawienie przedsiębiorstwu części stałej pozostałego osobowego funduszu płac tylko w bezwzględnej wysokości planowanej. Jak najbardziej logiczną konsekwencją tego będzie honorowanie planowanej części stałej funduszu płac, jeśli już nie w każdym przypadku niewykonania planu produkcji wartościowej, to przynajmniej w takich, gdy wykonany jest plan ilościowy.

Kwotę stanowiącą równowartość 4,8% płac pozostałych, to jest około 158,2/m., a partycypującą w przekroczeniu funduszu płac, wyłączymy z rozważań jako element, który wystąpił w następstwie stosowania pewnych działań arytmetycznych, wynikających ze stosowanego systemu kontroli funduszu płac. Dalszego więc przeanalizowania wymaga kwota względnego przekroczenia funduszu płac w wysokości złotych 94,8/m. (253/m — 158,2/m), a właściwie kwota przekroczenia bezwzględnego płac pozostałych w wysokości złotych 136,0/m.

Z materiałów objętych analizą ekonomiczną przedsiębiorstwa za rok 1958 oraz dodatkowo uzyskanych w drodze inspekcji wynika, że na przekroczenie bezwzględne płac pozostałych składa się:

1. Prasowanie, składanie i pakowanie koszul. W trzecim kwartale 1958 roku przedsiębiorstwo otrzymało komplet maszyn do prasowania i składania koszul. Wydajność w czasie tych maszyn w porównaniu z dotychczasowym prasowaniem ręcznym okazała się niższa. Ale też wykańczanie ręczne było bardzo prymitywne, powierzchowne, koszule pakowane były po dziesięć sztuk do pudełka. Rynek jeszcze sprzed kilku lat nie był tak wymagający jak obecnie. Estetyka handlu traktowana była jak coś, co niepotrzebnie zwiększa koszty i przy takich warunkach odpowiednio ustawione były normy czasowe i stawki robocze za prasowanie, składanie i pakowanie. Wprowadzenie prasowania maszynowego już samo przez się uniemożliwiło pośpiech i niedbałość wykończenia. W celu utrzymania średniej płacy niezbędne okazało się podniesienie stawki roboczej. W wyniku zastosowania prasowania maszynowego zmieniła się radykalnie na korzyść estetyka towaru: koszula pakowana jest w torebkę celofanową, kołnierzyk posiada wkładkę tekturową, w celu uniknięcia załamań, obecnie do pudełka wkłada się tylko pięć sztuk.

Dopłata za prasowanie wynosiła (tabl. na str. 373):

2. Wynagrodzenie pracowników młodocianych, zatrudnionych przy produkcji w okresie stażu pracy (nieplanowani) powinno być raczej wykazane w robociznie bezpośredniej, znajdując zresztą pokrycie w jej względnej oszczędności wynoszącej złotych 17.109.—

3. Nieplanowane koszty osobowe, poniesione w związku z cięciem tektury na wkładki do kołnierzyków we własnym zakresie, zamiast zakupu go-

towych z zewnątrz, w efekcie dało obniżkę kosztów innych wynoszącą złotych 6.000.—

	Koszul sztuk	Robo- cizna Zł
Prasowanie maszynowe	121.245	41.509
Prasowanie ręczne w efekcie jak maszy- nowe	90.989	36.713
Prasowanie ręczne przo- dów (uzupełnienie taśmy produkcyjnej)	27.848	11.187
R a z e m	240.082	89.404

Średnio dopłata wyniosła około 37 groszy za sztukę.

4. Dopłaty za pracę w godzinach nadliczbowych przy produkcji eksportowej wynoszą złotych 17.885.—

5. Zgodnie z obowiązującymi w tym względzie przepisami, zapewniającymi kobietom ciężarnym zmianę pracy na dogodniejszą, przesunięto na podstawie orzeczeń lekarskich 25 szwaczek do pracy cięższej, w związku z czym wypłacono tytułem różnicy między zarobkiem starym, a zarobkiem przypadającym za pracę cięższą złotych 60.751.— Pozycja ta wymaga specjalnego omówienia. Przedsiębiorstwo produkuje wyłącznie koszule o bardzo łatwym do uchwycenia koszcie produkcji. Z tego też względu skonstruowanie planu funduszu płac nie przedstawia żadnych trudności. Plan ten jest też sporządzany jak najbardziej prawidłowo, to jest nie na podstawie zatrudnienia i średniej płacy, a na podstawie produkcji ilościowej, stawek robocizny bezpośredniej oraz etatów pozostałych pracowników, ustalenie których nie nasuwa trudności. W planie tym nie są jednak ujęte takie elementy jak dopłaty za pracę w godzinach nadliczbowych — ze względów zasadniczych nie byłoby to wskazane — oraz dopłaty kobietom ciężarnym. Z natury rzeczy trudno jest wprowadzić ten ostatni element do planu, jednak czy byłby w jakiejś wysokości ujęty czy w ogóle nie, w każdym przypadku nie może on stanowić przekroczenia funduszu płac, wymagającego ekonomicznego uzasadnienia.

6. Robotnikom dniówkowym, zatrudnionym przy transporcie, jako wynagrodzenie za godziny nadliczbowe oraz szoferom za oszczędność ogumienia wypłacono złotych 29.845.—

7. Tytułem przekroczenia limitu zasiłku chorobowego obciążono fundusz płac kwotą złotych 31.600.—

Uwzględniając, że przekroczenie funduszu płac w części stałej, powstałe na skutek korygowania planu wskaźnikami wykonania planu produkcji wartościowej poniżej 100%, przy wykonaniu planu ilościowego ponad 100%, ze względów zasadniczych nie może być rozpatrywane jako przekroczenie wymagające ekonomicznego uzasadnienia.

Z pozostałych pozycji przyczyn przekroczenia:

ad 1) suma złotych 89.404.— jest ekonomicznie uzasadniona, gdyż cena zbytu z tytułu estetyczniejszego wykończenia koszul oraz wzrostu kosztów opakowania podniesiona została o złoty jeden, a więc dodatkowy wpływ z realizacji wyniósł około 210/m.,

ad 2) suma złotych 17.109.— znajduje pokrycie we względnej oszczędności robocizny bezpośredniej,

ad 3) suma złotych 6.000.— posiada pokrycie w oszczędności innych kosztów,

ad 4) suma złotych 17.885.— jest ekonomicznie uzasadniona ze względu na charakter produkcji — eksport. Efekt ekonomiczny nie występuje wprawdzie w przedsiębiorstwie, ale objawia się on niewątpliwie w ogólnej gospodarce w obrotach zagranicznych,

ad 5) i 7) suma złotych 60.751.— z tytułu dopłat kobietom ciężarnym i suma złotych 31.000.— z tytułu przekroczenia limitów zasiłków chorobowych również nie leży w sferze przekroczeń mogących posiadać nie tylko ekonomiczne znaczenie, ale mających jakikolwiek związek z gospodarczą działalnością przedsiębiorstw. Kwestia traktowania przekroczeń funduszu płac z tego tytułu jest dotychczas bardzo dowolna i nie została w sposób jednoznaczny uregulowana ani instrukcją służbową ani odrębnymi zarządzeniami. Chodzi mianowicie o to, w jakim stopniu czynniki powodujące poprawienie planowanej proporcji funduszu płac w stosunku do wartości produkcji towarowej, niezależne od przedsiębiorstwa, mogą zniwelować bezwzględne przekroczenie funduszu płac, którym zawsze przecież jest przekroczenie limitów zasiłków chorobowych,

ad 6) suma złotych 29.845.— transport — spowodowana jest niedotrzymywaniem terminów przez PKS.

Nasuwa się pytanie, w jaki sposób powinien być przez oddział załatwiony wniosek przedsiębiorstwa o uznanie przekroczenia za ekonomicznie celowe?. Wydaje się, że pozostaje tylko jedno: oddział powinien wystąpić do Centrali Banku z wnioskiem o uwzględnienie specjalnych okoliczności, w jakich wystąpiło przekroczenie funduszu płac.

Przykład przedstawiony wyżej nie jest jedynym, który wymaga uwzględnienia specjalnych okoliczności uznania przekroczenia funduszu płac, jako nie powodującego stosowania sankcji materialnej. Ramy artykułu nie pozwalają na omówienie innych nie mniej ciekawych przypadków, ujawniających różnorodność układów sytuacyjnych, w jakich w praktyce występują przekroczenia funduszu płac i w świetle których przepisy instrukcji służbowych okazują się zbyt wąskie. Jeden z nich, wyjątkowo charakterystyczny, omówimy.

Fundusz płac zakładów remontowych zarządów budynków mieszkalnych kontrolowany jest w oparciu o wskaźnik wykonania planu przerobu, to jest kosztów własnych ogółem (Instrukcja Służbowa A/9). Tablica „Wykonanie planu rocznego i operatywnego przerobu ekipy remontowej w układzie kosztów rodzajowych” pozwala na stwierdzenie, w jakim stopniu fundusz płac korygowany jest wskaźnikiem wykonania planu funduszu płac. (tabl. na str. 374).

Ponieważ podstawą korekty jest plan operatywny, jak wynika z rubryki 3, plan funduszu płac korygowany jest w 51,9% wskaźnikiem wykonania planu funduszu płac, przy tym w układzie kosztów jak najbardziej korzystnym dla wyników kontroli funduszu płac: stosunek płac i narzutów do kosztów ogółem w planie jest wyższy niż w wykonaniu, a stosunek pozostałych kosztów do kosztów ogółem w planie jest niższy niż w wykonaniu. W takiej

Wykonanie rocznego i operatywnego planu przerobu ekipy remontowej zarządu budynków mieszkalnych

Element kosztów	Plan roczny 1.1 — 31.10	Plan operatywny 1.1. — 31.10.	Wykonanie 1.1. — 31.10.	% wykonania planu rocznego	% wykonania planu opera- tywnego
Koszty, ogółem	2.960,2	2.354,2	2.622,0	88,6	111,4
Place	1.023,0	1.058,7	1.098,3	107,4	103,7
Narzuty na place	158,6	164,1	170,2	107,4	103,7
Materiały	1.513,1		984,2		
Inne	265,5	1.131,4	369,3	76,1	122,1
Place i narzuty					
Koszty ogółem	39,9	51,9	48,4		
Pozostałe koszty					
Koszty ogółem	60,1	48,1	51,6		

sytuacji względne przekroczenie funduszu płac nigdy nie wystąpi i wszelka kontrola wykonania funduszu płac mija się z zamierzonym celem.

Wyniki kontroli funduszu płac, przy stosowaniu jako miernika kontroli wskaźnika wykonania planu kosztów ogółem, zależne są wyłącznie od ukształtowania się proporcji płac i pozostałych kosztów ogółem w planie i wykonaniu, a nie znajdują swego odzwierciedlenia ewentualne przekroczenia funduszu płac. Przykłady najlepiej zilustrują omawianą kwestię.

Przykład 1

	Plan	Wskaźnik struktury %	Wykonanie	Wskaźnik struktury %
Place	52	52	62,4	53
Pozostałe koszty	48	48	57,6	48
Koszty ogółem	100	100	120	100

Skorygowany fundusz płac: $52 \times 120\%$ — 62,4

Wykonany fundusz płac — 62,4

Odchylenie — „0“

Jeżeli na przykład na wykonanie planu kosztów ogółem w 120% złożyły się również przekroczenia funduszu płac i jednocześnie zużycie materiałów okazało się stosunkowo wyższe niż zakładano w planie, to wzmiankowane przekroczenia, które normalnie powinny spowodować względne przekrocze-

Przykład 2

	Plan	Wskaźnik struktury %	Wykonanie	Wskaźnik struktury %
Place	52	52	63,6	53
Pozostałe koszty	48	48	56,4	47
Koszty ogółem	100	100	120	100

nie funduszu płac, zostały zniwelowane koniecznością zużycia materiałów w stopniu wyższym.

Równowartość różnicy wskaźników struktury płac (-1%) odniesionej do wykonanych kosztów ogółem stanowi przekroczenie funduszu płac — 1,2.

Skorygowany plan funduszu płac: $52 \times 120\%$ — 62,4

Wypłacony fundusz płac — 63,6

Przekroczenie funduszu płac — —1,2

Jeżeli na przykład wypłacony fundusz płac nie zawiera żadnych nieprawidłowości, a wykonane remonty nie wymagały zużycia materiałów lub poniesienia innych kosztów w takim stopniu, jak absorbowały robociznę, to mimo to wystąpi przekroczenie funduszu płac.

Przykład 3.

	Plan	Wskaźnik struktury %	Wykonanie	Wskaźnik struktury %
Place	52	52	61,2	51
Pozostałe koszty	48	48	58,8	49
Koszty ogółem	100	100	120	100

Równowartość różnicy wskaźników struktury płac ($+1\%$) odniesionej do wykonanych kosztów ogółem stanowi względną oszczędność funduszu płac w wysokości 1,2.

Skorygowany plan funduszu płac: $52 \times 120\%$ — 62,4

Wykonany fundusz płac — 61,2

Oszczędność funduszu płac — +1,2

Osiągnięta oszczędność funduszu płac może być na przykład wynikiem nieuzasadnionego większego zużycia materiałów, a nie koniecznie niższego nakładu robocizny w następstwie na przykład wzrostu wydajności pracy czy też wzrostu dyscypliny pracy, w których to czynnikach w ekipach remontowych zarządów budynków mieszkalnych kryje się niewątpliwie niemała doza nieprawidłowości.

Reasumując powyższe stwierdzić należy, że kontrola funduszu płac według wskaźnika wykonania planu przerobu, to jest kosztów własnych ogółem jest jak najbardziej niewłaściwa, a przy tym wpływająca demobilizująco na gospodarkę przedsiębiorstwa. Ta demobilizacja zaczyna się już w momencie opracowania planu kosztów. Przedsiębiorstwo zainteresowane będzie nie tyle w zbyt wysokim ustaleniu planu funduszu płac, ile w niskim ustaleniu planu kosztów pozostałych, co bez wątpienia

będzie łatwiejsze do zrealizowania — bo wysokie przekroczenie planu kosztów pozostałych, partycypujących we wskaźniku korygującym plan funduszu płac, stwarza sprzyjające warunki dla usankcjonowania wzrostu kosztów osobowych. Z analogicznych przyczyn przedsiębiorstwo nie będzie się interesować sprawą oszczędnej gospodarki materiałowej czy też innymi kosztami.

S. Goss
Łódź

Kilka uwag o ekspedycji poczty

Nie przywiązuje się na ogół większej wagi do właściwego pod względem staranności, ekspediowania przesyłek pocztowych do oddziałów. Pojęcie ekspedycji to nie tylko zaadresowanie koperty i jej zaklejenie, ale i porządne przygotowanie do wysyłki dokumentów i korespondencji oraz takie ich włożenie do kopert, aby oddział-odbiorca nie miał kłopotu z posegregowaniem zawartości oddzielnie na awizy inkasowe, na awizy dotyczące rachunków bankowych, na żądania zapłaty i ewentualnie innego przeznaczenia.

Oddziały otrzymujące nieliczną korespondencję być może nie mają tych trudności z rozpakowaniem kopert, ale oddziały duże, otrzymujące wielką ilość kopert małych i dużych z równie obfitą zawartością odczuwają codziennie skutki byle jakiego wkładania do kopert wszelkiego rodzaju dokumentów. Posegregowanie i uporządkowanie, zwłaszcza dokumentów dla poszczególnych komórek nie jest rzeczą prostą i wymaga dłuższego okresu czasu.

Liczne są oddziały, które niestannie przygotowują korespondencję do wysyłki. Nieład, w jakim włożono do kopert: wysłane komplety żądań zapłaty wraz z fakturami, awizy z czwartymi egzemplarzami wykupionych żądań zapłaty, awizy z poleceniami przelewu i kopiami wpłat, awizy z czekami, podaź jednostek niesamodzielnych, odmowy akceptu, akredytywy, kredyty budżetowe i korespondencja, wymaga od oddziału-adresata porządkowania a niejednokrotnie i punktowania, aby właściwe dokumenty dołączyć do odpowiedniego zestawienia czy awizu.

Oto kilka przykładów wadliwego wkładania do kopert i przygotowania dokumentów do wysyłki:

1) żądania zapłaty, egzemplarze od II do W, wraz z rachunkami, które zazwyczaj są dłuższe od żądań zapłaty, oddziały składają treścią do wewnątrz tak, że przednia strona pierwszego egzemplarza żądania zapłaty jest zakryta i objęta zwykle dłuższym rachunkiem czy fakturą. Zestawienie żądań zapłaty znajduje się w środku pliku dokumentów. Chcąc stwierdzić, a trzeba to uczynić już przy otwieraniu poczty, czy przesyłka dotyczy właściwego oddziału, należy zawartość ułożyć odwrotnie, to jest treścią na zewnątrz i na to położyć zestawienie F-4708,

2) wykupione czwarte egzemplarze żądań zapłaty składane są zazwyczaj na wpół treścią do wewnątrz, wewnątrz również znajduje się awiz inkasowy. I tu adresat zmuszony jest egzemplarze tych żądań odwrócić treścią na zewnątrz, ujmując je awizem dla potrzebnej kontroli,

3) wykupione czwarte egzemplarze żądań zapłaty składane są bądź treścią do wewnątrz, bądź na-

wet na zewnątrz, ale awizy inkasowe ułożone na wpół treścią do wewnątrz. Otwierający i tu musi odwracać awizy, by się upewnić o właściwym ich skierowaniu,

4) wszelkiego rodzaju awizy często wkładane są w pliki żądań zapłaty, dla uporządkowania czego trzeba przewertować całą zawartość koperty i uporządkować ją według właściwego przeznaczenia,

5) nadsyłane w małych kopertach żądania zapłaty i wykupione czwarte egzemplarze oraz polecenia przelewu składane są częstokroć na cztery części, które otwierający musi rozłożyć, aby skontrolować właściwość skierowania,

6) część oddziałów, dokładając częściowo do kopert dalsze partie dokumentów, czyni to tak niedbale, że część tych dokumentów jest pognieciona, a nawet poszarpana,

7) przez zbyt obfite smarowanie kopert klejem dokumenty ulegają podarciu, co niejednokrotnie utrudnia ustalenie kwot dokumentów, dat awizów i numerów oddziałów,

8) są również oddziały, które nie umieszczają na kopertach oznaczeń oddziałów miejskich (I Oddział Miejski, II Oddział Miejski itp.) na skutek czego korespondencja nie dociera od razu do właściwego adresata, lecz musi być odsyłana przez specjalnych posłańców.

Dla dużego oddziału, otrzymującego dziennie przeciętnie 250 przesyłek, otwarcie poczty, z równoczesnym posegregowaniem dokumentów według działów czynności nie jest sprawą ani prostą, ani łatwą.

Układanie dokumentów i korespondencji w sposób odwrotny od podanego w punktach od 1 do 6 będzie już znacznym ułatwieniem dla otwierającego przesyłki i przyspieszy znacznie jego pracę.

Zdaniem naszym wszelkie dokumenty rozliczeniowe, formularzowe powinny być wprawdzie starannie przygotowane do wysyłki a następnie włożone do kopert treścią na zewnątrz a nigdy do wewnątrz.

Większe partie żądań zapłaty wraz z rachunkami i większe ilości wykupionych czwartych egzemplarzy żądań zapłaty, akredytywy, potwierdzone karty wzorów podpisów — powinny być ekspediowane w kopertach dużych bez składania na pół, z wyjątkiem dołączonych i zwykle większych rachunków, które należy złożyć na pół, nie zakrywając oczywiście treści i przedniej strony drugich egzemplarzy żądań zapłaty.

Te same dokumenty ekspediowane w kopertach małych powinny być złożone na pół i ujęte w pół złożonym dokumentem towarzyszącym, to jest awizem lub zestawieniem żądań zapłaty. Tak jedno

jak i drugie powinny być złożone treścią na zewnątrz i tak włożone do koperty.

Równie ważną dla adresata jest sprawa adresowania i klejenia kopert. Brak na kopertach właściwych elementów dotyczących odbiorcy powoduje zakłócenia w obrocie pocztowym. Przesyłki docierają do niewłaściwych adresatów, ci z kolei zmuszeni są kierować je według przeznaczenia i tu zgodnie z naszymi spostrzeżeniami tkwią przyczyny ich zaginięć. Może to zemścić się na tym samym oddziale, który spowodował mylne skierowanie przesyłki wtedy, gdy zajdzie potrzeba sporządzenia odpisów całej zawartości koperty.

Na odcinku adresowania obserwuje się niezrozumiałą nieznamość nazw naszych oddziałów. Jeśli adresować będziemy koperty i awizy według elementów podanych przez klienta, to nigdy nie będziemy pewni zgodności z wykazem oddziałów. Do gromadzenia i segregowania przesyłek w każdym oddziale powinno znajdować się urządzenie w postaci skrzynki z przegródkami. Na każdej przegródce pismem maszynowym powinno być podane

ściśle brzmienie oddziału i jego numer, adres i skrytka pocztowa. Dane te powinny być bieżąco aktualizowane według aktualnego „wykazu oddziałów”. I tylko na podstawie danych przegródek powinno odbywać się adresowanie kopert. Wówczas będziemy pewni i przekonani, że przesyłka bez błędzenia dotrze do właściwych rąk.

Zbyt obfite smarowanie kopert klejem naraża dokumenty na zniszczenie, czy zniekształcenie ich ważnych elementów. Odnosi się to szczególnie do dat awizów, numerów oddziałów, kwot itp. Przez większą staranność można temu zapobiec i zaoszczędzić kłopotów adresatowi.

Na odcinku całości prac związanych z ekspedycją poczty obserwuje się w wielu przypadkach brak dokładności i skrupulatności. A to uderza w taki czy inny sposób w odbiorcę. Przy wysyłce dokumentów i korespondencji powinna przyświecać dbałość o ich szybkie dotarcie do celu, ich całość i dobro adresata.

W. Świętojański
Radom

Z NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

Nr 1/1959

1. DOBB MAURICE: *Teoria ekonomii a socjalizm*. (Wyd. 1. Tłum. (z ang.) Paweł Czartoryski i Egon Vielrose). — W-wa 1959 Państw. Wydawn. Naukowe 16° s. 487 zł 26
Tyt. oryg.: „On economic theory and socialism” 1955.

(Zbiór rozpraw i artykułów pisanych w różnym czasie (najwcześniejsze z nich przeszło 30 lat temu), które ilustrują etapy rozwoju myśli autora, jednego z najwybitniejszych ekonomistów marksistów na Zachodzie, wykładowcy na Uniwersytecie w Cambridge, w Anglii. Niektóre z artykułów (w większości z części pierwszej książki) są krytycznymi studiami ekonomii kapitalistycznej i stosuje się w nich terminologię i pojęcia właściwe temu systemowi myślenia. Z wykładów zamieszczonych w części drugiej — dwa stanowią próbę wyłożenia marksizmu angielskim słuchaczom uniwersyteckim. Zespół artykułów dotyczących zagadnienia rachunku ekonomicznego w gospodarce socjalistycznej został napisany jako przyczynek do sporu, jaki toczył się wśród ekonomistów niemieckich i anglosaskich w związku ze słynnym antysocjalistycznym twierdzeniem Misesa i jego szkoły. Autorowi chodziło przy tym nie tylko o danie odpowiedzi Misesowi, ale również o przeciwstawienie się tezie niektórych socjalistów — uczestników sporu; autor wypowiada się tu przeciw zwolennikom mechanizmu zdecentralizowanego, a na korzyść scentralizowanego planowania decyzji ekonomicznych. W przedmowie do polskiego wydania swej książki autor podkreśla, że w jego osobistym przekonaniu ekonomiści marksistowskie wszystkich krajów mają teraz do spełnienia dwa pilne zadania, zbadać na nowo i ocenić — w sposób nie dogmatyczny, a krytyczny — obecne kierunki burżuazyjnej myśli ekonomicznej na Zachodzie, i po drugie, twórczo wzbogacić marksizm ana-

lizą teoretyczną — jakiej dotąd nie mieliśmy — funkcjonowania gospodarki socjalistycznej).

2. HILFERDING RUDOLF: *Kapitał finansowy. Studium o najnowszym rozwoju kapitalizmu*. (Przekł. (z niem.) Jan Garewicz, Edward Rose, oprac. Arkadiusz Tołkaczew). — W-wa (XI) 1958 Państw. Wydawn. Naukowe 8° s. 775,1 nlb., portr. 1 zł 50
Tyt. oryg.: „Das Finanzkapital”.

(Praca wydana po raz pierwszy w przekładzie polskim. Oryginalne wydanie ukazało się w r. 1910 w Wiedniu, jako trzeci tom wydawnictwa pt. MARX-STUDIEN prowadzonego przez Maxa Adlera i Rudolfa Hilferdinga. Autor, jeden z czołowych przywódców niemieckiej socjaldemokracji (1877—1943), postawił sobie za cel dać w niniejszym studium próbę naukowego ujęcia zjawisk ekonomicznych najnowszego okresu rozwoju kapitalizmu, który charakteryzują z jednej strony „zniesienie wolnej konkurencji” w drodze tworzenia karteli i trustów, z drugiej zaś — coraz ściślej powiązanie kapitału bankowego z przemysłowym. Przez to powiązanie kapitał przybiera formę kapitału finansowego, stanowiącego jego najwyższą i najbardziej abstrakcyjną formę. Praca, wielokrotnie wznawiana w języku oryginału, zyskała sobie sławę jako jedno z najwybitniejszych dzieł w światowej literaturze socjalistycznej).

3. IWASZKIEWICZ ZYGMUNT: *Zasady księgowości*. Nowe wydanie. W-wa 1958 Pol. Wydawn. Gospodarcze 4° s. 175,1 nlb zł 11,50

(Podręcznik dla techników ekonomicznych, specjalność: handel, ekonomika przemysłu, ogólnoekonomiczna).

4. **LANGE OSKAR:** *Socjalizm a kapitalizm. Na podstawie stenogramu wykładu wygłoszonego w Stolecznym Ośrodku Propag. Part. (Wyd. 1. — W-wa XI) 1958 „Książka i Wiedza” 16° s. 34, 2 nlb zł 1,50*

(Praca — w sposób szkicowy — omawia źródła i historię konfliktu między socjalizmem a kapitalizmem — ukształtowanie się imperializmu i powszechnego kryzysu ustroju kapitalistycznego — daje syntezę historycznego bilansu ustroju socjalistycznego z krótką ilustracją liczbową. Bilans ten można streścić najkrócej, jako bardzo szybki rozwój sił wytwórczych krajów, w których socjalizm ukształtował się lub kształtuje jako nowy ustrój społeczny. Wykład zamyka omówienie problemu pokoju i wojny. Zagadnienie, które staje przed nami bezpośrednio, reasumuje autor, to nie problem, który z dwóch systemów zwycięży (to w zasadzie jest już przesądzone) a raczej zagadnienie, żeby ten konflikt ustrojów i sił społecznych, który na całym świecie się rozwija, mógł być rozwiązany w ramach pokojowej rywalizacji).

5. **KARPIŃSKI ANDRZEJ, RAKOWSKI MIECZYŚLAW:** *Gospodarka Polski na tle gospodarki świata. Wyd. 2 uzup. i znacznie rozz. (W-wa III) 1959 „Książka i Wiedza” 8° s. 300, 4 nlb, tab., bibliogr. zł 14*

(Wydanie drugie rozszerza zakres przedstawionych w książce danych statystycznych oraz aktualizuje je przez wprowadzenie liczb za rok 1957 i częściowo za 1958. Wydanie rozszerza ponadto niektóre fragmenty pracy, a przede wszystkim włącza nowy rozdział przedstawiający szerszą rolę Polski na tle całego obozu socjalistycznego. Szerzej omówiono również takie zagadnienia, jak mechanizm rozwoju gospodarki polskiej, problemy postępu technicznego, problematyka przemysłu spożywczego, problemy międzynarodowego podziału pracy i współpracy pomiędzy krajami socjalistycznymi, problem stopy życiowej ludności.

Książka zachowuje zastosowane w wydaniu pierwszym metody analizy: po pierwsze, zachowuje ogólne założenie dokonywania porównań międzynarodowych nie na poszczególnych odcinkach, lecz przedstawiając obraz całej gospodarki narodowej w jej powiązaniach; po drugie próbuje dokonywać porównań w sposób, który by umożliwiał obiektywną ocenę, po trzecie, przyjmuje za kryterium postępu lub zacofania stosunek do przeciętnego poziomu światowego, a nie do poziomu wybranych krajów. Książka stosuje również, obok porównań naszych wskaźników gospodarczych z przeciętnymi wskaźnikami światowymi, metodę porównywania wskaźników gospodarczych poszczególnych krajów w trzech aspektach: porównań z USA i innymi najbardziej rozwiniętymi gospodarczo krajami świata, — z krajami znajdującymi się na zbliżonym do naszego etapie rozwoju — z zacofanymi krajami Europy i Azji).

6. **LUSZNIEWICZ ANDRZEJ:** *O metodach badania budżetów rodzinnych w Polsce w latach 1920—1957. (Szkic historyczny). (Wyd. 1). W-wa 1959 Pol. Wydawn. Gospodarcze 16° s. 119, 1 nlb, bibliogr. s. 114—120 i w przypisach zł 7,50*

(Szkic rozwoju metod badań budżetów rodzinnych w Polsce. Podział materiału na poszczegól-

ne okresy ma na celu analizę określonych etapów: 1920-1925; 1926-1929; 1930-1936; 1937-1944; 1945-1955; od 1956 — w dziedzinie rozwoju metod, zakresu i form. Praca nie uwzględnia badań budżetów rodzin chłopskich prowadzonych przed i po drugiej wojnie światowej przez Państwowy Instytut Naukowego Gospodarstwa Wiejskiego oraz Instytut Ekonomiki Rolnej).

7. (**SACHS IGNACY, ZDANOWICZ JERZY**): *Problemy wzrostu ekonomicznego krajów słabo rozwiniętych. Wybór tekstów. (Wybór i przedm. ... Tłum. Zbigniew Chrupek, Jan Czepliński, Zofia Dobrzańska i in.) — W-wa (XII) 1958 Pol. Wydawn. Gospodarcze 8° s. 671, 1 nlb, rys., bibliogr. zł 50*

(Celem wydawnictwa jest zapoznanie polskiego czytelnika z zagranicznym piśmiennictwem (opublikowanym w zasadzie w latach 1954-1956,) dotyczącym problemu krajów gospodarczo nie rozwiniętych i słabo rozwiniętych, w różnych aspektach. Zgromadzony przez autorów wybór materiału dotyczy jedynie zagadnień związanych z kapitalistycznym rozwojem krajów zacofanych. Prace sięgają od praktycznej analizy do abstrakcyjnych modeli, — od tradycyjnego opisu do ekonometriki i ekonomii matematycznej, — od prac marksistowskich dążących do rewolucji społecznej do sformułowań obrońców systemu kapitalistycznego. Większość autorów — to przedstawiciele burżuazyjnej ekonomii politycznej. Niemniej w wielu przypadkach ich konkretne tezy wydają się słuszne. Noty edytorskie poprzedzają poszczególne pozycje, i w wypadkach wyraźnej sprzeczności poglądów autorów prac z poglądami marksistowskimi, fakt istnienia tej sprzeczności znajduje wyraz w notach).

8. **SPÓR o ceny. (Wyd. 1). Cz. 1. (Wybór Katarzyna Gruberowa) — W-wa (XI) 1958 „Książka i Wiedza” 8° s. 364, 3 nlb, rys. tab. zł 15**

Na k. tyt. i okł. autorzy: Wł. Brus, M. Kalecki, St. Polaček i in.

(Zbiór artykułów i fragmentów artykułów ogłoszonych w czasopiśmie krajowych (przedruki) stanowi kontynuację wydanych dotychczas publikacji zawierających dyskusje o modelu gospodarczym („Ekonomiści dyskutują o prawie wartości” i „Dyskusji o prawie wartości ciąg dalszy”). Zbiór otwierają tezy dyskutowane przez Radę Ekonomiczną „W sprawie zasad kształtowania cen i reformy ich układu”, opublikowane jako materiał dyskusyjny (nie zaś jako uchwała), wokół których, zarówno w okresie ich opracowywania jak i po opublikowaniu, rozwinęła się dyskusja. Materiał zbioru dotyczy trzech głównych grup zagadnień: 1) ogólnych problemów teoretycznych podstaw kształtowania cen w gospodarce socjalistycznej, 2) problemu uwzględnienia relacji cen światowych w relacjach krajowych cen surowców podstawowych i związanych z tym konsekwencji dla gospodarki narodowej, 3) spraw związanych ze strukturą i polityką cen. W niektórych artykułach znaleźć można ponadto rozważania na temat sposobu przeprowadzenia reformy cen środków produkcji. Zbiór niżej jest częścią pierwszą „Sporu o ceny”).

A. Zawadzka