

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Jeszcze o zapasach, kredycie i pieniądzu (część II — <i>M. Kucharski</i>)	429
2. Funkcjonowanie systemu rozliczeń między przedsiębiorstwami — <i>Z. Reszczyński</i>	437
3. Kredyt na inwestycje gospodarki chłopskiej — <i>R. Harasimowicz</i>	441
4. Z zagadnień organizacji pracy kredytowej dyrektora oddziału — <i>K. Głazewski</i>	445
5. Analiza restytucji majątku trwałego — <i>Z. Witkowski</i>	449
6. Elementy publiczno-prawne i prywatno-prawne w działalności kredytowej Narodowego Banku Polskiego — <i>E. Jednaki</i>	457
7. O właściwą rolę złotówki w kierowaniu stosunkami ekonomicznymi z zagranicą (artykuł dyskusyjny) — <i>J. Wesółowski</i>	462

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

1. Z aktualnych problemów bankowości w ZSRR i NRD — <i>A. Zwass</i>	467
---	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Rozliczenia z gospodarką nieuspołecznioną — <i>J. Pfanhauser</i>	469
2. Transakcje z sektorem nieuspołecznionym w świetle kontroli bankowej — <i>A. Krupa</i>	472
3. Kilka uwag o weryfikacji zysku w spółdzielniach pracy — <i>A. Mendrek</i>	475
4. Mało wykorzystany środek oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw — <i>S. Woźniak</i>	477
5. Mechanizacja oddziałów Narodowego Banku Polskiego — <i>S. C.</i>	478
6. Inspektorzy kredytowi oceniają specjalizację oddziałów — <i>W. Pacha</i>	479

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-60-71 w. 57. Redaguje Kolegium

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

Druk ukończ. 12.IX.59. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 gA1 Ark. wyd. 9,6
 Stołeczne Zakłady Graficzne, Zakład Wydawniczy Zam. 534 — W-20

JESZCZE O ZAPASACH, KREDYCIE I PIENIĄDZU

(Część II)

O ile pierwsza część tego artykułu miała głównie charakter polemiczny, to obecnie spada na nas obowiązek bardziej konkretnego sprecyzowania własnego stanowiska.

W każdym ustroju społeczno-gospodarczym, w którym występuje pieniądź, proces wymiany zostaje siłą rzeczy podzielony na zakup i sprzedaż. Tylko w gospodarce naturalnej sprzedaż oznacza jednocześnie zakup, inwestycje równają się zawsze oszczędnościom w poszczególnych gospodarstwach indywidualnych czy zespołowych itp. Dzięki zastosowaniu pieniądza przewyciężone zostały także trudności wymiany naturalnej jak wybór partnera i czasu dla dokonania różnych transakcji. Konsekwencją tego — jak również idącej z tym w parze nierównomierności procesów gospodarczych — jest obiektywnie występująca rozbieżność w czasie między dochodem i wydatkami pieniężnymi poszczególnych jednostek. To z kolei musi siłą rzeczy oznaczać powstawanie rezerw pieniężnych w rękach poszczególnych podmiotów gospodarujących. Do tego dołącza się dodatkowy czynnik — chęć posiadania pieniądza jako formy gromadzenia bogactwa. W przeważającej mierze chodzi tu o proces oszczędzania w formie pieniężnej na dłuższą metę, ale nie zawsze; często utrzymuje się rezerwy pieniężne na cele jeszcze nieprzewidziane, bądź po prostu jako rezultat przejściowego niezdecydowania co do kierunków przyszłych wydatków. W ślad za tym płynnie dalej następujący tok rozumowania: dochody pieniężne w gospodarce narodowej powstają na bazie wytworzonego w danym okresie dochodu narodowego. Przy występowaniu pieniężnej formy podziału dochodu narodowego suma wszystkich dochodów pieniężnych musi się równać — w warunkach równowagi — wyrażonemu w pieniądzu dochodowi narodowemu po danych cenach¹⁾.

Jeśli wobec tego pewne przedsiębiorstwa, instytucje, ludność itp. nie wydają w danym okresie części uzyskanych dochodów pieniężnych, oznacza to, że przejściowo lub przez dłuższy okres czasu rezygnują z dysponowania określonymi produktami pracy (środkami produkcji lub środkami spożycia). W tych warunkach produkty te musiałyby wystąpić w formie niesprzedanych zapasów surowców, środków spożycia itp., jako odpowiedniki niewydatkowanych dochodów pieniężnych, reprezento-

wanych przez rezerwy kasowe lub oszczędności pieniężne. Najbardziej „czysty” obraz takiej sytuacji polegałby na równości między zapasami towarowymi, wyczekującymi nabywców a zapasami pieniężnymi, oczekującymi wydatkowania²⁾. Ale taki „czysty” obraz mógłby powstać tylko wówczas, gdybyśmy gospodarke organizowali niejako od nowa, tzn. gdybyśmy nie byli bogaci w doświadczenie, że z jednej strony przeważająca część zasobów (zapasów) pieniężnych w skali całej gospodarki narodowej nie jest w ogóle wydatkowana³⁾, z drugiej zaś zapasy towarowe gromadzą się w swojej podstawowej masie jako funkcja produkcji i obrotu a nie jako funkcja niewydatkowanych dochodów. Historycznie rzecz biorąc nastąpiło więc oderwanie się przeważającej masy zapasów od zasobów pieniężnych. Dotyczy to w szczególności zapasów trwale związanych z procesem produkcji i obrotu towarowego. Czy wobec tego nasze wstępne uwagi tracą całkowicie swój sens? Oczywiście nie, trzeba je tylko widzieć we właściwej skali.

Obiektywnie występująca w gospodarce pieniężnej rozbieżność w czasie między dochodami i wydatkami pieniężnymi powoduje również przejściowe osiadanie zasobów pieniężnych i odpowiadających im zapasów. Ażeby wyjaśnić o jakie procesy może tu chodzić posłużymy się przykładami związanymi z sezonowością pewnych procesów gospodarczych. Jest rzeczą wiadomą, że w I kwartale działalność inwestycyjna jest najsłabsza, z uwagi na warunki atmosferyczne, a również w wielu dziedzinach produkcji poziom jej jest niższy od poziomu w innych kwartałach. Rezultatem tego jest również niższy poziom zatrudnienia i dochodów ludności z tytułu płac. Ogólny jednak poziom produkcji i związane z tym kształtowanie się akumulacji pieniężnej przebiega bardziej równomiernie. Powoduje to, że część środków budżetowych, przeznaczonych na finansowanie inwestycji zostaje „zaoszczędzona” zwiększając nadwyżkę budżetową. Gromadzą się też większe środki na inwestycyjno-remontowych rachunkach przedsiębiorstw. W tym samym czasie następuje przyrost zapasów materiałów budowlanych oraz zapasów towarowych w handlu — od-

²⁾ Należy podkreślić, że nawet w takim ujęciu do zapasów tego rodzaju nie mogą wchodzić zapasy trwałe związane w procesie produkcji i obrotu, ponieważ znalazły już one ostatecznego odbiorcę a więc nie stanowią odpowiednika niewydatkowanych dochodów pieniężnych.

³⁾ W tym znaczeniu, że wydatkowaniu uprzednio nagromadzonych oszczędności przez jednych i zwiększeniu tym samym popytu, towarzyszą nowe oszczędności innych, powodujące ograniczenie popytu.

¹⁾ Po potrąceniu rzecz jasna tej części dochodu narodowego — jak np. spożycie naturalne wsi — której podział nie następuje za pośrednictwem pieniądza.

powiadający nie wykorzystanym dochodem budżetu i przedsiębiorstw oraz wymagający sfinansowania kredytem typowo krótkoterminowym. Sytuacja się zmieni w II kwartale, tj. w okresie wzmocnienia działalności inwestycyjnej i związanego z tym większego zużycia materiałów inwestycyjnych oraz zwiększonej sprzedaży towarów przez handel wskutek wzrostu zatrudnienia i funduszu płac. W konsekwencji tego zmniejszy się nadwyżka budżetowa (lub zahamuje jej wzrost) i spłacone zostaną kredyty na zapasy uprzednio nagromadzone.

Podobna sytuacja dotyczy również ludności rolniczej, której dochody ze skupu, szczególnie duże w pewnych okresach (III i IV kwartał) zostają częściowo wydatkowane w następnych okresach. W takich głównie przypadkach mamy istotnie związek między zasobami pieniężnymi i zapasami i to związek często ściśle określony, tzn. odnoszący się do zupełnie konkretnych zapasów (materiały budowlane i inne artykuły inwestycyjne, nawozy sztuczne, maszyny rolnicze itp.). Procesy te posiadają jednak dużą prawidłowość i są wobec tego dostatecznie rozeznane, dzięki czemu nie nastroczają trudności w prowadzeniu polityki pieniężnej i w zasadzie wykraczają poza zagadnienia równowagi monetarnej stawianej przez Z. Fedorowicza⁴). Te przejściowe wahania odbywają się bowiem w ramach ogólnego rozwoju gospodarki narodowej w danym roku i nie mogą wpływać na zmianę kierunków i proporcji tego rozwoju.

Oprócz związków tego typu mogą wystąpić jeszcze inne, interesujące nas szczególnie w gospodarce socjalistycznej. Mianowicie w pewnych okresach mogą się gromadzić zapasy jako konsekwencja zamierzonego tworzenia rezerw finansowych. Państwo może już z góry w planie założyć niższy poziom dochodów pieniężnych końcowych odbiorców (inwestora, konsumenta indywidualnego i zbiorowego) niż wynosi wartość wytworzonego dochodu narodowego w danym roku. Takiej rezerwy finansowej, gromadzonej w postaci nadwyżki budżetowej, odpowiadałyby zapasy rezerwowe oczekujące nabywców i do tego czasu kredytowane przez bank⁵). W miarę wykorzystania wymienionych rezerw finansowych ulegałyby zmniejszeniu zarówno nadwyżka budżetowa jak też i odpowiadające jej zapasy pod warunkiem zwiększania takich dochodów, które mogłyby być skierowane na zakup zgromadzonych zapasów. Podobnego typu rezerwy finansowe i rezerwowe zapasy mogą powstawać w naszej gospodarce w wyniku silniejszego przekraczania zadań w dziedzinie produkcji niż założeń w zakresie dochodów pieniężnych. Różnica polegałaby tylko na ponadplanowym charakterze tego rodzaju rezerw w zakresie zasobów (oszczędności) pieniężnych z jednej strony a zapasów z drugiej strony.

A więc ogólnie rzecz biorąc związki między zapasami i zasobami pieniężnymi występują głównie:

- 1) na tle procesów przejściowych (najczęściej sezonowych),
 - 2) na tle tworzenia rezerw finansowych przez państwo (założonych lub niezałożonych w planie).
- Pierwsze nie nastroczają w zasadzie jakichś ważnych problemów dla polityki pieniężno-kredytowej.

⁴ Porównaj: Z. Fedorowicz „Granice akcji kredytowej”, *Finanse* 1959 Nr 3.

⁵ Rezerwy finansowej mogłyby odpowiadać zamiast zapasów, albo też obok nich, zasoby zagranicznych środków płatniczych.

Drugie, bardzo ważne z tego punktu widzenia są o tyle łatwe do rozwiązywania w gospodarce socjalistycznej, że wymagają jedynie przestrzegania zasady dysponowania nadwyżką budżetową w zależności od tego czy i jakiego charakteru powstały zapasy będące odpowiednikiem tej nadwyżki.

Z tego głównie powodu jest rzeczą konieczną odróżniać przy analizie zapasów:

1) zapasy związane z procesem wytwarzania i podziału dochodu narodowego (zapasy rozdzielone wg określenia Z. Fedorowicza) i nie dające się zeń wycofać bez szkody dla właściwego krążenia produktu społecznego,

2) zapasy rezerwowe (nierozdzielone) nie stanowiące zabezpieczenia dla bieżącej produkcji i podziału produktu, lecz dla zaspokojenia przyszłego popytu w przypadku przekroczenia przezeń strumienia dóbr płynącego z przyszłej produkcji. Odróżnianie przeto tych grup zapasów jest niezaprzeczalną koniecznością przy każdej makroekonomicznej analizie. Podział taki jest zresztą dość powszechnie przyjęty niezależnie od stosowanej terminologii; tak np. w literaturze zachodniej używa się zwykle określenia kapitał obrotowy i zapasy towarowe oraz odróżnia się inwestycje w kapitale obrotowym od inwestycji w zapasach⁶).

Przez kapitał obrotowy rozumie się właśnie tę część zapasów, jaka jest niezbędna dla prowadzenia przedsiębiorstwa. Również w literaturze krajów socjalistycznych spotyka się często określenie środki obrotowe i zapasy. W obydwu przypadkach rezerwuje się pojęcie zapasów do pewnej ich nadwyżki ponad poziom niezbędny. Przyjęcie takiej terminologii wydaje się niezręczne, ponieważ środki obrotowe składają się też z zapasów. Stąd uważam za bardziej prawidłowy podział zapasów na rozdzielone i nierozdzielone; przyjęty przez Z. Fedorowicza⁷) jakkolwiek i ten podział budzi pewne zastrzeżenia od strony terminologii. Mianowicie do zapasów rozdzielonych należałoby zaliczać zarówno zapasy normatywne (oczywiście w warunkach prawidłowo ustalonych normatywów) jak i przeważającą część zapasów sezonowych, które wprowadzanie na szczeblu poszczególnych przedsiębiorstw wahają się znacznie, to jednak w skali całej gospodarki narodowej wykazują niewielkie wahania, ponieważ w większości przypadków zmniejszającym się zapasom sezonowym w pewnych przedsiębiorstwach towarzyszy ich wzrost w innych przedsiębiorstwach. Ogólnie biorąc zapasy sezonowe — w równym stopniu jak zapasy normatywne — służą zapewnieniu ciągłości procesów produkcji i podziału, jakkolwiek w innej skali czasowej i pod wpływem innych czynników. Tak np. gromadzenie przez przemysł włókienniczy zapasów słomy lnianej po zbiorach zapewnia ciągłość produkcji do następnych zbiorów, podobnie jak np. zapasy cukru nagromadzone po kampanii zabezpieczają nieprzerwane spożycie ludności w ciągu roku, tzn. do następnej kampanii.

Zatrzymajmy się nieco przy ostatnim przykładzie. Zapas cukru po kampanii trudno określić jako za-

⁶ Por. J. Robinson: *Wstęp do teorii zatrudnienia*, Warszawa — Łódź, 1947, str. 67/68.

⁷ Nie można się tylko zgodzić na kryteria tego podziału przyjęte przez Z. Fedorowicza, który do zapasów rozdzielonych zalicza zapasy w sferze produkcji a do zapasów nierozdzielonych wszelkie zapasy w sferze cyrkulacji. Zastrzeżeniom tym dałem wyraz w pierwszej części artykułu (*Wiadomości NBP* 1959 Nr 5 str. 235).

pas rozdzielony, z drugiej zaś strony jest to zapas związany z procesem realizacji dochodów pieniężnych ludności w skali rocznej i nie może być dlatego uważany za rezerwę gospodarki. Nie można bowiem w oparciu o taki zapas ani podwyższyć płac ani obniżyć cen⁸⁾, ponieważ spowodowałoby to wykup towarów w stopniu naruszającym zaopatrzenie do nowych zbiorów.

Wspólną więc cechą zapasów normatywnych i sezonowych jest to, że służą one ściśle określonym celom, co uniemożliwia ich wycofanie z obrotu i przeznaczenie na inne cele. Jednocześnie trudno uznać zapasy sezonowe za rozdzielone. Dlatego lepiej odpowiedziałby mi podział zapasów na zapasy „związane” (lub zapasy w obrocie) i „rezerwowe”. Jak jednak już podkreśliłem poprzednio jest to raczej sprawa terminologii a nie istotnych kryteriów podziału.

Jednym z zagadnień, budzących często poważne wątpliwości, jest stosunek zapasów konsumpcyjnych do obiegu pieniężnego i oszczędności ludności gromadzonych w postaci wkładów bankowych. Oblicza się nawet u nas tzw. pokrycie towarowe pieniądza (wielkość emisji), bądź też pokrycie pełnych zasobów pieniężnych ludności (gotówkowych i bezgotówkowych). Badania te polegają jednak często na nieporozumieniu z następujących przyczyn:

1) w rozwijającej się stale gospodarce (a taką jest gospodarka socjalistyczna) zasoby pieniężne ludności wykazują stałą nadwyżkę nowo gromadzonych zasobów ponad wydatkowanie uprzednio posiadanych, wobec czego nie ma w zasadzie potrzeby utrzymywania dla nich rezerw towarowych,

2) zapasy towarów konsumpcyjnych kształtują się w normalnych warunkach w zależności od potrzeb obrotu towarowego a nie w zależności od wysokości zasobów pieniężnych,

3) usprawnienia w obrocie towarowym polegają między innymi na przyspieszaniu rotacji (oczywiście nie kosztem sprawności obsługi klienta lecz drogą lepszego zorganizowania dystrybucji), wobec czego zapasy powinny rosnać mniej niż proporcjonalnie do obrotu, podczas gdy w miarę wzrostu realnych dochodów ludności stopa oszczędności⁹⁾ rośnie z reguły więcej niż proporcjonalnie do dochodów pieniężnych a tym samym i do obrotu towarowego¹⁰⁾. Wypełnienia tej rozwierającej się w sposób oczywisty luki nie mogą zapełnić zapasy rezerwowe ponieważ:

1) byłoby rzeczą gospodarczo niecelową gromadzić zapasy rezerwowe zamiast wykorzystać oszczędności do finansowania inwestycji w środkach trwałych (inaczej oszczędności byłyby nieprodukcyjnie wykorzystywane),

2) gromadzenie zapasów rezerwowych ponad pewne minimum grozi powstawaniem towarów niechodliwych z uwagi bądź na zmieniającą się modę, co dotyczy tak podstawowych artykułów jak tek-

stylia (szczególnie odzież), obuwiu itp., bądź z uwagi na postęp techniczny (radioaparaty, telewizory),

3) gromadzenie takich zapasów utrudnia pracę handlu, a w szczególności może skomplikować prawidłowe oddziaływanie handlu na produkcję.

Skoro bowiem produkcja przekracza bieżące potrzeby obrotu towarowego, aparatowi handlowemu (zwłaszcza w terenie) trudno ocenić, czy gromadzące się wskutek tego zapasy niesprzedanych towarów wynikają z niewłaściwego dostosowania produkcji do potrzeb, czy też z niedostateczności popytu wynikającego z założonych proporcji między produkcją a dochodami ludności. W związku z tym płyną często fałszywe sygnały do produkcji (ograniczenie zamówień itp.), oddziałujące albo na niewłaściwe przedstawienia w produkcji, albo nawet na tempo jej rozwoju.

Warto w tym miejscu przytoczyć nasze doświadczenia ostatnich miesięcy. W roku 1958 w ramach polityki umacniania równowagi rynkowej zapasy środków spożycia wzrosły około 12 mld zł w cenach detalicznych (w przemyśle i w handlu). Jednocześnie program finansowy państwa zakładał poważną nadwyżkę finansową na rok 1959. Opóźnienie w rozdysponowaniu tej nadwyżki doprowadziło do dalszego narastania zapasów, głównie artykułów tekstylnych. Handel zaczął ograniczać zamówienia w przemyśle, czego pierwszą ofiarą padł przemysł drobny i spółdzielczość pracy. O ile w okresie pierwszych 4 miesięcy ub. roku produkcja w przemyśle drobnym łącznie ze spółdzielczością pracy wykazywała wzrost około 20%, to w bieżącym roku utrzymuje się na poziomie zeszłego roku, a w niektórych branżach nawet obniżyła się. Również w przemyśle kluczowym branża pończosznicza wykazuje w okresie 4 miesięcy bieżącego roku wskaźnik produkcji 88,5% w stosunku do tego samego okresu ub. roku. Obniżyło to w sumie ogólny wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej w tym okresie o blisko jeden punkt. Zapewne nie jest tu też bez winy Ministerstwo Handlu Wewnętrznego, które w takiej sytuacji powinno mimo wszystko znaleźć właściwe rozwiązanie dla przejmowania nadwyżek produkcji do czasu jej rozdysponowania. Ale to jest oddzielna sprawa i wymagałaby bardziej wyczerpującego omówienia. Sytuacja ta w każdym razie wskazuje, że gromadzenie rezerw towarowych ponad pewne minimum przysparza niemałe trudności w prowadzeniu handlu, a w ślad za tym i w stosowaniu prawidłowej polityki kredytowej przez bank.

Sięgnijmy teraz do innego przykładu właśnie z dziedziny ogólnego stosunku zapasów do zasobów pieniężnych ludności. Interesujące są dwa wskaźniki: stosunek zapasów towarowych w handlu do obrotów handlu (łącznie z zakładami gastronomicznymi) oraz stosunek tychże zapasów do łącznych zasobów pieniężnych ludności (gotówkowych i bezgotówkowych)¹¹⁾ — na przestrzeni lat 1953—1958. Średnioroczny wskaźnik rotacji zapasów wahał się od około 93-dniowych zapasów w 1955 r. do około 78-dniowych zapasów w 1957 r., zaś na 1 zł zasobów pieniężnych ludności przypadało w 1953 r. 3.40 zł zapasów, w 1957 r. 1.68 zł zapasów a w roku 1958 niewiele więcej, bo 1,73 zł zapasów. Stosunki

8) Można by obniżyć ceny cukru tylko wówczas, gdyby pozwalał na to silny wzrost produkcji w danym roku (np. wskutek zwiększenia arealu upraw buraka, lub wzrostu wydajności z ha), ale byłaby to operacja wynikająca nie z cykliczności produkcji i posiadania zapasów przejściowo dużych, lecz ze wzrostu produkcji przekraczającej możliwości zbytu w danym roku po istniejących cenach.

9) Gotówkowych i bezgotówkowych.

10) Ponadto działa w tym kierunku jeszcze jeden czynnik. Mianowicie w miarę wzrostu poziomu życia powinien się zwiększać udział usług w zaspokajaniu potrzeb ludności, zaś przy świadczeniu usług zapasy nie odgrywają albo żadnej, albo minimalną rolę.

11) Do zasobów bezgotówkowych zaliczyliśmy: wkłady oszczędnościowe w PKO i w SOP oraz rachunki bieżące ludności w PKO.

te na przestrzeni omawianych lat najlepiej zobrazować na podstawie wskaźników rozwoju, przyjmując zarówno wskaźnik rotacji jak i pokrycia zasobów pieniężnych ludności w 1955 r. za 100. Otrzymujemy wówczas następujący ciąg wskaźników:¹²⁾

R o k	Stosunek zapasów do:	
	obrotu towarowego	zasobów pieniężnych ludności
1953	100,0	100,0
1954	102,2	88,5
1955	110,0	85,0
1956	105,2	57,0
I 57	89,4	50,0
II 58	99,5	51,0

Tabela powyższa jest bardzo pouczająca; okazuje się, że w 1958 r. zapasy w handlu w stosunku do obrotu kształtowały się na takim poziomie jak w 1953 r. a więc w roku, w którym po reformie cen i płac z dnia 3-go stycznia tegoż roku wytworzyła się sytuacja, którą zwolennicy zbyt pochopnego używania terminów inflacja lub deflacja określiliby jako deflacyjną. Jednocześnie w 1958 r. tzw. pokrycie towarowe zasobów pieniężnych spadło do 50%. Nastąpiło to głównie wskutek ponad 14-krotnego przyrostu wkładów ludności w bankach. Również wzrost emisji jakkolwiek kilkakrotnie słabszy niż oszczędności był silniejszy jednak od wzrostu obrotów. Zjawisko to jest w pełni zrozumiałe. Skoro bowiem rosną oszczędności w bankach świadczy to o zwiększeniu możliwości i skłonności do oszczędzania w ogóle, a tym samym i w gotówce, co w naszym społeczeństwie ma jeszcze szerokie zastosowanie nie tylko na wsi. Niezależnie od tego działało szereg innych czynników uzasadniających wzrost emisji w omawianym okresie, które były już wielokrotnie omawiane w różnych artykułach. Dziś świadczy o tym dodatkowo ustabilizowana sytuacja pieniężna w naszym kraju, przejawiająca się głównie w umocnieniu równowagi rynkowej oraz właśnie we wzroście oszczędności.

Przytoczone wyżej dane wydają się potwierdzać w zupełności nasze tezy wypowiedziane poprzednio. Brak uzasadnienia ekonomicznego dla określania tzw. pokrycia towarowego zasobów pieniężnych ludności wystąpi tym jaśniej jeśli uświadomimy sobie fakt, że gdybyśmy chcieli pokrycie to utrzymać obecnie na poziomie roku 1953 wówczas zapasy w handlu musiałyby być większe o ponad 50 mld zł. Ale nawet gdybyśmy chcieli utrzymać pokrycie samej tylko emisji na poziomie 1953 r., zapasy musiałyby być większe około 28 mld zł, a dla utrzymania poziomu z 1955 r. około 20 mld zł. Oznaczałoby to już zupełną katastrofę dla handlu, a dla całej gospodarki narodowej podjęcie jej możliwości rozwojowych wskutek konieczności odpowiedniego zmniejszenia inwestycji. Zasadniczym przeto wskaźnikiem, jaki w obecnych warunkach może nas

naprawdę interesować, jest wskaźnik rotacji zapasów w handlu¹³⁾.

Czy to wszystko oznacza, że gospodarka narodowa nie wymaga istnienia jakichś rezerw towarowych? Taki wniosek byłby oczywiście niesłuszny. Przede wszystkim trzeba utrzymywać pewne rezerwy środków żywności dla wyrównania wahań w zbiorach, skupie itp. Wskazane jest zapewne posiadanie pewnych rezerw, szczególnie w przypadkach silnie napiętych planów gospodarczych. Trzeba wreszcie planowo tworzyć zapasy rezerwowe jako odpowiednik omawianych poprzednio rezerw finansowych, założonych w planie na określone cele. Rezerwy te powinny być jednak w zasadzie rozdysponowane w ciągu danego roku, ażeby nie doprowadzać do nadmiernego gromadzenia zapasów w stosunku do obrotów. Należy mieć przy tym na uwadze, że również określony (zapewne niewielki) procent zapasów, nazwanych jako „związane”, stanowić może pewną rezerwę. Dotyczy to w szczególności zapasów normatywnych w handlu. Nie stanowią one przecież jakiejś nienaruszalnej wielkości, lecz mogą się zmieniać (np. obniżyć) w wyniku usprawnienia dystrybucji, niekiedy właśnie pod naciskiem bieżącej sytuacji rynkowej. Można np. zwiększyć częstotliwość dostaw z hurtowni i z przemysłu nawet jeśli w normalnych warunkach ekonomiczna partia dostaw usprawiedliwiałaby mniejszą częstotliwość dostaw a tym samym większe zapasy. A zatem w tej dziedzinie istnieje pewien margines rezerw, a nasze doświadczenia na przełomie lat 1956/57 wskazują, że można było z tego korzystać.

Ale wszystkie wspomniane wyżej rezerwy w postaci zapasów stanowią zabezpieczenie przyszłych dochodów pieniężnych ludności z uwzględnieniem ewentualnych błędów w szacunku przyrostu oszczędności ludności założonego w planie — a nie zasobów pieniężnych zgromadzonych już w okresach ubiegłych. Inaczej sprawa się przedstawia, skoro raz oszczędności pieniężne przybrały większe rozmiary nakłada to na politykę gospodarczą państwa dodatkowe obowiązki idące w kierunku umacniania skłonności do oszczędzania a unikania wszystkiego co działałoby w kierunku przeciwnym. Wszelkie bowiem trudności gospodarcze, które doprowadziłyby do poważniejszego naruszenia równowagi rynkowej i znaczniejszego ruchu cen, groziłyby nie tylko zahamowaniem rozwoju oszczędności, lecz również odpływem na rynek znacznej części już istniejących wkładów i jeszcze większym pogłębieniem niekorzystnej sytuacji na rynku. Z tego płynie jednakże wniosek, że punkt ciężkości leży we właściwym regulowaniu bieżących dochodów pieniężnych w stosunku do struktury produkcji a nie w regulowaniu rozmiarów zapasów w do zasobów pienięż-

¹²⁾ Może to wywoływać zdziwienie, że wskaźniki (zwłaszcza jeśli chodzi o stosunek zapasów do obrotu towarowego) są gorsze dla 1957 r. a nawet dla 1958 r. niż dla 1956 r. Wynika to stąd, że przyjęliśmy wskaźniki średnio roczne; otóż w pierwszej połowie 1956 r. zapasy były relatywnie bardzo wysokie i obniżyły się dopiero w drugiej połowie roku. W 1957 r. sytuacja była nieco inna — w I półroczu nadal występował relatywny (w stosunku do obrotu) spadek zapasów, a w II półroczu sytuacja zaczęła wykazywać lekką poprawę.

¹³⁾ Trzeba jednak przyznać, że obliczanie wskaźnika tzw. pokrycia towarowego złotówki miało na pewnym etapie rozwoju naszej gospodarki pewne uzasadnienie. W okresie forsownej industrializacji w kraju gospodarczo zaoferowanym, gdy w związku z tym stopa życiowa ludności rozwijała się bardzo powoli i w dodatku z niskiego poziomu, występował przez pewien okres czasu brak skłonności do oszczędzania. Obieg pieniężny reprezentujący wówczas tylko niezbędne pogotowie kasowe ludności i dlatego rozwijał się w dość ścisłej proporcji do obrotu towarowego a tym samym i do zapasów towarowych. Stąd skłonność do traktowania tego zjawiska jako pewnej prawidłowości. Tak obraz kształtował się u nas w okresie planu sześcioletniego i to tym silniej, że zarówno reforma pieniężna w 1950 r. jak i pociągnięcia płacowo-cenowe z 1953 r. ściągały poziom rezerw pieniężnych ludności do niezbędnego minimum. Z chwilą jednak gdy na kształtowanie się rezerw kasowych nakłada się proces oszczędzania, rozwój obiegu pieniężnego musi się siłą rzeczy oderwać od kształtowania zapasów i to co najmniej tak długo, jak długo ludność nie przyzwyczai się odkładać wszelkich, nawet przełiciowych oszczędności, w bankach. To ostatnie nie jest jednak w pełni możliwe nawet w krajach o wysoko rozwiniętym myśleniu oszczędzania.

nych. Tylko nieudolność w pierwszym zakresie zmuszałaby do szukania uzupełniającego oparcia w rozwiązaniach drugiego rodzaju. Gospodarka socjalistyczna dała z natury rzeczy wszelkie szanse harmonijnego rozwoju dochodów pieniężnych w stosunku do zamierzonej struktury i podziału produkcji. Trudności w dziedzinie polityki pieniężnej mogą oczywiście wyrastać w okresie bardzo intensywnej industrializacji, ale wtedy nie odgrywa też wielkiej roli oszczędności pieniężne ludności¹⁴⁾.

Nie chciałbym jednak być fałszywie rozumiany, a więc, że nie uznaje reguł bez wyjątków. Taka wyjątkowa sytuacja mogłaby wystąpić np. w roku, w którym po silnym przyroście oszczędności w okresie poprzednim wzrosłaby bardzo znacznie (drogą zwiększania produkcji lub importu) masa atrakcyjnych towarów, zwłaszcza trwałego użytku. Może wówczas należałoby się liczyć nawet ze spadkiem oszczędności, mimo że w normalnych warunkach powinny one z roku na rok wykazywać wzrost.

Drugim z kolei problemem, który wymaga rozważenia jest równowaga monetarna omawiana przez Z. Fedorowicza już w jego poprzednio przytoczonych artykułach, a ostatnio bardziej sprecyzowana w czasopiśmie „Finanse”¹⁵⁾. Dokładne omówienie tego tematu wymagałoby rzecz jasna szerszego studium, dlatego chciałbym się ograniczyć do dwóch podstawowych zagadnień (i przedstawić je w dużym skrócie):

1) pojmowania równowagi monetarnej,

2) określenia metod regulowania działalności kredytowej w celu zapewnienia równowagi monetarnej.

Jeśli chodzi o pierwsze zagadnienie, to Z. Fedorowicz ujmuje problem równowagi monetarnej z punktu widzenia globalnego dostosowania obiegu pieniężnego (raczej należałoby powiedzieć dochodów pieniężnych) do potrzeb podziału produktu społecznego jako całości¹⁶⁾. Stan równowagi monetarnej Z. Fedorowicz wyraża przy pomocy następującego równania¹⁷⁾:

$$\sum_m^w = (T - \Delta Z) \times P$$

gdzie $\sum_m^w$ — oznacza sumę wydatków materialnych, reprezentującą realny popyt na produkty i usługi materialne w pewnym okresie czasu

T — volumen produkcji materialnej w tym samym okresie czasu

ΔZ — planowana, bądź uznana za prawidłową zmianę stanu zapasów produktów

P — przeciętny poziom cen

Brak równowagi monetarnej może się wyrazić z kolei w postaci dwóch równań:

$$1) \sum_m^w > (T - \Delta Z) \times P \text{ (sytuacja inflacyjna) }^{18)}$$

14) Oczywiście mogą powstać również wyjątkowe sytuacje związane z niebezpieczeństwem wojny, lub jakimiś kataklizmami przyrodniczymi, ale wyjątkowe sytuacje wywołane czynnikami pozagospodarczymi wymagają zawsze wyjątkowych środków, którymi nie musimy zajmować się w przedstawionych rozważaniach

15) Por. Z. Fedorowicz, Granice akcji kredytowej, Finanse 1959.

16) Z. Fedorowicz, op. cit. str. 1.

17) Z. Fedorowicz, op. cit. str. 7.

18) $\sum_m^w$ należałoby raczej określić jako dochody pieniężne przeznaczone na zakup produktów a nie jako wydatki materialne, ponieważ wydatki nie mogą być większe od masy towarowej stojącej do dyspozycji.

$$2) \sum_m^w < (T - \Delta Z) \times P \text{ (sytuacja deflacyjna)}$$

Sytuacja inflacyjna, charakteryzująca się nadwyżką popytu w stosunku do podaży może spowodować następujące zjawiska:

1) konieczność upłynnienia rezerw towarowych (o ile państwo je posiada) w celu zwiększenia podaży,

2) powstanie „przymusowych oszczędności” na skutek niemożności zrealizowania posiadanych dochodów,

3) podwyższenie ogólnego poziomu cen towarów i usług.

Sytuacja deflacyjna powodowałaby odwrotne zjawiska, a mianowicie:

1) „przymusowe inwestycje” w zapasach wskutek niemożności zrealizowania całej masy przeznaczonej do sprzedaży produktów i usług materialnych,

2) obniżenie ogólnego poziomu cen.

Najczęściej zjawiska te mogą wystąpić łącznie; na przykład w sytuacji inflacyjnej mogą wystąpić częściowo przymusowe oszczędności a częściowo wzrost cen. W całym tym rozumowaniu obok słusznych myśli kryje się moim zdaniem wiele niejasności. Mianowicie ogólna równowaga monetarna a szczególnie jej brak jest zjawiskiem trudnym do określenia. Jeszcze bardziej nieokreślonym pojęciem jest ogólny poziom cen. Pojęcie to nawet w gospodarce kapitalistycznej jest mało przydatne, a cóż dopiero mówić o gospodarce socjalistycznej, w której państwo może zmieniać ceny środków produkcji bez naruszenia cen środków spożycia, przesuwając jedynie akumulację pieniężną między różnymi gałęziami produkcji. Z przytoczonych wyżej równań pierwsze (określające równowagę monetarną) jest poprawne ale w rzeczywistości nic nam nie mówi, ponieważ nie określa głębszych czynników równowagę tę kształtujących. Następne dwa równania budzą już nawet wątpliwości z punktu widzenia prawidłowości określenia sytuacji inflacyjnej bądź deflacyjnej. Łatwo udowodnić to na następującym przykładzie:

T	$\sum_m^w$	Różnice
1. środki produkcji 1000 (inwestycje + zapasy)	1.200	+ 200
2. środki spożycia 1000	800	— 200
Razem 2000	2.000	—

Za T przyjmuję nie produkt globalny, a jedynie jego elementy wchodzące w skład dochodu narodowego. Jako $\sum_m^w$ przyjmuję wielkość dochodów pieniężnych podmiotów uczestniczących w podziale dochodu narodowego — pomniejszonych o spontaniczne oszczędności wg terminologii przyjętej przez Z. Fedorowicza.

Z tego wynikałoby, że sytuacja inflacyjna i deflacyjna może występować jednocześnie, ponieważ różnice wykazane w ostatniej rubryce oznaczają

przymusowe oszczędności z dochodów pieniężnych przeznaczonych na zakup środków produkcji oraz przymusowe inwestycje w stosunku do dochodów pieniężnych, przeznaczonych na środki spożycia. Ogólna zaś równość między T oraz $\sum_m^w$ jest zachowana przy danych cenach. Równie niezrozumiała sytuacja wytworzyłaby się wówczas, gdybyśmy założyli, że przymusowe oszczędności w działach środków produkcji mogą wywrzeć wpływ na ceny dóbr inwestycyjnych. Przypuśćmy, że przedsiębiorstwa budowlano-montażowe dzięki swojej uprzywilejowanej pozycji w omawianej sytuacji zawyżają kosztorysy, głównie przez podniesienie kosztów robocizny, ponieważ ceny maszyn i materiałów budowlanych ustalane są przez państwo i nie łatwo je przekroczyć. Przyjmijmy więc zgodnie z tym, że ceny dóbr inwestycyjnych wzrosną o 200 i że o taką samą kwotę wzrośnie fundusz płac w dziale produkcji środków produkcji. Dzięki temu wszystkie środki spożycia zostałyby sprzedane po starych cenach i nie wystąpiłyby przymusowe inwestycje w zapasach. Wprawdzie ogólny poziom cen wzrósłby o 200 do poziomu 2.200 (środki produkcji 1200 + środki spożycia 1000), ale to byłaby tylko formalna strona zagadnienia, ponieważ państwo jako główny inwestor, dokonało tyle inwestycji ile zamierzało, ludność zaś nabyła tyle środków spożycia ile postawiono do jej dyspozycji i to po niezmiennych cenach. W ten sposób oczywisty błąd w planowaniu, przyznający więcej środków pieniężnych do dyspozycji państwa i jego przedsiębiorstw (niż wynikałoby to z potrzeb finansowania inwestycji) a mniej środków pieniężnych do dyspozycji ludności (w stosunku do podaży dóbr konsumpcyjnych) — zostałby „naprawiony” przy wykonywaniu planu na korzyść ludności.

Cały proces sprowadzałby się przeto tylko do jednego istotnego skutku ekonomicznego: nastąpiłoby zwiczenie struktury płac między robotnikami zatrudnionymi w przedsiębiorstwach wykonawstwa inwestycyjnego a pozostałymi robotnikami. Jeśli to miało być źródłem domagania się podwyżki płac przez tych ostatnich, wówczas dopiero i od tego momentu mógłby rozpocząć się proces inflacyjny przy pozostałych warunkach niezmiennych.

Dlatego uważam, że pojęcie ogólnej równowagi monetarnej jest mało przydatne w analizie ekonomicznej, chyba że przez właściwe a jednocześnie ogólne warunki równowagi uznamy równowagę monetarną na rynku dóbr konsumpcyjnych. Zmiany cen środków produkcji tak długo nas nie interesują, jak długo nie wpływają z kolei na ceny dóbr konsumpcyjnych. Nawet w gospodarce kapitalistycznej wzrost cen środków produkcji nie jest groźny, jeśli jednocześnie wskutek postępu technicznego następuje wzrost wydajności pracy równoważący wzrost kosztów materiałowych, a zwiększenie produkcji dóbr konsumpcyjnych zabezpiecza przed wzrostem ich cen mimo wzrostu zatrudnienia i funduszu płac. Cóż dopiero mówić o gospodarce socjalistycznej, w której kształtowanie się cen środków produkcji ma mniejszy zakres oddziaływania. W końcu wszelkie odchylenia w prawidłowym przebiegu procesów gospodarczych, czy to w zakresie kosztów i akumulacji finansowej, czy w dziedzinie inwestycji i zapasów, czy wreszcie w dziedzinie wydatków budżetowych — możemy sprowadzić do oddziaływania na rynku dóbr kon-

sumpcyjnych, rzecz jasna pod warunkiem, że pewne odchylenia wzajemnie się nie kompensują (np. przekroczenie kosztów produkcji z jednej strony a ograniczenie wydatków budżetowych na spożycie zbiorowe, lub uruchomienie rezerw towarowych z drugiej strony)¹⁹.

Toteż za bardziej trafne podejście do zagadnienia równowagi monetarnej uważam prace P. Sulmickiego²⁰. Biorąc za punkt wyjścia znane schematy reprodukcji K. Marksa, P. Sulmicki wyprowadza szereg równań, których ciąg w dużym skrócie można by przedstawić w sposób następujący:

$$(1) \quad Q_2 \cdot P_2 = dn \, Z_1 + dn \, Z_2$$

$$(2) \quad \frac{Q_2 \cdot P_2}{Z_2} = \frac{dn \, Z_1 + dn \, Z_2}{Z_2} = dn \left(\frac{Z_1}{Z_2} + 1 \right)$$

$$(3) \quad \frac{Q_2}{Z_2} = W_2$$

$$(4) \quad W_2 \cdot P_2 = dn \left(\frac{Z_1}{Z_2} + 1 \right)$$

$$(5) \quad P_2 = \frac{dn}{W_2} \left(\frac{Z_1}{Z_2} + 1 \right)$$

gdzie (Q_2) oznacza ilość dóbr; (P_2) ich ceny; (Z_1) zatrudnienie w dziale środków produkcji; (Z_2) zatrudnienie w dziale środków spożycia; (dn) poziom płac nominalnych; (W_2) wydajność pracy w produkcji środków spożycia. Z 5-go równania, (które jest kolejnym przekształceniem równania 1-go) wynika zatem, że poziom cen środków spożycia (P_2) jest zależny w stosunku prostym od płac nominalnych (dn) i „współczynnika zainteresowania działem I” ($\frac{Z_1}{Z_2}$)²¹, a w stosunku odwrotnym do wydajności pracy w produkcji środków spożycia. Niezależnie od tego, czy można uznać rozważania P. Sulmickiego za dopracowane do końca, trzeba stwierdzić, że jego równanie równowagi monetarnej jest, jeśli można tak określić, „pełne życie”. Wprowadza on bowiem od razu do równania czynniki kształtujące równowagę (dn , W_2 , $\frac{Z_1}{Z_2}$)²². Nastąpiło to dopiero dzięki przekształceniu równania (1), które jest prawidłowe, ale niczego nie wyjaśnia, podobnie jak równania teorii ilościowej, lub podstawowe równanie podane przez Z. Fedorowicza.

Wreszcie jeszcze jeden argument przemawia za związaniem równowagi monetarnej z rynkiem dóbr konsumpcyjnych. Ten argument wiąże się z poziomem płac realnych. Jeśli bowiem mówimy o równowadze monetarnej oraz o odchyleniach od niej o charakterze inflacyjnym lub deflacyjnym, to nie można się oderwać od związanych z tym przesunięć w dochodach. W gospodarce kapitalistycznej przesunięcia te odbywają się między klasą robotniczą a kapitalistycznymi oraz państwem reprezentującym interesy tych ostatnich. W gospodarce socjalistycznej przesunięcia te mogą następować mię-

¹⁹ Por. M. Kucharski, Kredyt krótkoterminowy i planowanie kredytowe, Warszawa 1956 r. str. 327—337.

²⁰ Por. P. Sulmicki: Pojęcie inflacji w gospodarce socjalistycznej. Myśl gospodarcza 1957 r. Nr 5 str. 127 oraz Równowaga gospodarcza Wiadomości NBP 1957 r. Nr 5 str. 203.

²¹ Innymi słowy od wyznaczonej lub realizowanej stopy udziału inwestycji w dochodzie narodowym.

²² Pominąłem dla uproszczenia inne czynniki uwzględnione w rozważaniach P. Sulmickiego, jak zatrudnienie w sferze nieprodukcyjnej, wydatki rzeczowe „administracji” itp.

dzy poszczególnymi pracownikami a społeczeństwem reprezentowanym przez państwo socjalistyczne. Całe to zagadnienie wiąże się przeto i tu i tam ze zmianami w poziomie płac realnych. Bez uwzględnienia tego elementu zagadnienie inflacji lub deflacji pozbawione byłoby istotnej treści ekonomicznej.

Byłoby jednak rzeczą niesłuszną poprzestać na podanych wyżej uwagach krytycznych, ponieważ sens badań Z. Fedorowicza wiąże się z aktywnym oddziaływaniem kredytów na równowagę monetarną a więc z problemem wymykającym się z rozważań P. Sulmickiego. Skoro bowiem kredyt jest narzędziem tworzenia pieniądza, a pieniądza tworzyć bez ograniczeń nie można, muszą przeto być jakieś kryteria granicy akcji kredytowej. Te kryteria stara się właśnie określić Z. Fedorowicz i z tego punktu widzenia jego rozważania należy uznać za cenny przyczynek do teorii obiegu pieniężnego i kredytu, niezależnie od wytykanych braków.

W związku z tym przechodzimy do drugiej grupy zagadnień związanych z pojęciem równowagi monetarnej. Zdawałoby się, że kryteria granic akcji kredytowej są proste; wyrażają się one w formule ΔK (przyrost kredytów) = ΔS (przyrost oszczędności „spontanicznych”)²³). W zasadzie to właśnie równanie oznacza ogólną równowagę monetarną z tym zastrzeżeniem, że w gospodarce socjalistycznej jedynie oszczędności ludności dzieliłbym na spontaniczne i przymusowe. Pozostałe oszczędności jeśliby nawet można je traktować z określonego punktu widzenia jako przymusowe, to jednakże nie z punktu widzenia równowagi monetarnej. Tak np. jeśli z budżetu państwa nie dokonano by pewnych zamierzonych wydatków (z planowanej rezerwy finansowej) właśnie w celu utrzymania równowagi na rynku konsumenta, to taka „przymusowa oszczędność” nie byłaby czynnikiem zwężenia, lecz stabilizacji równowagi monetarnej. Oszczędności spontaniczne można oczywiście planować, ale pozostaje skomplikowana sprawa struktury kredytów. Gdyby np. plan zakładał wzrost kredytów na zapasy towarowe w handlu, a w miejsce tego nastąpił wzrost kredytów na zapasy w sferze produkcji bądź też kredytów na inwestycje, to równowaga mogłaby być w przyszłości zagrożona, jeśli warunkiem tej równowagi miało być planowane zwiększenie zapasów w handlu. Z tego faktu Z. Fedorowicz zdaje sobie w pełni sprawę gdy pisze, że określenie „granic akcji kredytowej dla ogólnego przyrostu kredytów wszystkich rodzajów jest niewystarczające dla utrzymania równowagi monetarnej, gdyż w tych granicach mogą się mieścić kredyty różnych rodzajów, z których jedne przybliżają produkty do ostatecznych konsumentów a drugie nie. Powstaje więc konieczność dodatkowego określenia granic dla kredytów na zapasy w sferze produkcji...”²⁴). Myśl jest ogólnie rzecz biorąc na pewno słuszna, ale dalsze wnioski polegają chyba na nieporozumieniu. Mianowicie wg. Z. Fedorowicza warunkiem uzupełniającym jest zrealizowanie postulatu:

$$Z_t > M_c$$

gdzie Z_t oznacza zapasy towarowe w sferze cyrkulacji a M_c czynne zasoby pieniężne. Z tego wypływa wniosek, że w ramach ogólnej puli kredytowej na-

leżałoby przede wszystkim udzielić kredytów na zapasy towarowe w sferze cyrkulacji do poziomu pożądanego tj. gdy $Z_t > M_c$. Ale to wymagałoby określenia na ile Z_t ma być większe od M_c . W przeciwnym przypadku pozostaje nadal niewiadomą granica udzielania pozostałych kredytów. To jest pierwsza luka w przytoczonym rozumowaniu. Druga polega na zapoznaniu rzeczywistego stanu rzeczy w tej dziedzinie. Mianowicie Z. Fedorowicz twierdzi, że można by w zasadzie ustalić równość między Z_t i M_c gdyby nie to, że ustalenie czynnych zasobów pieniężnych jest trudne i dlatego potrzebny jest pewien współczynnik bezpieczeństwa. Tymczasem rzeczywistość wygląda następująco: na koniec 1956 r. zapasy towarów konsumpcyjnych w sferze cyrkulacji wynosiły w Polsce około 45 mld zł, a łączne zasoby pieniężne ludności 19 mld zł, z czego na czynne zasoby pieniężne wg terminologii Z. Fedorowicza nie przypadało więcej jak 3 mld zł²⁵). Gdyby podstawić te liczby pod podaną wyżej formułę otrzymamy następującą nierówność:

$$45 \text{ mld } (Z_t) > 3 \text{ mld } (M_c)$$

A więc czynne zasoby pieniężne były pokryte 15-krotnie przez zapasy w sferze cyrkulacji i to w okresie najbardziej krytycznym dla równowagi monetarnej. Taka nierówność nie reprezentuje już oczywiście żadnego współczynnika bezpieczeństwa a po prostu wynika z fałszywej tezy. Błąd polega na tym, że nie można traktować całych zapasów w sferze cyrkulacji jako mogących stanowić zaspokojenie przyszłego popytu, ponieważ olbrzymia większość tych zapasów obejmuje zapasy „związane” w sferze obrotu, a nie zapasy rezerwowe. Właśnie w 1956 r. prawie całe zapasy w sferze cyrkulacji stanowiły dolną granicę zapasów, przy których można było jeszcze prowadzić obrót towarowy bez większych zakłóceń w zaopatrzeniu ludności.

Można by wobec tego związać czynne zasoby pieniężne z sumą zapasów rezerwowych. Wówczas jednak należałoby postawić znak równości między Z_t a M_c . Jeśli jednakże przez M_c rozumieć albo wątpliwe oszczędności, albo oczekiwany ich spadek w następnym okresie — bo do tego sprowadza się w końcu pojęcie czynnych zasobów pieniężnych — to znów powstają dalsze wątpliwości. Po co planować wątpliwie osiągalny przyrost oszczędności i odpowiadający mu przyrost zapasów; lepiej założyć odpowiednio mniejszy przyrost oszczędności i mniejszy przyrost zapasów. Jeśli zaś czynne zasoby pieniężne oznaczać mają spadek oszczędności w następnym okresie, to po co się martwić „na zapas”. To powinno już stanowić problem wyznaczania granic akcji kredytowej w następnym, a nie w bieżącym okresie. Oto dlaczego należy moim zdaniem uznać dodatkowy warunek równowagi monetarnej, sprecyzowanej w postaci nierówności $Z_t > M_c$ za nieprawidłowy.

Na jakich przeto przesłankach oprzeć regulowanie działalności kredytowej? Ażeby na to pytanie odpowiedzieć trzeba określić zdolność regulowania przez kredyt obiegu pieniężnego. W tym zakresie nie podzielam optymizmu jaki cechuje Z. Fedorowicza. Masa pieniądza dostającego się do obiegu wyznaczona jest przez potrzeby wynikające z zało-

²³) Z. Fedorowicz, op. cit. str. 9.

²⁴) Z. Fedorowicz, op. cit. str. 12.

²⁵) Departament Planowania NBP szacował nawet tę kwotę na 2 mld zł. Równa się ona tej części obiegu pieniężnego nadmiernie zwiększonego w 1956 r., która wróciła do kas banku w 1957 r. przez zwiększony utarg towarowy.

żeń NPG oraz z przebiegu realizacji tego planu. Jeśliby przy wykonywaniu planu wystąpiły nieprawidłowości powodujące konieczność dodatkowego zwiększenia ilości pieniądza w obiegu i powstania przez to oszczędności przymusowych z dalszymi tego skutkami — system kredytowy nie mógłby zapobiec zwiększeniu tej masy. Tym samym, zdaniem moim należy w przeważającej masie przypadków upatrywać rolę kredytu w regulowaniu obiegu pieniężnego nie w bezpośrednim wpływie kredytu, lecz w zdolności oddziaływania systemu kredytowego (w powiązaniu z innymi bodźcami ekonomicznymi) na prawidłowy przebieg wykonywania planów gospodarczych i finansowych przedsiębiorstw — a więc możemy mówić w większości przypadków raczej o pośrednim oddziaływaniu kredytu na wielkość obiegu pieniężnego.

Bezpośrednie oddziaływanie kredytu występuje na pewnych tylko odcinkach, a mianowicie przy kredytowaniu gospodarki drobnotowarowej, spółdzielni produkcyjnych, w pewnym stopniu spółdzielni pracy, oraz przy kredytowaniu inwestycji zdecentralizowanych pod warunkiem, że nieudzielenie kredytu powoduje automatycznie zaniechanie takich inwestycji. W pozostałych przypadkach bank może wprawdzie nie udzielić normalnych kredytów, ale nie może zapobiec powstaniu w ich miejsce np. kredytu przeterminowanego. Skoro bowiem w gospodarce narodowej raz powstaną takie materialne procesy jak inwestycje lub przyrost zapasów, wówczas sfinansowanie ich następuje samoczynnie. Inaczej mogłoby być tylko wówczas, gdyby dopuścić wstrzymanie wypłat funduszu płac (co prawda wówczas też inwestycje i zapasy byłyby sfinansowane tylko przez robotników). Zresztą nawet w warunkach gospodarki kapitalistycznej kredyt nie odgrywa dziś tak decydującej roli jak dawniej. Prof. M. Kalecki pisze na ten temat, że „naciski inflacyjne odczuwane w trakcie szybkiego rozwoju ekonomicznego są wynikiem zasadniczych dysproporcji w stosunkach produkcyjnych. Nie można więc zapobiec tym naciskom przy pomocy środków czysto finansowych. Rozwiązanie problemu musi się oprzeć o politykę ekonomiczną, obejmującą cały proces rozwoju”²⁶). W gospodarce socjalistycznej walor tego stwierdzenia jest niepomniernie większy.

Stąd bardziej decydującym czynnikiem utrzymania równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej jest operowanie nadwyżkami finansowymi a tym samym nadwyżką budżetową. Jeśli sytuacja pieniężna grozi pogorszeniem, wówczas po prostu nie dokonuje się przewidzianych wydatków na poczet rezerw finansowych, ponieważ rezerwy te rozpluwają się same. Dlatego tak ważne jest śledzenie tworzenia nadwyżki budżetowej w powiązaniu z analizą zapasów. Nadwyżka budżetowa, której nie odpowiadają zapasy o charakterze rezerw nie jest nadwyżką finansową i dlatego nie może być wydatkowana.

Mimo to jestem zdania, że regulowanie działalności kredytowej nie schodzi nam z pola widzenia. Wprawdzie przez ograniczenie kredytów nie można bezpośrednio zahamować takich procesów jak np. nieuzasadniony wzrost zapasów w sferze produkcji, ale nie oznacza to, że kredyt spełnia zupełnie bierną rolę. Jeśli poprzez ograniczanie kredytowania

stwarza się trudności finansowe i dodatkowe koszty w przedsiębiorstwach (oddziaływające z kolei na fundusz zakładowy itp.), wówczas pośrednio można oddziaływać na wielkość zapasów.

Skoro więc mimo wszystko regulowanie działalności kredytowej jest uzasadnione, to na jakich powinno być oparte przesłankach? Po pierwsze należy odrębnie potraktować przedsiębiorstwa handlowe od pozostałych przedsiębiorstw. Nawet bowiem duży przyrost zapasów w handlu może być korzystny, ponieważ odpowiadać mu muszą rezerwy finansowe w formie nadwyżki budżetowej²⁷). Chodzi tylko o to, żeby taki dodatkowy przyrost kredytów i zapasów był dostatecznie szybko analizowany i sygnalizowany w celu umożliwienia podjęcia w odpowiednim czasie decyzji co do rozdysponowania tej nadwyżki. Nie oznacza to, że zapasy w handlu mogą być bezkrytycznie kredytowane. Należy wyłączać z kredytowania zapasy złej jakości, rażąco nadmiary zapasów towarowych, których zbyt nawet przy obniżce cen nie byłby zagwarantowany (zwłaszcza jeśli obniżka taka, z uwagi na niewysoką rentowność danego towaru, nie mogłaby być znaczna). Ale to wszystko można osiągnąć drogą wytycznych dla oddziałów banku, bez potrzeby limitowania kredytów zarówno normatywnych jak i ponadnormatywnych.

Jeśli chodzi o pozostałe przedsiębiorstwa, to tu problem się różni w zależności od charakteru zapasów. Zapasy sezonowe mogą być kredytowane bez ograniczeń, przy stosowaniu tylko dostatecznie jasnych wytycznych, co należy rozumieć przez zapasy sezonowe w poszczególnych gałęziach produkcji. Prawidłowość kredytowania pozostałych zapasów ponadnormatywnych można osiągnąć drogą stosowania zasad dobrze znanych z przeszłości, wyrażających się w dwóch podstawowych wymogach:

1) przestrzegania maksymalnych okresów kredytowania,

2) przestrzegania przejściowego charakteru zapasów tzn., że ponowne udzielenie kredytu może nastąpić po stwierdzeniu przerwy w występowaniu tych zapasów. Taki system chroni nas — oczywiście nie idealnie — od nadmiernego wzrostu kredytów na ponadnormatywne zapasy nie posiadające charakteru sezonowego, ponieważ nowym kredytem dla jednych przedsiębiorstw powinny odpowiadać spłaty kredytów innych. Przy ścisłym przestrzeganiu wymienionych wyżej wymogów stawianych przy udzielaniu takich kredytów odpadałaby również potrzeba ich limitowania.

Natomiast uważam za celowe, a nawet za niezbędne, limitowanie kredytów normatywnych (z wyłączeniem handlu), które zresztą poza spółdzielczością powinny występować w wyjątkowych przypadkach. Limity te jednak nie powinny być związane z kwartalnymi planami kredytowymi, lecz ustalone na początku roku na podstawie zgłoszeń oddziałów opartych o wnioski przedsiębiorstw sporządzone na podstawie ustaleń w zakresie normatywów i funduszu rozwoju przedsiębiorstw. Limitowanie kredytów normatywnych jest niezbędne nie tylko jako konsekwencja decentralizacji ustalania normatywów, ale również z powodu braku podstaw do regulowania ich drogą ustalenia prawidłowych za-

²⁶) M. Kalecki: Zagadnienie sfinansowania rozwoju ekonomicznego, *Ekonomista*, Przeglądy 1956 r. Nr 1—2, str. 202.

²⁷) Skoro dodatkowe zapasy powstały np. w wyniku ponadplanowych oszczędności ludności, wówczas z reguły część nadwyżki budżetowej, nabiera cech rezerwy finansowej, jeśli nawet jej wielkość się nie zmieniła. Taka sytuacja oznacza bowiem, że dodatkowe oszczędności ludności zastąpiły niejako nadwyżkę budżetową w pokryciu akcji kredytowej w zakresie inwestycji i zapasów „związanych”.

sad kredytowania jak przy kredytach ponadnormatywnych. Można by się przy tym zastanowić, czy nie ustalać dla oddziałów łącznych limitów dla kredytów normatywnych i kredytów na inwestycje zdecentralizowane. Byłoby to w pewnym sensie konsekwencją podobnego postępowania przy ustalaniu przeznaczenia funduszu rozwoju przedsiębiorstw. Kredyty normatywne powinny być (poza handlem) wyżej oprocentowane niż kredyty ponadnormatywne i kredyty na inwestycje zdecentralizowane.

Uważam natomiast za niecelowe rozszerzenie kredytów normatywnych w przemyśle w formie stałego udziału w pokryciu normatywów. Uwikłałoby to bank w proces zatwierdzania normatywów, a przedsiębiorstwo pozbawiło samodzielności w tej dziedzinie. Względ — często wysuwany — na likwidowanie tą drogą luzów finansowych jest nieistotny. Luzy finansowe powinny być likwidowane drogą prawidłowego ustalania pasywów stałych, tym bardziej że na tej drodze przedsiębiorstwa mogą uwolnić własne środki na inwestycje zdecentralizowane. Natomiast przy zasadzie udziału kredytu w pokryciu normatywów przedsiębiorstwa miałyby tendencję do

zaniżania pasywów stałych, ażeby pozbyć się na tej drodze lub ograniczyć do minimum utrudnienia związane z wykorzystaniem kredytu normatywnego i ingerencją banku.

Reasumując wydaje się, że tych kilka podanych wyżej, a zdaje się, prostych i wypróbowanych na ogół zasad kierowania działalnością kredytową zabezpieczałoby nas przed nadmiernym rozwojem kredytu bez potrzeby uciekania się do szerokiego limitowania akcji kredytowej (co nie zdało już egzaminu w przeszłości) oraz bez uwikłania się w zawiloci szacunków czynnych i nieczynnych zasobów pieniężnych oraz ich odpowiedników towarowych — co jest w praktyce niemożliwe zwłaszcza w działalności oddziałów. Kierowanie akcją kredytową na podstawie przedstawionych wyżej zasad w powiązaniu z prawidłowym wykorzystywaniem nadwyżki budżetowej stwarza, moim zdaniem, odpowiednie warunki dla utrzymania równowagi monetarnej — oczywiście w granicach jedynie tych możliwości, jakimi dysponujemy w dziedzinie stosowania środków czysto finansowych.

M. Kucharski

FUNKCJONOWANIE SYSTEMU ROZLICZEŃ MIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI

(WYNIKI ANKIETY ZORGANIZOWANEJ PRZEZ ODDZIAŁ WOJEWODZKI W KRAKOWIE)

W celu uzyskania miarodajnego obrazu funkcjonowania systemu rozliczeń, którego zasady w roku 1958 uległy dość istotnym zmianom, Oddział Wojewódzki NBP w Krakowie opracował formularz ankiety i rozesłał go za pośrednictwem oddziałów operacyjnych do kilkudziesięciu przedsiębiorstw, prosząc o szczerą i rzeczową odpowiedź na postawione pytania.

Spółród 83 przedsiębiorstw objętych ankietą swoje uwagi nadesłało 67. Poziom wypowiedzi był różny; nie wszystkie przedsiębiorstwa równie wyczerpująco potraktowały poszczególne kwestie. Można jednak uznać, że ankieta daje dostateczną podstawę do wyciągnięcia ogólnych wniosków. Reprezentuje opinie przedsiębiorstw wytwórczych, podległych wszystkim resortom przemysłowym łącznie z przemysłem terenowym i spółdzielczością pracy, a także Ministerstwu Komunikacji, uwzględnia również przedsiębiorstwa handlowe.

Podsumowanie wyników ankiety podajemy w kolejności pytań, jakie były w niej zawarte.

1. Czy i jakie zmiany w szybkości obiegu środków w rozliczeniach spowodowało wprowadzenie nowych przepisów?

Rzeczową odpowiedź na to pytanie umożliwiło miało podanie przez przedsiębiorstwa wartości sprzedaży w czwartym kwartale 1957 roku i w czwartym kwartale 1958 roku oraz odpowiednio ogólnej sumy należności z tytułu sprzedaży (stanu) na początek i koniec każdego z wymienionych okresów kwartalnych.

Ocena samych przedsiębiorstw wyraża się w oglądzie, że:

a) żadne widoczne zmiany nie nastąpiły (jedna grupa przedsiębiorstw),

b) rotacja uległa zwolnieniu (druga grupa przedsiębiorstw).

Zbiórce dane liczbowe, odnoszące się do 55 przedsiębiorstw, które je nadesłały, wykazują zwolnienie szybkości obiegu środków w rozliczeniach, wynoszące dwa i pół dnia (16,2 dnia w r. 1957 i 18,7 dnia w r. 1959).

Analogiczne wyliczenia przeprowadzone w odniesieniu do każdego z 55 przedsiębiorstw potwierdzają jednak podaną wyżej opinię samych przedsiębiorstw. Obraz nie jest jednolity: podczas gdy u 60% jednostek środki w rozliczeniach obiegają wolniej, u pozostałych 40% notujemy nawet przyspieszenie rotacji.

Dokładniej informują w tym przedmiocie podane niżej szeregi rozdzielcze:

Przyspieszenie rotacji		Zwolnienie rotacji	
ilość dni	ilość przedsiębiorstw	ilość dni	ilość przedsiębiorstw
0 — 2	12	0 — 2	14
2 — 4	6	2 — 4	7
4 — 6	2	4 — 6	4
powyżej	2	6 — 8	6
		powyżej	2

Układ tych szeregów wskazuje na działanie momentów przypadkowych, to znaczy, że nowe przepisy nie spowodowały określonej, jednokierunkowej tendencji. Fakt, że większa jest ilość przedsiębiorstw

w których rotacja uległa zwolnieniu, wynikać może po prostu z nieumiejętności szybkiego dostosowania się do zmienionej nieco sytuacji.

Jeśli 55 przedsiębiorstw, które są przedmiotem badań w tym przedmiocie, podzielimy według przynależności resortowej, okaże się, że wszędzie pojawia się scharakteryzowany poprzednio rozrzut, co potwierdza tezę o działaniu przyczyn przypadkowych.

W jednym tylko resorcie przemysłu spożywczego obraz jest nieco inny: na sześć przedsiębiorstw objętych ankietą aż w czterech nastąpiło przyspieszenie rotacji. Liczba sześciu jednostek jest jednak zbyt mała, aby można było wyciągać stąd dalej idące wnioski co do wzmocnienia pozycji przedsiębiorstw tego jednego resortu.

W związku z omawianym punktem ankiety, niezależnie od danych w niej zawartych, przeprowadzone zostały badania szybkości spływu należności inkasowych w dwóch oddziałach miejskich na terenie Krakowa (trzeci oddział miejski i czwarty) za kolejne kwartały roku 1957 i 1958. Oto ich wyniki podające rotację w dniach.

	III Oddział Miejski		IV Oddział Miejski	
	rok 1957	rok 1958	rok 1957	rok 1958
I kwartał	12,4	12,4	10,7	12,7
II kwartał	12,0	12,6	9,6	12,0
III kwartał	11,7	12,4	10,4	12,7
IV kwartał	11,7	13,1	12,9	12,4

Wyniki zasadniczo są zbieżne z tymi, które zostały ustalone na podstawie danych z przedsiębiorstw. Widać niewielkie zwolnienie rotacji w czwartym kwartale 1958 roku, ale tylko w jednym z oddziałów. (Zmiany rotacji w czwartym oddziale miejskim, jakie wystąpiły w r. 1957 wynikają z przejęcia przez ten oddział obsługi nowej grupy przedsiębiorstw — mianowicie hurtu).

Ogólnie więc biorąc należy przyjąć, że wprowadzenie nowych przepisów o rozliczeniach nie spowodowało istotnej zmiany w szybkości obiegu środków przedsiębiorstw.

2. Jaki tryb rozliczeń jest stosowany i dlaczego?

Zdecydowane pierwszeństwo dają przedsiębiorstwa inkasowej formie rozliczeń, uważając, że jest prosta i wygodna, że pozwala na szybkie (szybsze niż przy stosowaniu poleceń przelewu) uzyskiwanie wpływów.

Dodatkowym argumentem, na który przedsiębiorstwa również wskazują, jest „stosunkowo łatwe uzyskiwanie kredytu na należności”.

Należy jednak stwierdzić, że przedsiębiorstwa, które już poprzednio stosowały z powodzeniem inne formy rozliczeń, uznają je za korzystne. Tak na przykład przedsiębiorstwo jajczarsko-drobiarskie przyznaje, że w rozliczeniach z gminnymi spółdzielniami najdogodniejsze są rozliczenia planowe, a w stosunku do innego z bratnich przedsiębiorstw jajczarsko-drobiarskich przy dostawach drobiu — rozliczenia pozainkasowe.

Jedna z kopalń węgla pisze dosłownie, że trudno jej ustalić, która forma jest lepsza — inkaso bankowe czy rozliczenia przez CBR, ponieważ i jedna i druga forma zapewnia zapłatę w określonym ter-

minie. PZGS bardzo korzystnie wyraża się natomiast o wprowadzonych z inicjatywy oddziału wojewódzkiego NBP okresowych rozliczeniach inkasowych, które są stosowane (w oparciu o zawarte umowy) przy rozliczeniach z gminnymi spółdzielniami.

Z powyższego wyciągnąć można wniosek, że w dużej mierze działa tu prawo bezwładności, przyzwyczajenie do dawniej stosowanych form i niechęć do zmian, które zawsze początkowo powodują pewne zamieszanie. Tak więc na przykład przedsiębiorstwa handlowe — na co uskarża się jedno z przedsiębiorstw wytwórczych — przy sprzedaży pozarynkowej zmuszają wprost do zapłaty gotówką, aby uzyskać formalne podstawy do tego rozbijają nawet jeden duży rachunek na kilka mniejszych.

Można także zaobserwować u przedsiębiorstw inną tendencję — do nieutrudniania sobie wzajemnie życia. Charakterystyczna jest w tym względzie wypowiedź jednego z większych przedsiębiorstw przemysłu chemicznego. Pisze ono dosłownie: „Stosowanie innych form rozliczeń (poza inkasem i poleceniami przelewu), jak na przykład akredytywy, jest niecelowe. Jeżeli niewypłacalność nie ma charakteru ciągłego i powtarzającego się, jeżeli płatnik cieszy się zaufaniem dostawcy, wówczas nie należałoby grozić mu akredytywą. Stosowanie w naszych warunkach akredytywy, jako gwarancji płatności, powinno być uzależnione od uznania rozliczających się stron”. Należy dodać, że przedsiębiorstwo to dotąd znajdowało się w korzystnej sytuacji finansowej.

3. Czy zmienił się stosunek wpływów uzyskanych w drodze inkasa do wpływów pozainkasowych?

Przedsiębiorstwa wypełniając ankietę miały w tym punkcie podać kwotę wpływów inkasowych oraz kwotę wpływów pozainkasowych za czwarty kwartał 1957 roku i odpowiednio za czwarty kwartał 1958 roku.

Na podstawie danych pochodzących z 46 jednostek można stwierdzić, że stosunek zmienił się wyraźnie na korzyść wpływów pozainkasowych, co zdaniem przedsiębiorstw wynika wyłącznie z podniesienia dolnej granicy dla jednego żądania zapłaty do 1.500 złotych. Nawiasem mówiąc tę zmianę przepisów uważają przedsiębiorstwa za niekorzystną dla siebie, o czym szerzej będzie mowa w jednym z dalszych punktów.

Ogólnie biorąc wpływy pozainkasowe wszystkich 46 jednostek stanowiły w czwartym kwartale 1957 roku około 2,5% sumy wpływów inkasowych; w czwartym kwartale 1958 roku wskaźnik powyższy wynosi już 5,3%.

Oczywiście i tu występują pewne odchylenia, stosunkowo jednak niewielka ilość przedsiębiorstw ujawniła względne zmniejszenie wpływów pozainkasowych (tylko siedem jednostek). Poniżej podajemy szereg statystyczny, w którym przedsiębior-

Wpływy pozainkasowe w stosunku do wpływów inkasowych w procentach	Ilość przedsiębiorstw	
	IV kw. 1957 r.	IV kw. 1958 r.
0,0 — 0,5	11	7
0,5 — 1	6	3
1 — 2	4	7
2 — 3	5	5
3 — 4	3	1
4 — 5	6	1
powyżej	11	22

stwa uczestniczące w ankiecie ujęte są w przedziałach zależnie od rozmiarów wpływów pozainkasowych w stosunku do wpływów inkasowych.

Szereg nie jest jednorodny, ponieważ w zależności od charakteru i przedmiotu działalności przedsiębiorstwa, od jego rozmiarów inaczej kształtuje się udział rozliczeń pozainkasowych. Dla ilustracji podajemy przykładowo wyliczenia dla kilku grup przedsiębiorstw o różnej przynależności resortowej (w grupach tych reprezentowanych jest od czterech do siedmiu przedsiębiorstw).

	Wskaźnik % rozliczeń pozainkasowych		Ilość przedsiębiorstw w grupie
	rok 1957	rok 1958	
Przemysł ciężki	1,6	2,3	6
Przemysł chemiczny	2,1	5,0	6
Przemysł drzewny	1,0	1,5	6
Przemysł terenowy	7,5	8,3	5
Przemysł ter. mat. budowlanych	6,5	8,7	4
Przemysł spółdzielczy	18,9	19,4	7

Z wszystkich przytoczonych danych wynika wyraźnie, że udział rozliczeń pozainkasowych prawie się podwoił. Tym niemniej w dużych przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego rozliczenia pozainkasowe raczej nie odgrywają większej roli.

4. Jak duże są zwroty niewykupionych żądań zapłaty i jak postępują przedsiębiorstwa, aby wyegzekwować należności?

Przedsiębiorstwa proszone były o podanie w odpowiedzi do tego punktu sumy żądań zapłaty zwróconych w ciągu czwartego kwartału 1958 roku z powodu braku środków na rachunku płatnika oraz stanu nieuregulowanych po zwrocie należności na koniec każdego z czterech ostatnich miesięcy roku 1958.

Na podstawie tych danych wyliczono (co pierwsze) stosunek wartości zwrotów do sumy wpływów inkasowych w ciągu czwartego kwartału. Średnia dla 27 przedsiębiorstw wynosi niewiele ponad 1%. Opracowany szereg rozdzielczy charakteryzuje się dość dużym rozproszeniem, przy przewadze przedsiębiorstw o niskim wskaźniku zwrotów.

Zwroty w stosunku do wpływów inkasowych w procentach	Ilość przedsiębiorstw
poniżej 0,5	8
0,5 — 1	5
1 — 2	6
2 — 3	1
3 — 4	5
powyżej 4	2

Jest rzeczą godną uwagi, że stosunkowo wysokie wskaźniki zwrotów odnoszą się do przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego, podczas gdy wiele przedsiębiorstw przemysłu lekkiego, spożywczego, terenowego, spółdzielczego odpowiedziało, że zwrotów w ogóle nie było bądź że były minimalne.

Powyższe wyliczenia niezupełnie jednak pokrywają się z danymi zaczerpniętymi z księgowości trzech oddziałów operacyjnych NBP a dotyczącymi stycznia 1959 roku. Stosunek zwrotów do sumy rozchodów konta pozabilansowego „Należności inkasowe” wynosi tu 2,7%, 2,9%, 3,5%.

Przy uwzględnieniu samych wpływów inkasowych (w rozchodach wymienionego konta zawarte są zarówno zwroty jak i odmowy akceptu) wskaźniki uległyby nieznacznemu podwyższeniu.

Udzielenie pewnej odpowiedzi na pytanie, które wskaźniki są bardziej miarodajne, wymagałoby przeprowadzenia szczegółowych badań. Nie jest wykluczone, że styczeń przyniósł większe nasilenie zwrotów wobec zwiększonej sprzedaży pod koniec roku 1958, a w szczególności w grudniu. Wyższe wskaźniki oddziałów mogą także częściowo wynikać stąd, iż zwroty dokonywane są również z przyczyn innych niż brak środków na rachunku płatnika i niepokrycie żądania zapłaty w ciągu ustalonego okresu (np. stwierdzone usterki formalne w żądaniach zapłaty). Wreszcie pewną rolę odgrywać może dobór przedsiębiorstw z jednej strony, a oddziałów z drugiej.

Wyrównowe badanie zwrotów kilku przedsiębiorstw za czwarty kwartał 1958 roku na podstawie księgowości oddziałów potwierdza jednak wyniki ankiety w sensie istnienia omówionego już rozrzutu i stosunkowo większego nasilenia zwrotów w przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego. A jeżeli nawet przyjmiemy, że ogólny przeciętny wskaźnik zwrotów należy podwyższyć w stosunku do wyliczeń dokonanych na podstawie ankiet o 1 czy 1,5%, to i tak wynik nie jest alarmujący.

Drugie z dokonanych w tym punkcie ankiety wyliczeń zmierzało do ustalenia przeciętnego okresu zalegania zwrotów do momentu ich ostatecznego uregulowania (rotacja zwrotów).

Średni okres dla 18 przedsiębiorstw, które zamieściły potrzebne dane liczbowe wynosi 30,5 dnia.

Opracowany szereg statystyczny wykazuje w tym wypadku dużą prawidłowość.

Okres rotacji zwrotów w dniach	Ilość przedsiębiorstw
0 — 10	2
10 — 20	2
20 — 30	4
30 — 40	6
powyżej 40	4

Należy dodać, że zasadniczo nie widać różnic między przedsiębiorstwami należącymi do różnych resortów.

Co do sposobu postępowania przedsiębiorstw w celu wyegzekwowania zwrotów, jako ogólną zasadę można przyjąć wysyłanie upomnień do dłużników z zagrożeniem skierowania sprawy do arbitrażu i ewentualne kierowanie spraw do okręgowej komisji arbitrażowej (raczej rzadko). Okręgowa komisja arbitrażowa stwierdza, że sprawy takie istotnie są rozpatrywane, jak dotąd jednak nie notuje się specjalnie dużego ich nasilenia. Według opinii okręgowej komisji arbitrażowej pewien ogólny

wzrost ilości spraw wpływających, w porównaniu na przykład z danymi sprzed roku, wynika z normalnego rozwoju życia gospodarczego, a między innymi z większego usamodzielnienia przedsiębiorstw (poprzednio wiele spraw rozstrzyganych było na szczeblu jednostek nadrzędnych). Wiążąc to stwierdzenie z krótkim przeciętnie okresem zalegania zwrotów można by wnosić, że sytuacja na tym odcinku ma charakter unormowany i że dalsze miesiące nie powinny przynieść zaskakujących zmian.

Inne metody postępowania były rzadko wymieniane przez przedsiębiorstwa: w jednym przypadku spotkaliśmy wzmiankę o interwencjach w jednostce nadrzędnej płatnika, w trzech o wstrzymywaniu (lub zagrożeniu wstrzymania) dostaw.

Pokrywanie zwróconych żądań zapłaty następuje z reguły poleceniami przelewu w pierwszej kolejności, co wynika z żądania dostawcy uregulowania pretensji w określonym terminie pod groźbą skierowania sprawy do arbitrażu. Niektóre jednak przedsiębiorstwa praktykują ponowne wystawianie żądań zapłaty. Piszą o tym cztery spośród jednostek biorących udział w ankiecie.

5. Jak przedsiębiorstwa rozwiązały kwestię wyliczania i dochodzenia należności z tytułu odsetek za zwłokę?

Pozostawienie przedsiębiorstwom naliczania i dochodzenia odsetek sprawia tym jednostkom wiele kłopotu, jest dla nich, jak podkreślają wszystkie bez wyjątku — bardzo pracochłonne. Przy bieżącym wyliczaniu, prowadzeniu odpowiedniego rejestru odsetek, wystawianiu not obciążeniowych, prowadzeniu korespondencji z odbiorcami występuje w większych przedsiębiorstwach konieczność zatrudniania na tym odcinku jednego pracownika. Huta im. Lenina, w której występuje około stu pozycji dziennie, skierowała do tych prac dwie osoby.

W poszukiwaniu pewnych uproszczeń niektóre przedsiębiorstwa (zasadniczo mniejsze) stosują okresowe naliczanie odsetek — co dwa tygodnie lub co miesiąc, zlecając wykonanie tych prac w godzinach nadliczbowych. Jedno z przedsiębiorstw podaje, że odsetki nalicza bieżąco, ale noty do płatników — w celu ograniczenia korespondencji — wysyła raz na miesiąc.

Kwestią, powodującą wiele zamieszania jest brak ściśle sprecyzowanych zasad wyliczania odsetek. Z reguły występują spory o ilość dni zwłoki. Jak podaje kilka przedsiębiorstw „zasada zaliczania świąt i dnia zapłaty do dni zwłoki napotyka na sprzeciw odbiorców”. Wiele przedsiębiorstw uważa, że przedłużenie terminu akceptu przez Bank zwalnia od obowiązku płacenia odsetek za dni mieszczące się w okresie akceptu.

Przedsiębiorstwa uskarżają się na niewyraźne odbijanie stempli datownika przez oddziały Banku, co utrudnia ustalenie daty otrzymania dokumentów rozliczeniowych przez płatnika. Jedno z przedsiębiorstw (Żywiecka Fabryka Papieru) przyjmuje za podstawę wyliczania odsetek okres po jedenastym dniu od daty wystawienia faktury (ale — jak zastrzega — tylko przy umownym akceptie terminowym, a nie przy akceptie wyraźnym).

Zagadnienie komplikuje się jeszcze bardziej, gdy odbiorca utrzymuje, że dostawa nadeszła później niż dokumenty rozliczeniowe (dostawcy podejrzewają, że niejednokrotnie nie jest to zgodne z prawdą). Na tym tle wyrasta cała korespondencja między stro-

nami, która dodatkowo obciąża koszty dochodzenia należnych odsetek za zwłokę.

Sposób dochodzenia odsetek jest analogiczny jak w przypadku należności zwróconych z inkasa, a więc noty obciążeniowe, upomnienia, zagrożenie arbitrażem. Jak stwierdza okręgowa komisja arbitrażowa sprawy należnych odsetek są do niej kierowane, lecz nie ujawniają większego nasilenia.

Jedno z przedsiębiorstw podaje, że należności z tytułu odsetek dolicza do bieżących faktur odbiorców, z którymi jest w stałym kontakcie gospodarczym.

Istnieje również grupa przedsiębiorstw, które — jak same przyznają — nie dochodzą należnych odsetek w ogóle, lub też rezygnują z dochodzenia małych kwot z powodu nieopłacalności. Ankieta wykazuje siedem takich jednostek. Rezygnowanie z odsetek w ogóle odnosi się do jednostek spółdzielczych, które napotykać trudności w zakresie zbytu swoich wyrobów, nie chcą — jak otwarcie mówią — zrażać odbiorców.

W omawianym punkcie ankiety część przedsiębiorstw zamieściła dane, które pozwalają z jednej strony na porównanie sumy odsetek otrzymanych w czwartym kwartale 1957 roku i w czwartym kwartale 1958 roku, z drugiej strony zaś — odsetek należnych za czwarty kwartał 1958 roku i odsetek otrzymanych w tym okresie. Pierwsze z tych porównań daje obraz następujący:

Na 25 jednostek siedem ustaliło należne odsetki w granicach do 66,7% (2/3) sumy otrzymanej w czwartym kwartale 1957 roku, trzynaście jednostek w granicach 66,7% do 135%, a pięć jednostek powyżej 135%. Wobec obniżenia stopy odsetek z 18% na 12% kwoty poniżej dwóch trzecich sumy sprzed roku wskazywać mogą raczej na niedochodzenie należnych odsetek niż (co jest mniej prawdopodobne) zmniejszenie należności przeterminowanych. Ponieważ jednak większość przedsiębiorstw wykazuje kwoty od tej granicy wyższe, można wnosić, że przedsiębiorstwa ogólnie biorąc dopilnowują sprawy naliczania odsetek.

Drugie porównanie pozwala na zorientowanie się, jak szybko następuje wyegzekwowanie należnych odsetek. Obraz na tym odcinku jest mniej pomyślny: na dziewiętnaście jednostek w dziewięciu odsetki otrzymane stanowią poniżej 50% odsetek należnych: pozostałych dziesięć przedsiębiorstw natomiast uzyskało wpływy stanowiące ponad 75% należnych odsetek. Trudno jednak powiedzieć czy ten podział na dwie grupy wynika z różnego nastawienia wierzycieli czy też z sytuacji płatników.

6. Jakie formy akceptu stosują przedsiębiorstwa przy pokrywaniu swych zobowiązań i dlaczego?

Mając możliwość wyboru przedsiębiorstwa preferują wyższą formę terminowego umownego akceptu milczącego.

Na żądanie dostawców energii, wody, węgla, usług telekomunikacyjnych stosowany jest natychmiastowy umowny akcept milczący, ale — trzeba stwierdzić — niezbyt chętnie. Przedsiębiorstwa znajdujące się w trudnościach finansowych podkreślają swoją niekorzystną sytuację wynikającą stąd, że muszą płacić natychmiast, podczas gdy im odbiorcy regulują należności z opóźnieniem.

Akcept wyraźny nie jest formą preferowaną. Przedsiębiorstwa o dużych obrotach uważają, że forma ta jest dla nich zbyt pracochłonna, że po prostu

nie są w stanie nią się posługiwać. Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Handlu Odzieżą (pięć hurtowni terenowych, zaopatrywanych bezpośrednio przez dostawców) stwierdza, że stosowanie akceptu wyraźnego narażało je na płacenie odsetek za zwłokę mimo posiadania środków płatniczych.

Mniejsze natomiast jednostki, odczuwające niedobory finansowe, chętniej stosują tę formę akceptu. Ankieta wykazuje sześć takich jednostek, w tym trzy spółdzielnie. Te ostatnie stosują również terminowy akcept milczący, ale tylko w odniesieniu do stałych dostawców. W jednej z takich spółdzielni, która zamieściła odpowiednie dane liczbowe, udział akceptu wyraźnego w całej sumie zapłat inkasowych wynosi około 25%.

7. Ocena systemu rozliczeń przez przedsiębiorstwa i proponowane zmiany przepisów.

Z pozytywną oceną przedsiębiorstw spotkało się rozszerzenie swobody płatnika w zakresie wyboru formy rozliczeń, możliwość odmowy akceptu bez ograniczeń formalnych (choć są także wzmianki o nadużywaniu tej swobody), dowolne ustalanie kolejności regulowania płatności; jedenaście przedsiębiorstw wyraźnie tę pozytywną ocenę podkreśla.

Krytyka przepisów odnosi się do trzech zagadnień. Najwięcej przeciwników znajdują postanowienia o naliczaniu i dochodzeniu odsetek za zwłokę przez same przedsiębiorstwa. Jakkolwiek otwarcie z taką krytyką występują czterdzieści cztery jednostki, można przyjąć, że przepis ten u żadnego przedsiębiorstwa nie znajduje uznania. Argumentacja wskazuje na wyższe społecznie koszty związane z wykonywaniem czynności naliczania i dochodzenia odsetek przez przedsiębiorstwa. Są wysuwane

propozycje, aby Bank przejął te czynności za odpowiednią prowizją.

Minimalne postulaty przedsiębiorstw w tym względzie to przynajmniej ogłoszenie jednolitych zasad obliczania odsetek.

Niektóre przedsiębiorstwa za niekorzystne uważają postanowienie o zwrocie niewykupionych żądań zapłaty i poleceń przelewu. Opinię taką wyraża osiemnaście jednostek. Kilka z nich proponuje ustalenie dłuższego terminu przetrzymywania tych dokumentów przez Bank — dwa, trzy, cztery a nawet sześć miesięcy. W szczególności uważają za niepotrzebną czynność przepisywanie zwróconego polecenia przelewu.

Warto jednak nadmienić, że znalazło się jedno przedsiębiorstwo, które uważa, że koncepcja dokonywania zwrotów jest słuszna (chodzi tu jednak o zwrot żądań zapłaty), że poprzednio przedsiębiorstwo miało znacznie więcej nierozliczonych przez odbiorców starych dostaw. Niewątpliwie dużo więc zależy od energii, z jaką przedsiębiorstwo dochodzi swoich pretensji.

Ostatnią wreszcie sprawą, która budzi zastrzeżenia jest podniesienie dolnej granicy jednego żądania zapłaty do wysokości 1.500 złotych. Przeciw temu przepisowi wypowiedziało się jedenaście przedsiębiorstw. Przepis, o którym mowa jest przede wszystkim niewygodny dla jednostek małych, gdzie sumy transakcji są niewysokie. Nic więc dziwnego, że spośród wymienionych jedenastu jednostek sześć stanowią przedsiębiorstwa przemysłu terenowego i spółdzielnie. Propozycje zmierzają do obniżenia granicy do 900 lub 1000 złotych.

Z. Reszczyński
Kraków

KREDYT NA INWESTYCJE GOSPODARKI CHŁOPSKIEJ*)

W całokształcie systemu oddziaływania na wzrost produkcji rolnej i na socjalistyczny rozwój wsi polskiej coraz większą rolę odgrywa kredyt rolny, a w szczególności kredyt inwestycyjny. Kredyt ten, przyczyniając się bowiem do utrzymania i zwiększenia mocy produkcyjnych rolnictwa, umożliwia osiąganie wzrostu produkcji rolnej w drodze jej intensyfikacji oraz stwarza dogodne warunki do rozwoju społeczno-gospodarczej inicjatywy chłopów.

W pierwszym okresie powojennym kredyt inwestycyjny nie odegrał znaczniejszej roli na wsi. Ogrom potrzeb inwestycyjnych kraju w dziedzinie transportu, przemysłu i handlu wymagał z konieczności skoncentrowania środków materiałowych i pieniężnych przede wszystkim na te dziedziny, pozostawiając zaspokojenie potrzeb inwestycyjnych wsi na okres późniejszy. Rozwój kredytu inwestycyjnego zaczyna się właściwie w okresie powojennym, wraz z zapoczątkowaniem w roku 1954 nowej polityki rolnej, a zwłaszcza po roku 1956. Wskazuje na to wiel-

kość udzielonych kredytów inwestycyjnych wsi w poszczególnych latach okresu powojennego (tabela 1).

Tabela 1

R o k	Kredyty inwestycyjne wyplacone w mln zł
1945	10
1946	43
1947	55
1948	132
1949	197
1950	138
1951	165
1952	221
1953	350
1954	698
1955	814
1956	949
1957	1329
1958	2153

*) Artykuł powyższy napisany został przed ogłoszeniem uchwał II Plenum KC PZPR w sprawie węzłowych zadań rolnictwa w latach 1959—1965. W związku z tym nie uwzględnia on w części dotyczącej założeń perspektywicznych nowych zadań inwestycyjnych jakie wysunięte zostały przed wsią, a zwłaszcza zagadnień związanych z Funduszem Rozwoju Rolnictwa. Do tematu tego powróćmy w następnym numerze „Wiadomości NBP”.

Do roku 1949 łącznie wieś otrzymała zatem ogółem 437 mln zł w okresie planu sześcioletniego — 2.386 mln zł, a w ciągu trzech lat bieżącego planu

pięcioletniego — 4.431 mln zł kredytów inwestycyjnych. Wymowa tych cyfr jest aż nazbyt oczywista. Lata 1956—1958 dały wsi blisko dwa razy więcej kredytów inwestycyjnych niż w okresie poprzedniej sześciolatki, a ponad dziesięć razy więcej niż w pierwszych pięciu latach powojennych.

Wielkość pomocy kredytowej w ostatnich latach świadczy wyraźnie o poważnym wysiłku finansowym państwa oraz o konsekwentnym realizowaniu nowej polityki rolnej.

W miarę rozwoju kredyt inwestycyjny rozszerzał swój zasięg podmiotowy.

Do roku 1948 kredyty udzielane były wyłącznie indywidualnym gospodarstwom chłopskim. Wraz z rozwijaniem się rolniczych spółdzielni produkcyjnych, w coraz znacznieszym stopniu pomoc kredytowa kierowana była na zespołowe potrzeby spółdzielni oraz na indywidualne potrzeby członków. W latach następnych, a zwłaszcza od roku 1954, pomocą kredytową objęte zostały także inne grupy ludności zamieszkującej na wsi, w szczególności pracownicy służby rolnej i leśnej oraz pracownicy innych zakładów pracy. Wreszcie od roku 1956 udziela się kredytów również rozwijającym się na wsi kółkom rolniczym i zespołom chłopskim, a także odbudowującemu się rzemiosłu wiejskiemu.

Podmiotowy przekrój kredytów inwestycyjnych dla wsi ilustruje tabela 2.

Tabela 2

L p.	Grupa pożyczkobiorców	Kredyty inwestycyjne udzielone w mln zł w roku				
		1945—1949	1950—1955	1956	1957	1958
1	Indywidualne gospodarstwa chłopskie i inne grupy ludności wiejskiej	394	1008	646	1110	1930
2	Rolnicze spółdzielnie produkcyjne	43	1377	294	138	142
3	Kółka i zespoły rolnicze	—	1	9	81	81

Równocześnie z rozszerzeniem zakresu pomocy kredytowej na wsi, szybko i wydatnie wzrasta, zwłaszcza w ostatnich latach, pomoc kredytowa dla mało- i średniorolnych gospodarstw chłopskich. Gospodarstwa większe korzystają z kredytów inwestycyjnych w bardzo małym stopniu. Przyjmując 100 za ogólną sumę kredytów wypłaconych dla indywidualnych gospodarstw chłopskich, w roku 1958 — gospodarstwom o obszarze do 10 ha wypłacono 87% kredytów, gospodarstwom o powierzchni od 10—15 ha — 10%, a gospodarstwom o powierzchni ponad 15 ha tylko 3% kredytów.

Równolegle do wzrostu rozmiarów pomocy kredytowej i zwiększania się podmiotowego zasięgu kredytu następował proces rozszerzania tej pomocy w kierunku przedmiotowym. Zjawisko to ilustrują dane zawarte w tabeli 3.

Kredyty inwestycyjne do roku 1955 były udzielane w zasadzie wyłącznie na osadnictwo, budownictwo gospodarcze, kultury specjalne i rozwój hodowli. Począwszy zaś od 1956 roku wieś korzysta w znacznym stopniu także z kredytów na budownic-

Tabela 3

Przedmiot kredytu	Kredyty wypłacone w mln zł w roku				
	1945—1949	1950—1955	1956	1957	1958
Budownictwo i remonty kapitalne	190	1014	504	739	1424
Inwentarz żywy	60	906	297	342	368
Inwentarz martwy	3	205	56	181	198
Inne	184	261	92	67	163
Ogółem	437	2386	949	1329	2153

two mieszkaniowe oraz na zakup maszyn i narzędzi rolniczych. Ponadto, jeśli chodzi o spółdzielnie produkcyjne i kółka rolnicze, to następuje tu dalsze rozszerzenie celów objętych kredytowaniem. Mianowicie w spółdzielniach produkcyjnych udziela się obecnie pomocy kredytowej na budownictwo mieszkaniowe dla członków oraz na działalność uboczną, na przykład na wytwarzanie materiałów budowlanych, przetwórstwo rolne, tartaki, młyny itp., pod warunkiem jednak, że działalność ta nie pozostaje w sprzeczności z produkcją podstawową. W kółkach i zespołach rolniczych pomocą kredytową objęto głównie zespoły maszynowe, melioracyjno-ląkarskie, zespoły wytwarzania materiałów budowlanych, a także w okresie przejściowym — zespoły elektryfikacyjne, których obecnie w zasadzie nie kredytuje się ze względu na trudności zaopatrzeniowe.

Przejawia się więc tendencja, aby wieś korzystać mogła z pomocy kredytowej na wszystkie w zasadzie potrzeby inwestycyjne, o ile są one celowe i uzasadnione gospodarczo. Potrzeby inwestycyjne zespołowych form gospodarki chłopskiej zaspokaja się przy tym niemal w pełni, potrzeby natomiast indywidualnych gospodarstw chłopskich, zwłaszcza w zakresie budownictwa, zaspokajane są tylko częściowo, mimo że na ten cel przeznaczają się przeważającą część kredytów.

Tego rodzaju sytuacja wynika z faktu, że wieś w celu zahamowania procesu dekapitalizacji powinna budować rocznie około 230 tysięcy budynków nowych oraz przeprowadzać remont kapitalny 160 tysięcy budynków. Wartość tych nakładów ocenia na jest na około 16 miliardów złotych.

Z powyższego wynika, że podstawowym kierunkiem kredytu inwestycyjnego na wsi powinno być nadal budownictwo. Jest to konieczne ze względu na fakt, iż na początku 1959 roku istniało jeszcze 68 tysięcy gospodarstw chłopskich, zniszczonych wskutek represji okupanta i działań wojennych na terenach przyczółkowych. Pewna część gospodarstw gnieździ się jeszcze w pomieszczeniach prowizorycznych, nie posiadając pomieszczeń dla inwentarza żywego itp. Według materiałów zebranych w końcu ubiegłego roku na terenach przyczółkowych trzeba wybudować około 38 tysięcy budynków inwentarskich, nie licząc stodoł. Program odbudowy tych gospodarstw ustalony został na okres lat 1958—1961.

Inne przyczyny, wskazujące na celowość koncentracji kredytu na budownictwo wiejskie, są to na przykład konieczność aktywizacji terenów zacofanych gospodarczo, których przykładem są Bieszczady.

dy, powstawanie nowych samodzielnych gospodarstw w związku ze sprzedażą ziemi, konieczność rozwijania specjalnych gałęzi produkcji rolnej, a w tym także produkcji eksportowej (rozwój hodowli drobiu, warzywnictwo, kultury specjalne itp.).

Specjalną formą długoterminowej pomocy finansowej dla wsi jest wprowadzona, począwszy od roku 1958, kredytowa sprzedaż ziemi.

Sprzedaż ziemi dokonywana jest na dogodnych warunkach, zwłaszcza jeśli chodzi o ceny ziemi, które w porównaniu z cenami, notowanymi na rynku są kilkakrotnie niższe w sprzedaży państwowej. Również spłata zobowiązań za ziemię nabytą od państwa jest bardzo dogodna dla nabywców. Obowiązani są oni wpłacać gotówkowo niewielkie zaliczki przy zakupie. Spłata reszty należności rozkładana jest na okres do 20 lat.

W roku 1958 sprzedano łącznie około 17 tysięcy ha ziemi o wartości sprzedażnej 161 milionów zł, z czego na warunkach kredytowych za około 132 miliony złotych.

Kredyty inwestycyjne udzielane są dla wsi na szczególnie dogodnych warunkach. Aktualne warunki pomocy kredytowej dla wsi przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Rodzaj kredytu	Maksymalny okres spłaty	Okres karencji	Stopa procentowa
Kredyty długoterminowe dla rolniczych spółdzielni produkcyjnych	do 30 lat	do 6 lat	1%
Kredyty długoterminowe dla kółek i zrzeszeń rolniczych	do 20 lat	do 2 lat	2%
Kredyty długoterminowe dla ludności wiejskiej na budownictwo nowe	do 20 lat	do 2 lat	3%
Kredyty długoterminowe dla ludności wiejskiej na remonty kapitalne i inne cele	do 10 lat	do 1 roku	3%
Kredyty średnioterminowe dla ludności wiejskiej	do 5 lat	do 1 roku	4%

W niektórych szczególnych przypadkach stosowane są na mocy specjalnych decyzji rządu jeszcze dogodniejsze warunki kredytowania.

Z tabeli 4 wynika uprzywilejowanie zespołowych form gospodarki chłopskiej zarówno w okresie spłaty, karencji oraz w stopie procentowej. Jest to niewątpliwie wyraz polityki popierania rozwoju socjalistycznych form gospodarki na wsi, który ujawnia się ponadto w takich formach pomocy, jak dogodne konwersje zobowiązań, umorzenia niektórych kredytów, prolongaty terminów spłaty itp.

Przy udzielaniu kredytów pobiera się, zależnie od formy organizacyjno-prawnej pożyczkobiorcy, od wielkości i celu pożyczki, od sytuacji finansowej dłużnika itp., zabezpieczenie w formie:

- zabezpieczenia hipotecznego,
- skryptu dłużnego z poręką jednej lub kilku osób,
- cesji polis ubezpieczeniowych, cesji należności itp.

Powszechnie stosowaną formą zabezpieczenia kredytów udzielanych ludności wiejskiej był do niedawna skrypt dłużny z poręką. Obecnie wprowadzone zostały nowe zasady dotyczące zabezpieczenia kredytów długoterminowych. Przy kredytach nie przekraczających kwoty 10 tysięcy złotych nie pobiera się w zasadzie poręki w ogóle. Pożyczkobiorca składa w tym przypadku skrypt dłużny podpisany przez siebie i współmałżonka lub pełnoletniego członka rodziny.

Kredyty przekraczające kwotę 10 tysięcy złotych zabezpieczone są hipotecznie lub przez solidarną porękę jednej lub dwóch osób.

Zabezpieczenie hipoteczne stosuje się w tych wszystkich przypadkach, gdy uporządkowane są sprawy własnościowe i gdy istnieją księgi wieczyste (przy kredytach na budownictwo mieszkaniowe zabezpieczenia dokonuje się również w formie złożenia do zbioru dokumentów oświadczenia banku o udzieleniu pożyczki).

W przypadkach, w których zastosowanie zabezpieczenia hipotecznego jest niemożliwe lub niecelowe stosuje się zabezpieczenie w formie poręki jednej lub dwóch osób w zależności od sytuacji finansowo-gospodarczej dłużnika, wysokości pożyczki, okresu jej spłaty itp.

W wyniku powojennej działalności kredytowej Banku Rolnego, a od roku 1958 także spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w zakresie inwestycji ludności wiejskiej, wieś otrzymała do roku 1958 na cele inwestycyjne łącznie 7,3 miliarda złotych kredytów inwestycyjnych. Zwrot tych kredytów ze względu na ich w większości długoterminowy charakter rozkłada się na wiele lat. Spłata kredytów następuje bowiem w zasadzie w ratach półrocznych. Stąd też zadłużenie wsi z tytułu kredytów inwestycyjnych jest obecnie znaczne. Mimo to spłacalność kredytów, zwłaszcza w latach ostatnich, jest coraz lepsza. Świadczy o tym stosunek zaległości do ogółu kredytów.

Na ogólny stan zadłużenia wsi z tytułu kredytów inwestycyjnych wynoszący na koniec 1958 roku ponad 5 miliardów złotych, zaległości wynoszą 185 milionów złotych, to jest około 4%, podczas gdy w latach poprzednich sięgały kilkunastu procent.

Na polepszenie spłacalności kredytów poważny wpływ wywarło usprawnienie pracy aparatu kredytowego na wsi, w szczególności zaś wprowadzenie takich form zabezpieczenia, jak poręka i hipoteka oraz niewątpliwa, znaczna poprawa w sytuacji finansowej wsi.

Działalność w zakresie kredytowania inwestycji rozwija się w dwóch instytucjach kredytowych. Obsługę kredytową wsi prowadzą obecnie Bank Rolny oraz spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe w zakresie ustalonym przez ministra finansów. Aparat ten w obecnym systemie kredytowym pod względem sieci jest najliczniejszy i w zasadzie dostateczny. Bank Rolny dysponuje swymi oddziałami i placówkami terenowymi w około 300 powiatach, zaś sieć spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych liczy 1.300 placówek.

Bank Rolny koncentruje całość obsługi finansowo-kredytowej rolniczych spółdzielni produkcyjnych, kółek i zrzeszeń rolniczych oraz obsługę indywidualnej gospodarki chłopskiej (w zakresie większych

inwestycji). Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe od roku 1958 udzielają pomocy kredytowej wyłącznie indywidualnej gospodarce chłopskiej w zakresie kredytów inwestycyjnych, tak zwanych średnioterminowych na drobne budownictwo i remonty, na zakup inwentarza żywego i martwego oraz na inne drobne cele inwestycyjne.

Podział kompetencji między Bank Rolny i spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe jest w zasadzie słuszny i wynika z założenia wykorzystania szerokiego aparatu spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych do rozprawdzenia obok pożyczek obrotowych także drobnych pożyczek inwestycyjnych dla wsi.

W perspektywie najbliższych lat przed aparatem bankowym, kredytującym inwestycje wiejskie, stoją bardzo poważne zadania, wynikające z planowanego znacznego wzrostu nakładów inwestycyjnych w gospodarce chłopskiej i odpowiedniego wzrostu kredytów inwestycyjnych dla wsi. Według założeń następnego planu pięcioletniego nakłady i kredyty inwestycyjne w gospodarce chłopskiej wyniosą (tabela 5):

Tabela 5
(w milionach złotych)

T r e ś ć	1959	1960	1956—60	1961—65
I. Nakłady inwestycyjne—ogółem	8.435	9.500	37.650	68.500
w tym na:				
— budownictwo gospodarcze	2.370	2.900	11.400	24.300
— budownictwo mieszkaniowe	3.500	3.600	15.400	26.200
maszyny i urządzenia rolnicze	2.400	2.900	10.100	17.500
II. Kredyty inwestycyjne — ogółem	2.305	2.570	9.300	18.500

W ciągu następnego pięciolecia nastąpi zatem w stosunku do bieżącego pięciolecia blisko dwukrotny wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarce chłopskiej i dwukrotny wzrost kredytów inwestycyjnych.

Tendencje rozwojowe pomocy kredytowej dla wsi oraz wytyczne w dziedzinie wzrostu produkcji rolnej i stopniowej socjalistycznej przebudowy wsi stawiają przed kredytem rolnym poważne zadania. W szczególności perspektywiczny program rozwoju rolnictwa wymaga prowadzenia odpowiedniej polityki w stosunku do wsi również w zakresie pomocy kredytowej. Zwłaszcza w sposób odpowiadający wymogom polityki rolnej udzielana być powinna pomoc kredytowa na cele inwestycyjne. Kredyty te, stanowiąc szczególnie dogodną pomoc dla rolnictwa, są jednym z istotnych czynników oddziaływania na rozwój wsi w kierunku pożądanym przez państwo.

Z tych względów przed aparatem kredytowym stają coraz poważniejsze zadania, w szczególności zaś w zakresie zapewnienia ekonomicznej celowości i efektywności kredytów oraz wykorzystania ich

w sposób odpowiadający potrzebom dalszego wzrostu produkcji rolnej i socjalistycznego rozwoju wsi polskiej.

Zadania te pociągają za sobą konieczność doskonalenia i przystosowywania do nowych warunków systemu kredytowania inwestycji na wsi oraz zapewnienia jak najwłaściwszej organizacji aparatu kredytowego, dającej podstawy do prowadzenia skoordynowanej polityki kredytowej w stosunku do całej gospodarki chłopskiej.

W szczególności brak jest w obecnym systemie kredytowym elementu dyrektywności w zakresie kierowania kredytów na określone podmioty i cele gospodarcze, a także występuje zjawisko dekoncentracji i rozproszenia kredytów. W związku z tym wykorzystanie kredytów w przeważającej większości kształtuje się w sposób żywiołowy, a nie kierowany, najbardziej pożądanym z punktu widzenia rozwoju produkcji rolnej.

Również wyeliminować należałoby istniejące w obecnym systemie kredytowym możliwości kredytowania tych samych podmiotów i tych samych celów gospodarczych przez instytucje kredytowe. Prowadzi to bowiem do przekredytowania w stosunku do możliwości płatniczych, powoduje powstawanie zaległości w spłatach kredytów, nadmierne obciążanie gospodarstw itp.

Istotnym też zagadnieniem jest zapewnienie powiązania działalności kredytowej z zaopatrzeniem wsi. Dotychczasowy system udzielania kredytów stwarza możliwości powstawania znacznych dysproporcji w tym zakresie.

Aczkolwiek obecne formy kredytowania zespołowej działalności chłopów tworzą warunki sprzyjające rozwojowi inicjatywy społeczno-gospodarczej na wsi, tym niemniej nie są one wystarczające na okres bardziej masowego rozwoju tej działalności. Przede wszystkim szukać należałoby sposobów bardziej aktywnego włączenia własnych środków wsi na cele zespołowej działalności, która opiera się obecnie w przeważającej większości o środki państwowe. Wprowadzić należałoby także jak najbardziej skuteczne formy zabezpieczenia kredytów udzielanych określonym kolektywom chłopów przez ustanowienie odpowiedzialności materialnej za zobowiązania wobec państwa.

Wreszcie jeśli chodzi o organizację aparatu kredytowego, to po spełnieniu postulatów skoncentrowania całokształtu zagadnień kredytowych wsi w jednym banku państwowym (z dniem 1 września br. Bank Rolny przejął od Narodowego Banku Polskiego nadzór nad działalnością pożyczkową i refinansowanie SOP) należałoby unormować stosunki między bankiem a SOP w ten sposób, aby zapewnić skuteczną kontrolę realizacji przez SOP polityki kredytowej na wsi a współpracę banku z SOP i z ich związkiem ułożyć na płaszczyźnie przede wszystkim wspólnego celu jaki mają do spełnienia na wsi obie te instytucje.

Do tematów tych i związanych z nimi jeszcze wrócimy, wydaje się celowe jednak rozwinięcie w tym zakresie szerszej dyskusji, która mogłaby posłużyć do ulepszenia pracy aparatu kredytowego na odcinku kredytowania inwestycji na wsi.

R. Harasimowicz

Bank Rolny

Z ZAGADNIENIŃ ORGANIZACJI PRACY KREDYTOWEJ DYREKTORA ODDZIAŁU

Uchwały III Zjazdu Partii w jednym z punktów mówią o podstawowych dźwigniach wzrostu wydajności pracy, zaliczając do nich, na jednym z czołowych miejsc, „poprawę organizacji pracy tak w poszczególnych zakładach jak i w zakresie współdziałania między zakładami oraz w skali gałęzi całej gospodarki”.

Sprawom ulepszenia organizacji pracy poświęcono w ostatnim czasie sporo miejsca na łamach „Wiadomości NBP”. Tematyką tą zajmowały się również publikowane ostatnio wypowiedzi dyrektorów oddziałów na temat rozkładu ich zajęć.

Nie negując dalszej potrzeby wymiany doświadczeń należy jednak stwierdzić, że wydaje się również konieczne spojrzenie na pracę kredytową dyrektora oddziału pod innym nieco kątem widzenia, a mianowicie z punktu konfrontacji zasad naukowej organizacji pracy z codzienną praktyką.

Zadania naukowych badań w dziedzinie organizacji pracy sprowadzają się przede wszystkim do analizy czasu pracy drogą rozłożenia każdej pracy ludzkiej na proste elementy, a następnie przeprowadzenia badań w celu systematycznego podnoszenia wydajności pracy w poszczególnych składnikach. Jest sprawą niewątpliwą, że rozwiązanie tych zagadnień w każdej instytucji, w tym również w Banku, należeć musi do komórek organizacyjnych.

Współczesny zakład pracy wymaga nie tylko codziennego wysiłku pracowników, ale również z ich strony dokładności i oddania instytucji. Szczególnie jest to niezbędne wobec zjawisk życia gospodarczego. Przebiegają dzisiaj — jeśli chodzi o bankowość — dwa znamienne procesy w skali światowej i to zarówno w krajach kapitalistycznych jak i w krajach socjalistycznych. Wzrostowi wymagań pod adresem pracowników finansowych, przede wszystkim jeżeli chodzi o całokształt przepisów dotyczących gospodarki narodowej, analizę działalności przedsiębiorstw, zdolność przewidywań, towarzyszą zmiany jakościowe a nie, z wyjątkiem może Stanów Zjednoczonych, ilościowe. Sytuacja taka określa zwiększone wymagania w stosunku do dyrektora oddziału.

Istotny sens decentralizacji sprowadza się do przeniesienia w dół wszystkich czynności, które mogą być przeniesione do oddziału. Tylko w ten sposób można stworzyć warunki niezbędnej, bardziej skutecznej, swobody działania. W historii koncernów kapitalistycznych znane są na początku dwudziestego stulecia dzieje Forda. Stworzony przez niego koncern upadłby całkowicie, gdyby nie pospieszna rewizja poglądów, dokonana przez syna. Przyczyną tego była nadmierna centralizacja dyspozycji, skupiona w rękach właściciela przedsiębiorstwa i kompletny brak zaufania do podległego personelu kierowniczego, dużo pomieszanych wzajemnie celów pracy, brak analizy spełnianych czynności, ostra kontrola wewnętrzna, która w takich warunkach gubiła się w drobiazgach i nie mogła dać pożądanych wyników.

Obecna sytuacja w Banku, gdzie decyzja kredytowa może być przez jednostkę nadrzędną uchylona

tylko w przypadku jej sprzeczności z obowiązującymi przepisami, lub działanie na szkodę interesu ogólnego jest jak najbardziej prawidłowa i stanowi chyba wyraźne przeciwstawienie obrazu nakreślonego powyżej. Istnieją jednak jeszcze dwa zagadnienia, omówienie których jest niezbędne.

Pierwsze z nich to twierdzenie, że problemu decentralizacji nie można uważać za wyczerpany u wrót oddziału operacyjnego. Również wewnątrz oddziału, a już szczególnie jeśli chodzi o pracę komórki kredytowej, cały ciężar samodzielności powinien spoczywać na barkach inspektorów kredytowych, kredytujących bezpośrednio przedsiębiorstwa. Dobry kierownik jednostki organizacyjnej powinien do minimum ograniczać interwencję własną, pozostawiając pracownikowi szeroki zakres swobody działania, wyboru metod i sposobów kontroli. Oczywiście, że zasada taka nie jest sprzeczna z inną regułą, głoszącą niezbędną potrzebę kontroli ilości i jakości zadań spełnianych przez pracownika. Wręcz przeciwnie, im szersze są ramy działalności pracowników, tym sito kontroli musi być gęściejsze. Będzie jeszcze o tym mowa w dalszych naszych rozważaniach. Niemożliwa jest jednak sytuacja odwrotna, w której nadmierna ilość szczegółów związanych z techniką pracy przytłaczałaby dyrektora oddziału.

Druga kwestia, to sprawa odpowiedzialności. Zapewnienie pełnej swobody dla decyzji kredytowej dyrektora oddziału, szeroki zakres samodzielności w dziedzinie organizacji pracy i polityki personalnej muszą prowadzić w prostej linii do wzrostu odpowiedzialności. Jeżeli nie chcemy wchodzić w szczegóły działalności oddziału, to jednak podstawą oceny jego pracy powinny być dla jednostki nadrzędnej wyniki tej pracy. Nie jest to problem łatwy, mieści się w nim bowiem sprawa odpowiedzialnej analizy ekonomicznej pracy oddziału. Jednak bez rozwiązania tego zagadnienia i doprowadzenia w najkrótszym czasie do wyraźnego wzrostu odpowiedzialności, decentralizacja uprawnień oddziałów będzie stale zagrożona. Nieco inaczej natomiast przedstawia się sprawa odpowiedzialności pracowników. Istotna różnica tkwi w możliwościach częstszej oceny, dokonywanej przez dyrektora oddziału w porównaniu z pracą tego ostatniego. Ocena ta powinna być obiektywna i w ślad za nią powinny iść odpowiednie konsekwencje, oczywiście odpowiednio rozmieszczone w czasie i wyczerpujące wszystkie możliwości, a więc szkolenie, usuwanie materialnych trudności pracownika. Brak ciągłości w postępowaniu oznaczać musi zawsze tylko jedno — kompletną dezorganizację pracy danej komórki.

Istota zadań dyrektora oddziału należy do sfery ekonomicznej działalności Banku. Na tym tle wielkim nieporozumieniem wydaje się jego nadmierne obciążenie czynnościami administracyjnymi. Jest to klasyczny przykład podstawowego błędu w dziedzinie organizacji pracy. Komórka administracyjna musi być obsadzona przez pracownika samodzielnego, o pełnych kwalifikacjach. Szczupłość obsady w tej komórce uzasadnia chyba w całej pełni taki postulat. Jak wynika bowiem z niektórych wypowiedzi na łamach „Wiadomości NBP” oraz relacji ustnych

na naradach, brak takiego pracownika jest zasadniczym powodem nadmiernego przeciążenia wielu dyrektorów czynnościami, jeśli już nie całkowicie zbędnymi, to w każdym razie drugoplanowymi. Nie negując potrzeby ingerencji dyrektora oddziału w całość spraw związanych z pracą podległej mu jednostki, wydaje się, że jest rzeczą wysoce nierozsądną proporcjonalne dzielenie czasu między starania o zakup koksu dla oddziału a decyzje ekonomiczne. Bowiem treść decyzji ekonomicznych w obecnym naszym układzie coraz bardziej zależy od osobowości kierownika jednostki organizacyjnej. Od aktywnej roli dyrektora oddziału, jego inicjatywy, pomysłowości, decyzji i kontroli jej wykonania zależy w świetle obecnych jego uprawnień poziom pracy całego oddziału.

Drucker wylicza następujące funkcje dyrektora jednostki: ustalenie celów pracy, opracowanie zasad organizacji pracy, umotywowanie dyspozycji wobec pracowników, ocena wyników pracy, starania o dalszy rozwój pracowników, reprezentacja jednostki na zewnątrz.

Jakie postulaty można na tym tle wysunąć w zakresie organizacji pionu kredytowego? Omówimy je kolejno.

Ustalenie celów pracy. Brak sformułowania celów pracy i sposobów jej wykonania, czyli niezbędnych elementów planowania pracy jest nie do pomyślenia w żadnej dużej, nowoczesnej instytucji. Tak się złożyło, że planowanie pracy w latach ubiegłych, sformalizowane i nieumiejętnie lansowane, spotkało się z ogólną dezaprobatą. Wydaje się, że głównym powodem tego zjawiska było sporządzanie planów pracy dla dużych jednostek organizacyjnych oddziału-wydziału. Z istoty więc rzeczy plany takie mogły obejmować tylko najważniejsze czynności. A że ich wykonanie często odbiegało od przewidywań, na skutek płynności dyspozycji, trudno się więc dziwić zniechęceniu. Dokumenty te nie spełniały podstawowego postulatu kontroli wykonania zadań. Bliższa analiza tych niepowodzeń wykazuje już na pierwszy rzut oka, że niewiele również miały one wspólnego z prawidłową organizacją pracy, nie dokonywały bowiem podziału czynności na proste, jednoznaczne elementy.

Obecnie sytuacja wygląda w ten sposób, że podstawą ekonomicznej działalności oddziału są wytyczne oddziału wojewódzkiego oraz własne rozpoznanie dyrektora oddziału na podstawie posiadanego materiału sprawozdawczego i statystycznego. Trudno sobie wyobrazić, aby z punktu widzenia racjonalnej organizacji pracy, wykonanie ich miało wisieć w próżni. Wydaje się, że z jednej strony konieczność dokonania rozdziału konkretnych poleceń między poszczególnych inspektorów, a z drugiej strony zamknięcie projektowanych prac w ściśle określonych ramach, zwykle w ramach kwartału, uzasadnia propozycję opracowania przez poszczególnych inspektorów zadań kwartalnych.

Taki rodzaj harmonogramu kwartalnego, zwięzłego w formie, dla każdego pracownika, z ewentualnym jednolitym podziałem rodzajowym i w czasie na czynności manipulacyjne, sporządzenie sprawozdawczości, czynności przygotowawcze do inspekcji, inspekcje kredytowe, inspekcje funduszu płac i inspekcje inwestycyjne oraz czynności dodatkowe, spełniałby wielorakie funkcje. Dokument taki byłby

rozdziałem konkretnych zadań, za wykonanie których pracownik czułby się współodpowiedzialny, umożliwiałby kontrolę wykonania zadań, ułatwiałby analizę porównawczą (potrzeby i nadwyżki) obciążenia, umożliwiałby wreszcie na tle wyników ilościowych porównawczą ocenę jakości pracy.

Wydaje się również, że rozsądny dyrektor oddziału, który nie ma zamiaru drażnić pracowników nadmierną ingerencją w rodzaj i okres czasu wykonywania każdej czynności, a z drugiej strony nie chce pozbawić się instrumentu kontroli czynności wykonywanych przez pracownika, z opracowania takiego nie powinien pochopnie rezygnować. Niezbędny jest również, w dotychczasowych wypowiedziach myśl ta przewijała się dość wyraźnie, jakiś harmonogram prac dyrektora. Aczkolwiek w wypowiedziach omawiano przeważnie przebieg czynności dziennych, wydaje się słuszniejsze opracowywanie planu czynności na dłuższy okres czasu. Chodzi bowiem o niepowtarzalność niektórych czynności, a właściwe zaplanowanie narad, konferencji, kontroli jest możliwe w perspektywie dłuższego okresu. Nie oznacza to, że wobec pracowników nie należy również formułować celów pracy codziennej. Przegląd wpływającej codziennie do oddziału korespondencji w sprawach kredytowych uzasadnia w całej pełni wydawanie odpowiednich dyspozycji.

Organizacja pracy. Najważniejszym czynnikiem prawidłowej organizacji pracy jest sam człowiek, wyposażony w czynności koordynowania, umiejętności skalania i wydawania sądów, posiadający wyobraźnię. Dlatego tak wielkie znaczenie i to zarówno z punktu widzenia jednostki jak i z punktu widzenia społecznego, posiadają motywy pracy. W warunkach naszego ustroju rola ich jest tym większa, że utraciła na znaczeniu obawa przed utratą pracy i coraz większego znaczenia nabierają motywy pozytywne. Wyniki badań socjologicznych doprowadziły do stwierdzenia, że nieuzasadnione były przypuszczenia, porównujące człowieka do automatu, reagującego wyłącznie na wrzuconą monetę.

O jakie więc momenty tu chodzi? Przede wszystkim o stworzenie w oddziale atmosfery szacunku dla pracy. Dobrze spełniane obowiązki muszą się przyczyniać do stopniowego wspinania się po szczeblach hierarchii służbowej, uzyskiwania wyższego wynagrodzenia, do nagrody i pochwały na naradach. W naturze ludzkiej istnieje bardzo silnie rozwinięta wrażliwość na pochwałę, jest to jedno z praw psychologicznych, bez względu na to czy się ludzie do tego głośno przyznają, czy też nie. W Banku często z instrumentu tego czyniony jest zbyt mały stosunkowo użytek. A nieraz wskazane byłoby, aby dobre opracowanie inspekcji czy sprawozdania spotkało się z głośną publiczną pochwałą. Takie samo postępowanie dyrektora oddziału powinno mieć miejsce przy omawianiu błędów i niedociągnięć w pracy. Ale z drugiej strony tylko na podstawie codziennej obserwacji i kontroli zadań może być możliwa prawidłowa polityka awansowa. Brak właściwej oceny pracy pracownika prowadzi, przez bardzo żywe u niektórych dyrektorów oddziałów tendencje do równomiernego rozdziałania awansów, do zniechęcania ludzi zdolnych, którzy mogą nieraz dużo z siebie dać. Dlatego wydaje się, że należałoby bardziej stanowczo przeciwstawiać się tego rodzaju decyzjom. Wadliwa musi być organizacja takiej jednostki i niedostateczne wyniki jej pracy, w których czło-

wiek mało wydajny lub o niewielkich zdolnościach staje się miernikiem awansów.

Ważne dla organizacji pracy jest zharmonizowanie interesów jednostki i grupy. Praca inspektora kredytowego, która przyczynia się do sukcesów danej grupy, daje obustronne zadowolenie. Jednak muszą w tym celu istnieć odpowiednie warunki w oddziale. Są one zwykle wynikiem wielostronnego zaufania pracowników do kierownictwa oraz w kręgu samych pracowników. Zaufanie jest możliwe tylko wówczas, gdy człowiek wie, że nikt go nie chce wprowadzić w błąd, ułatwia ono wówczas kontakty, ale nie można go nigdy nikomu narzucić. Jest ono zwykle rezultatem długotrwałej obserwacji.

Bardzo istotną sprawą, szczególnie chyba, gdy chodzi o problematykę kredytową, jest zagadnienie dyskusji. Wzajemne zacietrzewienie zwykle nie sprzyja logicznemu wnioskowaniu.

Nadmierna specjalizacja prowadzi do rozgraniczenia kompetencji, a to z kolei wyłania potrzebę koordynacji. Tymczasem nadmierny zakres koordynacji jest, według zgodnej opinii teoretyków, dowodem właśnie wadliwej organizacji pracy. Dlatego słuszny jest kierunek, aby zagadnienia dotyczące danego przedsiębiorstwa skupione były w jednym ręku, a konkretne ustępstwa czynione tylko dla czynności manipulacyjnych (kontrola bieżąca funduszu płac, planowanie kasowe). W tego typu układzie poziomym nie ma również miejsca na trudności związane z koordynacją zagadnień planistycznych z kredytowymi.

Samo pojęcie, któremu w swoim czasie poświęcono dużo miejsca, wydaje się być znowu przykładem nieporozumienia. Komórka kontroli funduszu płac lub planowania kasowego przedstawia tylko materiały cyfrowe dyrektorowi lub naczelnikowi wydziału planowania i kredytów, którzy z kolei wydają dyspozycje inspektorom kredytowym. Natomiast koordynacji, w innym nieco pojęciu, wymaga praca ekonomiczna oddziału. Do jej przejawów powinny należeć regularne narady u dyrektora oddziału z naczelnikiem wydziału i kierownikami grup na temat charakterystycznych zjawisk gospodarczych w okręgu całego oddziału i znalezienia środków zaradczych, sprawy osobowe, współpracy, gdy niespodziewane akcje stanowią zbyt wielkie obciążenie dla danej grupy lub połączone są z wielkimi trudnościami. Nie wspominam tu o potrzebie kolektywnej oceny wniosku kredytowego, gdyż problem ten jest tak wyraźnie zarysowany, że nie powinien budzić żadnych kontrowersji. Natomiast przykładem zaprzeczenia prawidłowej organizacji jest brak jednolitych formularzy czy druków, zwłaszcza, gdy mogą one być ujednolicone w skali kraju. Na szczęście okres ten przechodzi również powoli do przeszłości.

Na podstawie proponowanych harmonogramów pracy czy planów pracy możliwa jest analiza porównawcza wykonywanych czynności. Jest ona ważna z tego względu, że przeprowadzona w niedługich odstępach czasu powinna się przyczynić do wykrycia czynności, które już dawno straciły na znaczeniu, a ciągle trwa niezmienny stan organizacyjny. Przykłady wyodrębnionych komórek kapitałnych remontów, niezmiennego stanu osobowego komórek kontroli funduszu płac, mimo przekazania inspekcji inspektorom kredytowym i dodatkowego obciążenia ich czynnościami inwestycyjnymi, są aż nadto wymownym dowodem nienormalnej sytuacji w tej dziedzinie.

A korekta nierównomiernego obciążenia ilością przedsiębiorstw, mimo zmiennych elementów w czasie, jak na przykład ilość przedsiębiorstw kredytowanych i niekredytowanych, różna ilość pozycji planu sfinansowania inwestycji, ilość kredytowanych pozycji inwestycyjnych, stanowi dodatkowy argument na rzecz propozycji tego rodzaju.

Obok kontroli zadań podstawowych, instrumentem kształtowania kierunku pracy kredytowej w oddziale powinna być statystyka oddziałowa. Temat ten jest tak obszerny, że wymagałby odrębnego omówienia. Z braku miejsca chciałbym się ograniczyć tylko do wyliczenia tych jej elementów, które są niezbędne z punktu widzenia problematyki rozstrząsanej obecnie. Uzasadnieniem właściwie pojętej statystyki oddziału jest konieczność poznania objawów życia gospodarczego okręgu oddziału oraz uczynienie z niej środka kontroli pracy oddziału, zmierzającego do poprawy zjawisk niepomyślnych. Statystyka powinna ograniczać się tylko do cyfr niezbędnych i zawierać odpowiedź na pytania ściśle sformułowane przez dyrektora oddziału. Powinna ją następnie cechować ciągłość, z uwagi na konieczność porównania z okresami ubiegłymi, musi ona być również regularnie aktualizowana.

Nie chodzi tu przy tym tylko o zbiór cyfr, ale o wykrycie tendencji rozwojowych i wzajemnych związków między poszczególnymi zjawiskami gospodarczymi. Oto przykład — procent zapasów w stosunku do obrotu poszczególnych przedsiębiorstw handlowych, udział procentowy podatku gruntowego w skupie, stosunek procentowy zapasów do produkcji, wzajemny stosunek obrotu artykułami żywnościowymi i przemysłowymi, zmiany wysokości sprzedaży niektórych artykułów w wyniku zmiany cen, zmiany we wzajemnej relacji wysokości skupu żywności i zboża, udział procentowy funduszu płac w stosunku do wartości produkcji przedsiębiorstw, rejestracja zmian wydajności pracy w wytypowanych przedsiębiorstwach przemysłowych, porównawcze wyniki efektywności inwestycji, obliczone we wniosku kredytowym, bilans dochodów i wydatków ludności z podziałem na ludność miast i wsi itd.

Ważnym czynnikiem oceny prawidłowości wniosków kredytowych będzie porównanie stanów faktycznych zapasów z wielkościami planowanymi. Sedno zagadnienia tkwi jednak w tym w jaki sposób statystyka oddziału przyczynia się do właściwej analizy sytuacji gospodarczej okręgu wobec władz, do stosowania skutecznej polityki kredytowej i ciągłego usprawniania pracy oddziału.

Bardzo przestrzegana powinna być zasada jednolitości rozkazodawstwa. Pracownik powinien podlegać tylko jednemu, bezpośredniemu przełożonemu, przewidzianemu w strukturze organizacyjnej i od tego przełożonego powinien otrzymać wszystkie dyspozycje. Oczywiście nie oznacza to zakazu wspólnych konsultacji z pracownikiem i bezpośrednim przełożonym przed zatwierdzeniem wniosku kredytowego. Różnice zdań na ten temat mogą mieć przecież istotne znaczenie dla ostatecznych rozstrzygnięć dyrektora oddziału.

Należy przy tym pamiętać, że łańcuch ogniówa dyspozycyjnego powinien być możliwie krótki, nie powinien obejmować więcej niż dwie, trzy osoby — dyrektor, naczelnik, kierownik grupy oraz, że nie powinien w sposób nadmierny hamować samodzielności pracownika.

Ocena wyników pracy. Głoszenie tezy o samodzielności pracowników rozszerza a nie zawęża problematykę kontroli. Dlatego wydaje mi się, że dyskusja wszczęta niedawno na temat potrzeby dalszego utrzymania kontroli wewnętrznej w pionie planistyczno-kredytowym jest również przykładem nieporozumienia. Nadzór i kontrola muszą być ciągłe i powinny być wykonywane przy pomocy wszystkich możliwych środków i we wszystkich możliwych formach. Skostnienie w tej dziedzinie było i jest nadal niebezpieczne. Do form kontroli należy więc zaliczyć adnotacje o sposobie wykonania zadania i uwagi o ich wykonaniu, prowadzenie terminarza, polecenia ustne, pisemne, podpisywanie korespondencji, przedkładanie korespondencji do wglądu, organizacja narad, dopilnowanie usunięcia usterek stwierdzonych w toku instruktażu jednostki nadrzędnej lub rewizji oddziału, zapobieganie powtórnemu występowaniu ich w przyszłości, wreszcie i kontrolę wewnętrzną ex post. Brak czasu na chwili podpisywania korespondencji na dokładne przeanalizowanie zagadnień, sprawy załatwiane w czasie nieobecności dyrektora w oddziale, likwidacja stwierdzonych nieprawidłowości, są to wszystko wystarczające przyczyny do utrzymania i tej ostatniej kontroli. Oczywiście nie ma mowy o jej skuteczności, jeżeli dyrektor oddziału nie dopilnuje konsekwentnego usuwania stwierdzonych usterek. Towarzyszyć jej więc musi sprawdzenie wykonania wydanych w tym celu poleceń. Nie ulega wątpliwości, że jeżeli chodzi o obowiązki w tej dziedzinie, to powinny one być podzielone pomiędzy dyrektora oddziału i naczelnika w formie rozgraniczenia zagadnień, stałego lub okresowego. Ale dyrektor, będąc odpowiedzialny za cały oddział, odpowiada również za poziom i częstotliwość kontroli dokonywanej przez naczelnika.

Przyjęcie następującej zasady skutecznie zapobiegać powinno sformalizowaniu kontroli — nie posiada podstawowego znaczenia częstotliwość i zakres kontroli wewnętrznej. O jej poziomie i potrzebie decydują błędy stwierdzone w toku rewizji czy kontroli oddziału. W przypadku stwierdzenia poważnych niedociągnięć, brak kontroli, jej nieefektywność, świadczyć muszą źle o kierowniku jednostki organizacyjnej.

Dlatego nieodłącznym atrybutem skutecznej działalności dyrektora w tym zakresie powinny być wnioski w sprawie przeszkolenia pracowników, przesunięcia do innych stanowisk, przyznawania nagród, odpowiednia polityka awansowa. Pozostałe formy nadzoru nie powinny budzić poważniejszych wątpliwości.

Wspomnieć jeszcze należy o dużej doniosłości umiejętnie prowadzonych narad okresowych z załogą. Zwłaszcza jeśli na taką naradę dyrektor oddziału przygotowuje oceny okresowe pracy poszczególnych komórek i zreferuje swoje uwagi krytyczne. Muszą one jednak być poparte należycie opracowanym, obiektywnym materiałem dowodowym.

Umotywowanie dyspozycji wobec pracowników. W tym kręgu zagadnień mieści się zespół zjawisk określonych ogólnym mianem kultury zarządzania. Należy bowiem mieć zawsze na uwadze, że bardzo łatwo jest zniszczyć dobry zespół pracowniczy, a nieraz niezmiernie trudno go odbudować. Wydawanie poleceń arbitralnych jest niezmiernie połączające i łatwe, szczególnie gdy istnieje przewaga czynnika dyspozycyjnego. Trudniejsza, chociaż

śluszniejsza droga, oznacza w niektórych przypadkach konieczność przekonania o słuszności wydanej dyspozycji, zamiast ograniczenia się do wydania samego polecenia.

Ważnym narzędziem pomocniczym tej metody, szczególnie w odniesieniu do pracowników kredytowych, jest właściwe informowanie ogółu pracowników. Jeżeli pracownicy będą regularnie otrzymywali wszystkie dotyczące ich dyspozycje Centrali Banku czy oddziału wojewódzkiego, jeśli będzie się im podawało do wiadomości wyniki statystyki oddziału, jeśli będą dokonywane porównania wyników pracy oddziału z osiągnięciami innych oddziałów w skali wojewódzkiej i jeżeli trudności sygnalizowane na naradach nie będą budziły u pracowników wątpliwości, że są ukrywane przez dyrektora oddziału, zamiast przekazywania ich jednostce nadrzędnej, to postulat umotywowania dyspozycji będzie spełniony. Zbyt rzadko wykorzystywany jest jeszcze w Banku dobry sposób, praktykowany w w wielu innych instytucjach, że w przypadku poważniejszych trudności w rozwiązywaniu zagadnień zaprasza się na naradę pracowników jednostki nadrzędnej, w celu udzielenia konkretnej pomocy.

Harmonijny przebieg pracy w oddziale wymaga nieraz poparcia autorytetem dyrektora oddziału dyspozycji wydanych na przykład przez naczelnika wydziału planowania i kredytów, zwłaszcza że pracownicy oddzieleni szczeblem dyspozycji mogą nabierać przekonania, że dane polecenie jest tylko dodatkowym obciążeniem, wynikiem z inicjatywy bezpośredniego przełożonego.

Przestrzeganie zasady jednności rozkazodawstwa nie powinno jednak izolować dyrektora od trudności i bolączek pracowników. Często się zdarza, że gabinet dyrektora mieści się obok sali manipulacyjnej, a wydział planowania i kredytów na piętrze. Zainteresowanie okazane w takiej sytuacji w formie wizyt w tym wydziale, bieżące informowanie się dyrektora o przebiegu wykonania zadań, pomoc w rozstrzyganiu wątpliwości, należy chyba również zaliczyć do przejawów sprawnej organizacji pracy.

Starania o dalszy rozwój pracowników. Doksztalcanie zawodowe i ogólne, w przypadku braku odpowiednich kwalifikacji, jest niewątpliwie gwarancją właściwego poziomu pracy Banku. Zarówno zachęta jak i perswazje kierownika jednostki organizacyjnej jak również i odpowiednie, a przede wszystkim konsekwentne, stosowanie bodźców materialnych, mogą zapewnić pomyślne wyniki. Powinny one być ważnym miernikiem oceny pracy dyrektora. Inne zagadnienie, to szkolenie wewnątrz Banku. Tylko atrakcyjność form i osobisty udział dyrektora oddziału mogą tu zapewnić dobre wyniki.

Jeśli chodzi o formy szkolenia kredytowego, to dwie spośród nich zasługują na omówienie. Jest to szkolenie w innych, dobrych oddziałach; z tym jednak zastrzeżeniem, że dyrektor oddziału wysyłającego powinien również zainteresować się programem i przebiegiem szkolenia oraz narady w oddziale, odbywane systemem seminaryjnym. System ten powinien się sprowadzać nie do odczytywania a do samodzielnego referowania wybranych zagadnień przez kolejno zmieniających się pracowników. Im przydzielone tematy będą zwięźlejsze i im większa będzie ilość osób referujących, tym żywsze będą narady. Sprawdzianem ich powinno być podsycanie inicjatywy i przełamanie niechęci do

niezbędnych nieraz zmian. Narady powinny sprzyjać odkryciu czynników hamujących prawidłowe wykonywanie obowiązków. I jeszcze jedno, szczególnej opieki wymagają pracownicy zdolni i ofiarni. Z nich przecież będzie się rekrutować kadra następców i zapominanie o obowiązkach na tym odcinku jest na dłuższą metę niemożliwe w żadnej instytucji, która myśli o swoim rozwoju i potrzebach życia gospodarczego.

Uwagi końcowe. Przedstawione obowiązki dyrektora oddziału wcale nie należą do łatwych. Już chociażby z tytułu tyle razy na tym miejscu podkreślonej odpowiedzialności, musi on przecież znaleźć czas i na opiekę nad pozostałymi pionami, na przegląd prasy, czy rozszerzenie wiadomości fachowych. Mimo wszystko dyrektor oddziału nie powinien ani na chwilę zapominać o podstawowym obowiązku jakim jest zarządzanie finansami w swoim okręgu, o obowiązku działacza gospodarczego, od postawy którego, sposobu precyzowania i realizowania zasad

polityki kredytowej i pieniężnej, wpływu na różnego rodzaju ogniwa administracyjne, w dużym stopniu zależy skuteczność działania Banku.

Schemat nakreślony powyżej jest tylko wzorem. Podział czasu dla rozwiązania poszczególnych zagadnień, a jak łatwo tu o zwichnięcie niezbędnych proporcji, i rezultaty działania — oto treść, która może dopiero wypełnić zarysowane ramy. Inaczej określa się to po prostu mianem zdolności organizacyjnych. Jedno jest tylko pewne, że dalszy rozwój uprzemysłowienia kraju, doskonalenie metod zarządzania gospodarką narodową, jej coraz większe nasylenie walorami ekonomicznymi w prawdziwym tego słowa znaczeniu, zmuszają do zdecydowanego odrzucenia taryfy ulgowej również w dziedzinie organizacji pracy bankowej. Inne rozwiązanie prowadziłoby do kompletnej rezygnacji z ambicji wywierania określonego wpływu na ekonomikę przedsiębiorstw kredytowanych.

K. Głazewski
Bydgoszcz

ANALIZA RESTYTUCJI MAJĄTKU TRWAŁEGO

Problem restytucji majątku trwałego nie był u nas w ubiegłych latach dostatecznie doceniany. Polityka inwestycyjna zmierzała do jak najszybszej rozbudowy potencjału produkcyjnego. Faworyzowane były inwestycje rozwojowe kosztem inwestycji restytucyjnych. Zagadnienie to stało się w pełni aktualne dopiero w latach ostatnich, z chwilą podjęcia prac nad opracowaniem planu perspektywicznego na lata 1961—1975. Planowanie rozwoju produkcji w skali piętnastoletniej wyłoniło zagadnienie sprawności technicznej istniejącego majątku trwałego i jego restytucji. Ma ona kluczowe znaczenie w przedsiębiorstwach przedwojennych. Pomimo poważnych inwestycji po wojnie udział starych urządzeń produkcyjnych jest jeszcze bardzo duży. W najbliższych latach konieczne będzie poświęcenie znacznych sum na rekonstrukcję i restytucję starych obiektów. W niedługim czasie trzeba będzie również wymienić park maszynowy, zainstalowany w starych i nowych zakładach już po wojnie.

Oto dlaczego konieczne jest podjęcie systematycznych badań, dotyczących restytucji istniejącej substarcji majątkowej przedsiębiorstw produkcyjnych. Ważne są przede wszystkim studia nad metodologią analizy i planowania restytucji.

W ostatnim czasie opublikowano na łamach czasopism fachowych wiele prac w tym przedmiocie. Zagadnienia te przewijają się także w rozprawach poświęconych problematyce rozwoju perspektywicznego poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej. Autorzy wymienionych opracowań koncentrują się głównie na metodach badania reprodukcji majątku trwałego w skali ogólnokrajowej lub w skali poszczególnych gałęzi gospodarczych. Uderza natomiast brak prac badawczych, dotyczących ekonomiki środków trwałych z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Dlatego też zagadnieniu temu warto poświęcić kilka uwag. W artykule niniejszym spójrujemy nawiątlie problematykę, dotyczącą restytucji środków trwałych, aby na tej podstawie ustalić pewne wytyczne w sprawie analizy tego zagadnienia.

Zasady prawidłowej gospodarki środkami trwałymi

Całokształt gospodarki majątkiem trwałym podzielić można na dwie sfery, to jest na:

— gospodarkę rzeczową (eksploatację aktywną środków trwałych),

— gospodarkę finansową (eksploatację pasywną).

Przedmiotem gospodarki aktywnej jest eksploataowanie środków trwałych dla celów produkcyjnych oraz utrzymanie i powiększenie ich zdolności produkcyjnej.

Przedmiotem gospodarki pasywnej jest gromadzenie środków na roboty restytucyjne, finansowanie tych robót oraz racjonalne wykorzystywanie nadwyżek funduszu amortyzacyjnego.

*

Gospodarka rzeczowa w zakresie eksploatacji środków trwałych jest prawidłowa, jeżeli stwarza warunki umożliwiające:

a) utrzymanie zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa przy minimalnych kosztach eksploatacji środków trwałych,

b) systematyczne zwiększanie mocy wytwórczych i poprawę ekonomiki przedsiębiorstwa.

Utrzymanie zdolności produkcyjnej środków trwałych zależy od wielu czynników. Główną rolę odgrywają tu czynniki następujące:

— optymalny stopień obciążenia lub wykorzystania środków trwałych,

— fachowa obsługa,

— troskliwa konserwacja,

— systematyczne przeglądy,

— niezwłoczne remonty uszkodzonych obiektów,

— racjonalna gospodarka kapitalno-remontowa,

— celowa restytucja całkowita środków trwałych, wycofanych z eksploatacji.

Spółród wymienionych czynników szczególne znaczenie mają planowe przeglądy stanu technicznego i funkcjonalnego środków trwałych. Umożli-

wiają one ustalenie stopnia zużycia elementów i części obiektów w czasie, gdy nie przekroczyło ono dopuszczalnych granic. Systematyczne przeglądy zabezpieczają obiekty przed dalszym, nadmiernym, szybko postępującym zużyciem. Usuwanie w porę drobnych uszkodzeń i usterek przyczynia się równocześnie do zmniejszenia nakładów na remonty średnie. Niezwłoczne remonty średnie ograniczają z kolei wysokie koszty związane z remontami kapitalnymi. Krótko mówiąc, racjonalna gospodarka kapitalno-remontowa przedłuża okres eksploatacji środków trwałych i przyczynia się do spadku kosztów produkcji oraz wygospodarowania zysków na środkach trwałych. Prawidłowa gospodarka konserwacyjno-remontowa musi opierać się na systemie remontów planowo-zapobiegawczych.

Powiększenie zdolności produkcyjnej istniejącego majątku trwałego oraz poprawę jego efektywności osiąga się przez wykorzystanie postępu technicznego przy okazji częściowej i całkowitej restytucji środków trwałych. Jest to sprawa wyboru między kapitalnym remontem a modernizacją; między modernizacją a generalną rekonstrukcją; między rekonstrukcją a budową nowych obiektów, lub kupnem nowych maszyn; między odtworzeniem identycznych środków pracy a inwestycjami o lepszej jakości technicznej, funkcjonalnej i ekonomicznej. W każdym przypadku należy sporządzić ścisły, długofalowy rachunek efektywności projektowanej — częściowej lub całkowitej — restytucji majątku trwałego. Rachunek ten musi uwzględniać między innymi:

- okres dotychczasowej i przypuszczalnej przyszłej eksploatacji obiektów, które mają być restytuowane częściowo lub całkowicie,
- wpływ restytucji na wielkość oraz koszty produkcji,
- wpływ restytucji na fundusz amortyzacyjny,
- skoordynowanie restytucji z planami przyszłej rozbudowy przedsiębiorstwa.

Syntetycznymi wskaźnikami rzeczowej gospodarki środkami trwałymi są:

- 1) wskaźnik produktywności majątku trwałego przed restytucją,
- 2) wskaźnik rozmiarów robót restytucyjnych,
- 3) dodatkowe cykle eksploatacyjne w stosunku do cykli podstawowych,
- 4) wskaźniki produktywności majątku trwałego po restytucji.

Gospodarka finansowa na odcinku środków trwałych jest prawidłowa, jeżeli stwarza warunki umożliwiające:

- a) samofinansowanie restytucji majątku trwałego,
- b) racjonalne wykorzystanie funduszu amortyzacyjnego.

Samofinansowanie częściowej i całkowitej restytucji środków trwałych zależy od:

- prawidłowego systemu amortyzacji,
- planowej polityki restytucji środków trwałych.

System amortyzacji środków trwałych jest prawidłowy, jeżeli podstawowe okresy amortyzacji, przyjęte za podstawę do obliczenia stopy amortyzacyjnej, nie są dłuższe od cyklu rzeczywistej eksploatacji obiektów, przed dokonaniem pierwszej roboty restytucyjnej. Stopy amortyzacyjne powinny być

kalkulowane w sposób umożliwiający pełne zamortyzowanie wartości pierwotnej środka trwałego, zanim zostanie dokonany pierwszy remont kapitalny, lub pierwsza modernizacja obiektu¹⁾.

Polityka restytucyjna środków trwałych jest racjonalna, jeżeli zapewnia pełne zamortyzowanie nakładów na kapitalne remonty, modernizacje i rekonstrukcje w przedłużonych okresach eksploatacji wyremontowanych lub zmodernizowanych obiektów.

Ogólnie biorąc, całkowity cykl eksploatacji (to jest cykl podstawowy, wydłużony o cykle dodatkowe) nie powinien być krótszy od całkowitego normalnego cyklu eksploatacji. Tylko pod tym warunkiem możliwe jest upłynnienie całości nakładów związanych w środkach trwałych. Likwidacja obiektów inwestycyjnych przed pełnym zamortyzowaniem ich wartości pierwotnej, kosztów kapitalnych remontów itp. pociąga za sobą straty. Środki trwałe mogą być likwidowane przedwcześnie tylko w przypadku, gdy znacznie wyższa efektywność inwestycji zastępczych wyrówna w krótkim czasie straty poniesione na substancji majątkowej.

Syntetycznymi wskaźnikami racjonalnej gospodarki finansowej na odcinku restytucji środków trwałych są:

- normatywne cykle amortyzacyjne i rzeczywiste cykle eksploatacyjne środków trwałych,
- wyniki likwidacji środków trwałych,
- wskaźniki wykorzystania funduszu amortyzacyjnego na restytucję częściową, inwestycje rozwojowe oraz wskaźnik wolnej nadwyżki tego funduszu.

Ogólna metodyka dotycząca badania restytucji środków trwałych

W przeciwieństwie do analizy działalności produkcyjnej, która obejmuje z reguły krótkie okresy, analiza gospodarki środkami trwałymi jest badaniem par excellence długofalowym. Z uwagi na długotrwałość środków pracy musi ona rozciągać się siłą rzeczy na okresy wieloletnie.

Inną charakterystyczną cechą analizy gospodarki środkami trwałymi jest konieczność wiązania ich dynamiki w latach przeszłych z planami rozwoju przedsiębiorstwa. Jest to jednocześnie badanie historyczne i perspektywiczne. Badanie historyczne ma znaczenie poznawcze. Umożliwia ono ocenę dotychczasowej aktywnej i pasywnej eksploatacji majątku trwałego. Dopiero na tej podstawie można zaplanować dynamikę majątku trwałego w latach przyszłych. Analiza perspektywiczna ma charakter operatywny. Rachunek planistyczny powinien uwzględniać omówione wyżej zasady prawidłowej restytucji i jej samofinansowania.

W rozważaniach niniejszych ograniczam się do przedstawienia metody analizy gospodarki środkami trwałymi w okresach ubiegłych. Metoda planowania restytucji środków trwałych w przyszłych okresach wymaga omówienia w osobnym artykule. Badanie restytucji majątku trwałego należy do najtrudniejszych dziedzin analizy ekonomicznej. Na trudności te składają się:

¹⁾ Jeżeli przy kalkulacji stopy amortyzacyjnej uwzględniono również kapitalne remonty, wówczas przedłużone okresy eksploatacji obiektów powinny być ustalane w stosunku do okresu podstawowego w tej samej proporcji, w jakiej pozostają koszty remontów planowanych do wartości pierwotnej obiektów.

— różnorodność środków trwałych ze względu na ich rodzaj, przeznaczenie i okres użytkowania,

— zdezaktualizowana wartość starych obiektów trwałych wskutek zwwyżki cen dóbr inwestycyjnych.

Ogół środków trwałych dzieli się w ewidencji na pięć grup rodzajowych. Są to: budynki, budowle, maszyny i urządzenia techniczne, środki transportowe, przyrządy i ruchomości. Z punktu widzenia przeznaczenia rozróżnia się środki trwałe dla celów produkcyjnych, usługowych, administracyjnych, socjalno-kulturalnych itp.

Normatywne okresy eksploatacji i amortyzacji środków trwałych zależą od ich rodzajów, a w odniesieniu do budynków — dodatkowo od ich przeznaczenia (fabryczne, gospodarcze i mieszkalne) oraz konstrukcji (murowane, drewniane). Zgodnie z obowiązującymi przepisami okresy te wynoszą: dla budynków murowanych 33 — 66 lat, budynków drewnianych — 17 — 40 lat, budowli — 30 lat, maszyn i urządzeń technicznych — 10 lat, środków transportowych — 5 lat, ruchomości i przyrządów — 10 lat.

Różnorodność środków trwałych oraz okresów ich eksploatacji wymaga różnicowania analizy według kategorii rodzajowych lub funkcjonalnych. W celu uzyskania ściślejszych wyników wskazane jest odrębne badanie restytucji budynków, budowli, maszyn i urządzeń itd. Analiza całościowa obejmuje całokształt majątku trwałego przedsiębiorstwa według jego składników rodzajowych. Najbardziej wyczerpująca jest analiza całego majątku w przekroju ważniejszych oddziałów produkcyjnych, z dalszym podziałem na grupy rodzajowe. Przekrój taki pozwala na szczegółowe badanie produktywności majątku trwałego w poszczególnych oddziałach. Analiza częściowa ogranicza się do badania dynamiki majątku trwałego w wybranych oddziałach produkcyjnych lub do badania niektórych grup rodzajowych środków trwałych.

Analizę historyczną gospodarki środkami trwałymi najbardziej utrudnia zdezaktualizowana wartość obiektów nabytych w latach, w których ceny dóbr inwestycyjnych kształtowały się na innym poziomie. Analiza masy statystycznej, obejmującej identyczne kategorie ekonomiczne, wyrażone jednak w różnych cenach, uniemożliwiłaby wyciągnięcie miarodajnych wniosków. Dlatego też przed przystąpieniem do analizy trzeba sprowadzić wartość majątku trwałego do wspólnego mianownika. Środki trwałe o zdezaktualizowanej wartości przeszacowuje się przy pomocy wskaźników przeliczeniowych (mnożników). Wskaźniki ustalane są na podstawie ruchu cen dóbr inwestycyjnych w poszczególnych latach. Przeszacować należy:

- wartość nabycia obiektów starych,
- koszty robót restytucyjnych, wykonanych w latach ubiegłych, według cen już nieaktualnych,
- umorzenia.

Wartość pierwotną obiektów starych oraz koszty starych robót restytucyjnych przelicza się przy pomocy mnożników. Nowe wartości są jednocześnie podstawą do skorygowania umorzeń dotychczasowych; korekt tych dokonuje się w oparciu o identyczne stopy amortyzacyjne. Nie można oczywiście przeszacowywać efektywnych wpływów amortyzacji i wydatków z funduszu amortyzacyjnego. Konfrontacja amortyzacji rzeczywistej z przeszacowa-

nym umorzeniem umożliwia stwierdzenie ile wyniosły straty, wskutek zmiany cen, od założenia przedsiębiorstwa. Analiza jest tym pełniejsza im dłuższy jest okres badany. Z drugiej strony, im dłuższy jest ten okres, tym większe są trudności analizy, z uwagi na konieczność eliminowania poważnych nieraz wahań cen.

Projekt metody badawczej

Analiza restytucji środków trwałych musi się opierać na kompletnym i możliwie aktualnym materiale liczbowym. Powinien on charakteryzować całokształt dynamiki środków trwałych w badanym okresie, to jest wszystkie zmiany ilościowe (przychody i rozchody) oraz wszystkie zmiany wartościowe (kapitalne remonty, modernizacje, renowacje, rekonstrukcje itp.).

Zasadnicze znaczenie dla analizy restytucji środków trwałych mają kapitalne remonty. Przedłużają one cykl eksploatacyjny obiektu i określają tym samym cykl ich całkowitej restytucji. Roboty te stanowią istotny czynnik, którego niepodobna pominąć w analizie restytucji majątku trwałego.

Zebranie danych dotyczących kosztów kapitalnych remontów wymaga pewnego przekształcenia danych księgowych. Zgodnie z obowiązującą praktyką kapitalne remonty ewidencjonowane są w księgowości jako zmniejszenie zużycia (umorzenia), a nie jako nakłady zwiększające wartość pierwotną obiektów trwałych. W związku z tym umorzenie środków trwałych wykazywane jest w bilansach po potrąceniu kosztów kapitalnych remontów (metoda netto). Praktyka ta uniemożliwia badanie wpływu kapitalnych remontów na przedłużenie cykli eksploatacyjnych. Z tej racji remonty kapitalne należy traktować jako nakłady powiększające wartość początkową środków trwałych na równi z robotami modernizacyjnymi i rekonstrukcyjnymi (metoda brutto). Przyjęcie wymienionej metody wymaga reaktywowania kosztów kapitalnych remontów przy jednoczesnym zwiększeniu umorzeń o koszty tych remontów. Wartość pierwotną środków trwałych, powiększoną o koszty robót restytucyjnych, będziemy określać niżej jako „wartość brutto” środków trwałych. Korekty te nie napotykają na większe trudności, ponieważ przedsiębiorstwa wyodrębniają w sprawozdawczości koszty kapitalnych remontów wykonywanych w danym roku. Podkreślić należy, że wyniki finansowe metody netto i brutto są w ostatecznym rachunku identyczne.

W przypadku analizowania gospodarki środkami trwałymi w okresach różniczkowych, co jest regułą, tok badania należy podzielić na następujące etapy:

- analiza sytuacji na początku badanego okresu,
- analiza dynamiki wartości środków trwałych,
- analiza procesu amortyzacyjnego,
- analiza wyników likwidacji obiektów wycofanych,
- analiza sytuacji na koniec okresu.

W pierwszym etapie bada się wiek i produktywność majątku trwałego. W drugim etapie przedmiotem badania jest wpływ robót restytucyjnych na przedłużenie okresu eksploatacji i amortyzacji środków trwałych oraz rozmiary restytucji całkowitej.

tej w stosunku do obiektów zlikwidowanych (gospodarka rzeczowa). W etapie trzecim analizujemy proces akumulacji amortyzacji, sposób sfinansowania restytucji częściowej i całkowitej oraz wykorzystanie nadwyżek funduszu amortyzacyjnego (gospodarka finansowa). W dalszej kolejności badamy bilans likwidacji obiektów wycofanych. Badanie zamykamy oceną porównawczą wielkości majątku trwałego, jego umorzenia i produktywności oraz stanu funduszu amortyzacyjnego na koniec i na początek rozpatrywanego okresu.

Dla ułatwienia analizy wskazane jest sporządzenie specjalnej tabeli analitycznej, grupującej odpowiednio materiał liczbowy (tabela 1).

Tabela 1

Stany i obroty składników majątku trwałego	Obroty aktywne		Razem	Obroty pasywne	
	wartość początkowa	roboty restrytucyjne		umorzenia	wartość nieumorzona
	1	2	3	4	5
Stan początkowy		x			
Zwiększenia					
Koszty/dochody					
Razem					
Zmniejszenia					
Koszty/dochody					
Razem					
Stan końcowy					

Wszystkie dane do tej tabeli czerpie się z ewidencji księgowej. Dane zdezaktualizowane należy przeszacować. W rubryce 1 wykazujemy zmiany ilościowe środków trwałych w wyrażeniu pieniężnym (stan początkowy + restytucja całkowita — likwidacja — stan końcowy). W rubryce 2 wykazujemy zmiany wartości pierwotnej środków trwałych w związku z przeprowadzonymi remontami kapitalnymi, modernizacją, rekonstrukcją itp. (to jest stan początkowy kosztów robót restytucyjnych + koszty robót przeprowadzonych w badanym okresie + koszty likwidacji obiektów wycofanych — koszty wyksięgowane w związku z zakończoną likwidacją obiektów zużytych, jako koszty ich restytucji częściowej i likwidacji — stan końcowy nakładów na roboty restytucyjne). Rubryka 3 stanowi sumę rubryk 1 i 2. W rubryce 4 podajemy umorzenia wartości początkowej środków trwałych i kosztów robót restytucyjnych (stan początkowy + amortyzacja w badanym okresie + dochody z likwidacji — umorzenia wyksięgowane w związku z ukończoną likwidacją obiektów wycofanych oraz dochody z likwidacji — stan końcowy umorzeń. W rubryce 5 wyprowadza się w sposób statystyczny wartość nieumorzoną środków trwałych na początek i na koniec okresu. Jest to różnica kwot zamieszczonych w rubryce 3 i 4.

W celu ułatwienia analizy zebranych danych wskazane jest sporządzenie odrębnej tabeli wskaź-

ników analitycznych. Układ jej powinien być identyczny z tabelą omówioną wyżej. Zamieszcza się w niej wskaźniki obrotów i stanów, obliczone w formie stosunków procentowych, przy przyjęciu wartości pierwotnej środków trwałych na początek badanego okresu, jako podstawy porównawczej (100%).

Analizę dynamiki wartości środków trwałych warto uzupełnić analizą dynamiki równowartości pieniężnej funduszu amortyzacyjnego. Schemat odnośnego rachunku jest następujący:

Akumulacja

Stan początkowy funduszu
Amortyzacja w badanym okresie
Dochody z likwidacji
Razem

Wykorzystanie

Wydatki na restytucję częściową i całkowitą
Koszty likwidacji
Przelewy amortyzacji scentralizowanej i zablokowanej
Razem

Stan końcowy funduszu (na rachunku bankowym).

Jeżeli ceny dóbr i robót były niezmiennie w badanym okresie, w związku z czym odpadła potrzeba przeceny umorzeń i kosztów restytucji, obroty w przytoczonym schemacie rachunku bankowego powinny korespondować z danymi tabeli analitycznej dynamiki środków trwałych. Dotyczy to akumulacji amortyzacji w badanym okresie, kosztów restytucji oraz kosztów i dochodów związanych z likwidacją środków trwałych²).

Metodę powyższą przedstawimy na przykładzie liczbowym. Przedmiotem analizy jest majątek trwały mniejszego przedsiębiorstwa przemysłowego (zakładu wapienniczego) w okresie dziesięcioletnim. Zakład istnieje od trzydziestu lat. Analizę przeprowadzimy według głównych grup rodzajowych środków trwałych. Umożliwi to wykazanie różnic ich dynamiki i rotacji. Zakładamy niezmiennosc cen dóbr inwestycyjnych w badanym okresie. Hipoteza ta pozwoli na równoległą analizę dynamiki funduszu amortyzacyjnego.

Stan początkowy majątku trwałego w przykładzie przedstawiony jest w tabeli 2 (liczby zaokrąglone).

Tabela 2

Składniki majątku trwałego	Wartość początkowa w tysiącach złotych	Podstawowy cykl amortyzacji	Amortyzacja roczna w tysiącach złotych
Budynki	4.400	40 lat	110
Budowle	900	20 „	45
Maszyny i urządzenia	4 000	10 „	400
Środki transportowe	2.000	5 „	400
Razem	11.300	11,8	955

² W praktyce polskiej koszty likwidacji zużytych środków trwałych pokrywane są ze środków eksploatacyjnych a nie z funduszu amortyzacyjnego. Analogicznie dochody z likwidacji nie są przelewane na fundusz amortyzacyjny; powiększają one środki obrotowe.

Przeciętny cykl amortyzacji całego majątku trwałego obliczamy dzieląc jego wartość przez amortyzację roczną.

Budynki

Dynamikę wartości budynków (fabrycznych, gospodarczych i administracyjnych), ich umorzeń oraz funduszu amortyzacyjnego przedstawia tabela 3 (w tysiącach złotych).

Tabela 3

Stany i obroty	Wartość pierwotna	Roboty restytucyjne	Razem	Umorzenia	Wartość nieumorzona	Fundusz amortyzacji
Stan początkowy	4.400	440	4.840	2.200	2.640	1.760
Zwiększenia	—	880	880	1.100	x	1.100
Koszty/dochody	—	—	—	—	—	—
Razem	4.400	1.320	5.720	3.300	x	2.860
Zmniejszenia	—	—	—	—	—	880
Koszty/dochody	—	—	—	—	—	—
Razem	4.400	1.320	5.720	3.300	2.420	1.980

Wskaźniki analityczne obrotów i stanów wyrowadzone w oparciu o powyższe dane obrazuje tabela 4 (w procentach wartość początkowa budynków = 100%).

Tabela 4

Stany i obroty	Wartość pierwotna	Roboty restytucyjne	Razem	Umorzenia	Wartość nieumorzona	Fundusz amortyzacji
Stan początkowy	100	10	110	50	60	40
Zwiększenia	—	20	20	25	x	25
Razem	100	30	130	75	x	65
Zmniejszenia	—	—	—	—	x	-20
Stan końcowy	100	30	130	75	55	45

Normatywny, podstawowy cykl eksploatacji budynków (bez uwzględnienia kapitalnych remontów) wynosi w przykładzie 40 lat. W ciągu pierwszych 20 lat swego istnienia zakład zamortyzował budynki w 50%. Ze zgromadzonego funduszu amortyzacyjnego sfinansowano roboty restytucyjne. Koszty ich wynosiły około 10% wartości początkowej wszystkich obiektów i przyczyniły się do przedłużenia przeciętnego, normatywnego cyklu amortyzacyjnego budynków z 40 do 44 lat.

W ciągu rozpatrywanego okresu dziesięcioletniego zakład nie realizował inwestycji zastępczych. Przeprowadzono dalsze kapitalne remonty. Koszty ich, łącznie z kosztami poprzedniego okresu wzrosły do 1,3 miliona złotych (minus około 30% wartości początkowej budynków) i przedłużyły całkowity normatywny cykl amortyzacji z 40 do 52 lat. Amortyzacja wartości początkowej i kosztów kapitalnych remontów, zakumulowana w ciągu badanego okre-

su, była nieco wyższa od kosztów robót restytucyjnych. W związku z tym fundusz amortyzacyjny zwiększył się prawie do 2 milionów złotych (mniej 45% wartości początkowej).

Stan końcowy budynków nie uległ zmianie. Nieumorzona wartość budynków obniżyła się wskutek postępującego zużycia, nie skompensowanego robotami restytucyjnymi.

Budowle

Budowle obejmują głównie: tory, drogi i sieci zewnętrzne. Normatywny, podstawowy cykl ich eksploatacji wynosi w przykładzie 20 lat. Dynamikę ich przedstawia tabela 5.

Tabela 5

Stany i obroty	Wartość pierwotna	Roboty restytucyjne	Razem	Umorzenia	Wartość nieumorzona	Fundusz amortyzacji
Stan początkowy	900	180	1.080	900	180	720
Zwiększenia	180	360	540	540	x	450
Koszty/dochody	—	90	90	45	x	45
Razem	1.080	630	1.710	1.385	x	1.215
Zmniejszenia	180	90	270	243	x	540
Koszty/dochody	—	90	90	45	x	90
Stan końcowy	900	450	1.350	1.107	243	585
w p r o c e n t a c h						
Stan początkowy	100	20	120	100	20	80
Zwiększenia	20	40	60	50	x	50
Koszty/dochody	—	10	10	5	x	5
Razem	120	70	190	155	x	135
Zmniejszenia	20	10	30	27	x	60
Koszty dochody	—	10	10	5	x	10
Stan końcowy	100	50	150	123	37	65

W okresie poprzedzającym cykl analizowany, wartość pierwotna budowli zamortyzowana została w pełni.

W następnym okresie dziesięcioletnim zakład zrestituował całkowicie część budowli zużytych oraz przeprowadził kapitalne remonty budowli pozostałych. Nakłady na restytucję częściową wzrosły do 60% i przedłużyły normatywny cykl eksploatacji z 20 do 30 lat. Łączne koszty inwestycji wymiennych i kapitalnych remontów były wyższe od amortyzacji. Inwestycje wymienne wyrównały całkowicie wartość budowli zlikwidowanych. Rachunek likwidacji jest niekorzystny. Wartość pierwotna, koszty kapitalnych remontów i koszty likwidacji wyniosły łącznie 360 tysięcy złotych, a amortyzacja i dochody z likwidacji tylko 288 tysięcy złotych. Normatywny cykl obiektów zlikwidowanych wynosił 20 lat + 10 lat = 30 lat (100% plus 50%, a rzeczywisty cykl tylko 27 lat), umorzenie 243 tysiące złotych podzielone przez przeciętną roczną stawkę amortyzacyjną 9 tysięcy złotych.

Stan budowli na koniec okresu nie uległ zmianie. Uległy one jednak odmłodzeniu dzięki intensywnym kapitalnym remontom oraz wymianie obiektów zużytych. Znaczne wydatki na restytucje i koszty likwidacji, przekraczające wpływy, spowodowały spadek funduszu amortyzacyjnego. Krótszy cykl eksploatacji budowli wyraża się w znacznie wyższych obrotach, niż w przypadku budynków.

Maszyzny i urządzenia

Normatywny, podstawowy cykl eksploatacji maszyn i urządzeń wynosi 10 lat. Dane, charakteryzujące ich obroty, przedstawia tabela 6.

Tabela 6

Stany i obroty	Wartość pierwotna	Roboty restytucyjne	Razem	Umorzenia	Wartość niemierzona	Fundusz amortyzacji
w tysiącach złotych						
Stan początkowy	4.000	1.880	5.880	4.600	1.280	2.720
Zwiększenia	3.200	1.200	4 400	4.280	x	4 280
Koszty/dochody	—	40	40	200	x	200
Razem	7.200	3.120	10.320	9.080	x	7.200
Zmniejszenia	2.800	2.600	5.400	5.800	x	4.400
Koszty/dochody	—	40	40	200	x	40
Stan końcowy	4.400	480	4.880	3.080	1.800	2.760
w procentach						
Stan początkowy	100	47	147	115	42	68
Zwiększenia	80	30	110	107	x	107
Koszty/dochody	—	1	1	5	x	5
Razem	180	78	258	227	x	180
Zmniejszenia	70	65	135	145	x	110
Koszty/dochody	—	1	1	5	x	1
Stan końcowy	110	12	122	77	45	69

W ciągu dwudziestoletniej działalności, poprzedzającej okres badany, zakład odnawiał już swój park maszynowy. Mimo to, z początkiem okresu rozpatrywanego wartość maszyn i znaczna część kapitalnych remontów została ponownie zamortyzowana.

W ciągu analizowanego okresu dziesięcioletniego przedsiębiorstwo wycofało z eksploatacji 70% maszyn i urządzeń. Wartość zainstalowanych maszyn nowych jest wyższa od wartości maszyn wycofanych. Maszyny nowe zwiększyły zdolność produkcyjną przedsiębiorstwa. Koszty kapitalnych remontów, przeprowadzonych w tym okresie, wyniosły 30% wartości pierwotnej maszyn i przedłużyły ich cykl eksploatacji z 10 do 13 lat. Amortyzacja zakumulowana w okresie badanym nie wystarczyła na restytucję całkowitą i częściową urządzeń. Różnicę sfinansowano z dochodów z likwidacji.

Wyniki likwidacji maszyn zużytych są korzystne. Ostateczna nadwyżka wyniosła 560 tysięcy złotych. Normatywny cykl eksploatacji maszyn zlikwidowanych przedłużył się dzięki remontom do lat 19

(5.400 : 280), rzeczywisty cykl natomiast przedłużył się do 21 lat (5.800 : 280). W większym stopniu, aniżeli dłuższy cykl eksploatacyjny, przyczynił się do korzystnych wyników finansowych pokazywany zysk z likwidacji. Dzięki wymianie większości maszyn zużytych i przestarzałych na maszyny nowe oraz dzięki kapitalnym remontom park maszynowy „odmłodził się” w rozpatrywanym okresie. Umorzenie jego wyniosło na koniec dziesięciolecia 63% wartości maszyn brutto wobec 78% na początek okresu. Mimo dużych robót restytucyjnych fundusz amortyzacyjny wynosi jeszcze około 70% wartości początkowej maszyn.

Środki transportowe

Normatywny podstawowy cykl eksploatacji środków transportowych wynosi w przykładzie pięć lat. Dynamika wartości brutto oraz umorzeń i funduszu amortyzacyjnego w badanym dziesięcioletnim okresie przedstawia się jak w tabeli 7.

Tabela 7

Stany i obroty	Wartość pierwotna	Roboty restytucyjne	Razem	Umorzenia	Wartość niemierzona	Fundusz amortyzacji
w tysiącach złotych						
Stan początkowy	2.000	300	2.360	1.520	840	1 160
Zwiększenia	1.300	1.580	2.880	3.760	x	3.760
Koszty/dochody	—	—	—	300	x	300
Razem	3.300	1.940	5.240	5.580	x	5.220
Zmniejszenia	1.500	1.140	2.640	2.820	x	2.880
Koszty/dochody	—	—	—	300	x	—
Stan końcowy	1 800	800	2.600	2.460	140	2.340
w procentach						
Stan początkowy	100	18	118	76	42	58
Zwiększenia	65	79	144	188	x	188
Koszty/dochody	—	—	—	15	x	15
Razem	165	97	262	279	x	261
Zmniejszenia	75	57	132	141	x	144
Koszty/dochody	—	—	—	15	x	—
Stan końcowy	90	40	130	123	7	117

Tabor, jakim zakład rozporządzał na początek badanego okresu, był dość znacznie zużyty. W analizowanym dziesięcioleciu zakład zlikwidował trzy czwarte zużytego taboru. Inwestycje zastępcze nie wyrównały całkowicie taboru wycofanego. Należałoby zbadać czy spadek stanu taboru na koniec okresu nie odbił się ujemnie na działalności zakładu. Bardzo intensywna była działalność kapitalno-remontowa. Przyczyniła się ona do przedłużenia normatywnego cyklu amortyzacyjnego z pięciu do dziewięciu lat. Jednak zakład nie wykorzystał w całości amortyzacji zakumulowanej w badanym okresie. W związku z tym wzrósł fundusz amortyzacyjny, przekraczając na koniec okresu wartość początkową taboru.

Wyniki likwidacji zużytych środków transportowych są dodatnie. Dzięki przedłużonej eksploatacji pojazdów zamortyzowanych całkowicie przedsiębiorstwo wygospodarowało nadwyżkę w kwocie 180 tysięcy złotych. Do tego dochodzą wpływy ze sprzedaży zużytych środków transportowych w kwocie 300 tysięcy złotych. Normatywny i rzeczywisty cykl eksploatacji pojazdów wycofanych kształtował się jak następuje:

- a) przeciętna roczna stawka amortyzacyjna
 $1.500 : 5 = 30$ lat,
- b) całkowity normatywny cykl eksploatacji
 $2.640 : 30 = 8,8$ lata,
- c) całkowity rzeczywisty cykl eksploatacji
 $2.820 : 30 = 9,4$ lata.

Wskutek niewykorzystania całej wygospodarowanej amortyzacji na restytucję środki transportowe zestarzały się w badanym okresie. Zużycie ich zwiększyło się z 64% (to jest $76\% : 118\% \times 100$) na początek okresu do 95% (to jest $123\% : 130\% \times 100$) na koniec okresu. Zakład posiada wystarczające środki na odnowienie zużytych całkowicie pojazdów.

Analiza porównawcza

Analiza porównawcza umożliwia lepsze uchwycenie różnic w procesie restytucji i samofinansowania poszczególnych grup rodzajowych środków trwałych, charakteryzujących się różnymi przeciętnymi cyklami eksploatacji. Analizę porównawczą przeprowadzamy przy pomocy wskaźników procentowych, wyprowadzonych przy okazji analiz częściowych. Dla przejrzystego poglądu zobrazujemy wymienione wskaźniki na wykresie słupkowym (wykres 1). W diagramie porównujemy:

— stany początkowe poszczególnych grup rodzajowych środków trwałych (wartość początkowa, koszty restytucji częściowej, umorzenia i wartość nieumorzona),

— restytucję całkowitą i częściową oraz amortyzację środków trwałych w okresie analizowanym,

— likwidację obiektów i wyniki z likwidacji (wartość początkowa, roboty restytucyjne, umorzenia, koszty likwidacji, uzyski z likwidacji i ostateczny wynik),

— stany końcowe (wartość pierwotną, koszty restytucji częściowej, umorzenia i wartość nieumorzona). (Patrz str. 456).

Jak wynika z reprezentacji graficznej, szybkość rotacji środków trwałych jest w ramach rozpatrywanego okresu tym intensywniejsza, im krótszy jest ich podstawowy cykl eksploatacji. Najpowolniejsza jest rotacja środków inwestycyjnych, związanych w budynkach. Najszybszą rotację wykazują środki transportowe, których okres użytkowania jest stosunkowo najkrótszy.

Istotne znaczenie ma stosunek zakumulowanej amortyzacji do nakładów na częściową i całkowitą restytucję środków trwałych. W przykładzie rozpatrywanym amortyzacja środków transportowych oraz budynków przewyższała koszty robót restytu-

cyjnych, wykonanych w badanym okresie. W przeciwieństwie do tego amortyzacja budowli oraz maszyn była niższa od nakładów na ich restytucję. W pierwszym przypadku fundusze amortyzacyjne odpowiednio wzrosły, w drugim przypadku uległy obniżce.

Analiza porównawcza stanów początkowych oraz stanów końcowych poszczególnych grup środków trwałych wykazuje, które grupy środków uległy odnowieniu, które zaś zestarzały się.

Analiza restytucji całego majątku

Analiza restytucji całego majątku trwałego podsumowuje wyniki poszczególnych analiz częściowych.

Tabela 8 zawiera dane liczbowe, dotyczące dynamiki ogólnej substancji majątkowej przedsiębiorstwa w rozpatrywanym okresie dziesięcioletnim (w tysiącach złotych).

Tabela 8

Stany i obroty	Wartość pierwotna	Roboty restytucyjne	Razem	Umorzenia	Wartość nieumorzona	Fundusz amortyzacji
Stan początkowy	11.300	2.860	14.160	9.220	4.940	6.360
Zwiększenia	4.680	4.020	8.700	9.590	x	9.590
Koszty/dochody	—	130	130	545	x	545
Razem	15.980	7.010	22.990	19.355	x	16.495
Zmniejszenia	4.480	3.830	8.310	8.863	x	8.700
Koszty/dochody	—	130	130	545	x	130
Stan końcowy	11.500	3.050	14.550	9.947	4.603	7.665

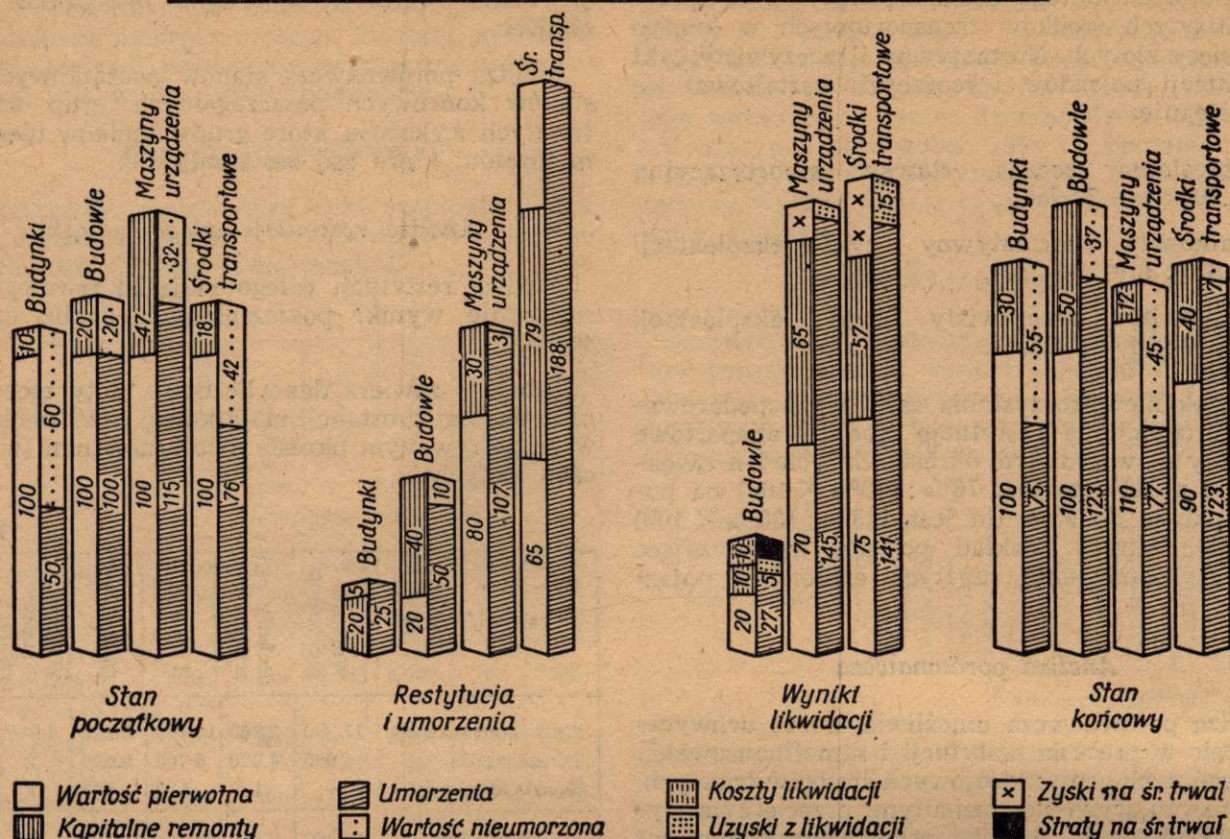
Relacje poszczególnych danych, wyrażone w procentach, przy przyjęciu wartości początkowej środków trwałych za 100%, przedstawione są w tabeli 9.

Tabela 9

Stany i obroty	Wartość pierwotna	Roboty restytucyjne	Razem	Umorzenia	Wartość nieumorzona	Fundusz amortyzacji
Stan początkowy	100	25	125	81	44	56
Zwiększenia	41	36	77	85	x	85
Koszty/dochody	—	1	1	5	x	5
Razem	141	62	203	171	x	146
Zmniejszenia	39	34	73	78	x	77
Koszty/dochody	—	1	1	5	x	1
Stan końcowy	102	27	129	88	41	68

Na początku analizowanego okresu koszty restytucji częściowej istniejącego majątku wynosiły 25% jego wartości pierwotnej. Przedłużyły one przeciętny normatywny cykl eksploatacji środków trwałych z 11,8 do 15 lat. Umorzenie wartości pierwotnej i na-

DYNAMIKA WARTOŚCI ŚRODKÓW TRWAŁYCH



kładów restytucyjnych całego majątku wynosiło 65% (to jest 81:125%), a zakumulowany fundusz amortyzacyjny — 56% wartości początkowej majątku trwałego (umorzenie 81% — restytucja 25% = 56%).

W rozpatrywanym okresie dziesięcioletnim przedsiębiorstwo zlikwidowało 39% zużytych obiektów. Wartość nabycia obiektów zastępczych była nieco wyższa od wartości obiektów wycofanych. Spowodowało to wzrost stanu końcowego majątku trwałego. Koszty robót restytucyjnych w rozpatrywanym okresie były niższe od kosztów restytucji całkowitej. Amortyzacja zakumulowana w analizowanym dziesięcioleciu nie została wykorzystana w całości na restytucję częściową i całkowitą majątku trwałego. W związku z tym zwiększył się odpowiednio fundusz amortyzacyjny.

Likwidacja obiektów zużytych dała zyski. Umorzenie oraz uzyski z likwidacji wyniosły łącznie 9,4 miliona złotych, wobec wartości brutto zlikwidowanych obiektów i kosztów ich usunięcia w kwocie 8,4 miliona złotych. Ostateczny zysk na środkach trwałych w ciągu dziesięciu lat osiągnął niemal jeden milion złotych.

Sytuacja na koniec badanego okresu nie uległa poważniejszej zmianie. Wartość brutto majątku trwałego wzrosła nieznacznie. Roboty restytucyjne wyniosły na koniec okresu 27% wartości nabycia środków trwałych. Stosunek ten oznacza, że przyczyniły się one do przedłużenia podstawowego cyklu eksploatacji z 11,8 do 15 lat. Zużycie środków trwałych zwiększyło się na koniec okresu do 68% (to

jest 88% : 129%). Powodem tego wzrostu była niższa kwota umorzeń odpisanych od umorzeń dopisanych. Fundusz amortyzacyjny osiągnął na koniec okresu dwie trzecie wartości początkowej środków trwałych.

Ocenę procesu restytucji majątku trwałego i jego samofinansowania należy uzupełnić analizą produktywności środków pracy. Analizę tę można przeprowadzić w skali całego przedsiębiorstwa bądź w ramach ważniejszych wydziałów produkcyjnych, bądź w odniesieniu do poszczególnych grup rodzajowych środków trwałych (przede wszystkim maszyn produkcyjnych i urządzeń technicznych). W przykładzie ograniczamy się do pierwszego wariantu. Zakładając, że zdolność produkcyjna badanego przedsiębiorstwa wyrażała się z początkiem badanego okresu wartością produkcji rocznej w kwocie 23 milionów złotych, a z końcem tego okresu w kwocie 29 milionów złotych (w cenach porównywalnych), produktywność majątku trwałego przedstawia się następująco:

— z początkiem okresu $23 : 11,3 = 2$ złote prod. (1 złoty inv.),

— z końcem okresu $29 : 11,5 = 2,50$ złotego prod. (1 złoty inv.).

Wzrost produktywności majątku trwałego należy przypisać przede wszystkim modernizacji parku maszynowego.

Ogólna ocena gospodarki majątkiem trwałym w rozpatrywanym przykładzie jest pozytywna:

1. W ciągu badanego okresu przedsiębiorstwo restytuowało swój majątek trwały prawidłowo. Ubytki były wyrównywane nowymi środkami trwałymi o większej wydajności.

2. Przedsiębiorstwo nie zaniedbywało również robót restytucyjnych. Ich stosunek do wartości początkowej był jednakowy na początku i końcu badanego okresu.

3. Prawidłowa restytucja majątku trwałego na bazie wyższej techniki pozwoliła na zwiększenie zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwa, bez zwiększenia nakładów finansowych.

4. Restytucję częściową i całkowitą sfinansowano w całości z zakumulowanego funduszu amortyzacyjnego. W przykładzie założono, że fundusz ten pozostawał do wyłącznej dyspozycji przedsiębiorstwa. Zakumulowana amortyzacja nie podlegała centralizacji ani również blokadom na specjalne cele. Tym tłumaczy się wysoki stan funduszu amortyzacyjnego w rozpatrywanym okresie.

5. Bilans likwidacji obiektów wycofanych dał pożądaną nadwyżkę. Źródłem jej było przedłużenie rzeczywistego cyklu eksploatacyjnego ponad normatywny cykl eksploatacji, dzięki racjonalnej konserwacji i działalności remontowej. Do nadwyżki tej przyczyniły się również uzyski z likwidacji wycofanych środków trwałych.

6. Ostateczna nadwyżka z likwidacji środków trwałych w kwocie jednego miliona złotych powiększyła fundusz trwały przedsiębiorstwa.

Jak wynika z powyższych wywodów i schematycznego przykładu, zastosowana metoda analizy procesu restytucji i samofinansowania majątku trwałego umożliwia dokładną ocenę sytuacji w tym zakresie. Jak wspomniano wyżej, analiza historyczna ma przede wszystkim znaczenie poznawcze. Ustalenia, dokonane w wyniku tej analizy, powinny być wykorzystane do planowania restytucji zdolności produkcyjnej majątku i sfinansowania reprodukcji tego majątku w latach przyszłych.

Istotną przeszkodą, utrudniającą stosowanie wymienionej metody, jest zdezaktualizowana wartość poważnej części majątku trwałego przedsiębiorstw. Dlatego też metoda ta będzie mogła znaleźć szersze zastosowanie po przeszacowaniu tego majątku. W celu lepszej obserwacji i analizy procesu amortyzacyjnego i restytucyjnego byłoby także wskazane udoskonalenie ewidencji robót restytucyjnych w księgowości i sprawozdawczości. Chodzi tu przede wszystkim o zastosowanie metody brutto przy ewidencjonowaniu kosztów kapitałnych remontów. Pożądane byłoby rozwiązanie wielu dalszych istotnych zagadnień, nie uregulowanych dotychczas w sposób zadowalający. Wymienić tu należy na przykład ewidencyjne wyodrębnienie wyników gospodarki środkami trwałymi, ewidencję zmian funduszu trwałego, wymagającą podziału funduszu statutowego na fundusz trwały i obrotowy itp.

Z. Witkowski

Bank Inwestycyjny

ELEMENTY PUBLICZNO-PRAWNE I PRYWATNO-PRAWNE W DZIAŁALNOŚCI KREDYTOWEJ NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

Opracowanie niniejsze ma na celu przedstawienie i analizę zagadnień wiążących się z prawną stroną pracy pionu kredytowego Narodowego Banku Polskiego. Być może, że tytuł opracowania wyda się czytającemu zbyt szumny w stosunku do uwag jakie autor ma w tej sprawie do powiedzenia, tym niemniej jednak takie właśnie a nie inne zatytułowanie poniższych rozważań ujmuje jasno cel, zakres oraz sposób w jaki zostanie naświetlony interesujący nas temat.

Okazje do zajęcia się tym zagadnieniem stwarza obecnie pełne ukształtowanie i skryształizowanie się sytuacji prawnej Narodowego Banku Polskiego w naszym systemie gospodarczym. Wyraziło się to w:

1) uchwaleniu przez Sejm nowej ustawy o Narodowym Banku Polskim, czyniącym z niej akt „określający po raz pierwszy w historii naszej bankowości koncepcję banku emisyjnego w gospodarce socjalistycznej”¹⁾,

2) opracowaniu i wydaniu nowej instrukcji kredytowej (A-8) oraz

3) potrzebie, wynikającej z realizacji zasad zawartych w obu aktach normatywnych, pełnego uświadomienia sobie i wykorzystania w pracy pio-

nu kredytowego wszelkich uprawnień przysługujących Narodowemu Bankowi Polskiemu, zawartych w obu aktach normatywnych, stanowiących materiał i punkt wyjścia dla analizy interesującego nas zagadnienia wzajemnego udziału publiczno- i prywatno-prawnych elementów w pracy pionu kredytowego NBP.

W tak postawionym zagadnieniu powinno znaleźć naświetlenie wiele jego aspektów, w szczególności:

1) jakie są kryteria umożliwiające wyodrębnienie oraz ustalenie granic i zasięgu elementów publiczno- i prywatno-prawnych w interesującej nas dziedzinie pracy kredytowej, a w konsekwencji,

2) jaki jest zasięg i wachlarz praw i obowiązków publiczno- i prywatno-prawnych Banku,

3) jaka może być zasadnicza odpowiedź na zupełnie konkretne i praktyczne pytanie (jakie jest stawiane Bankowi, lub jakie Centrala Banku może postawić oddziałom wojewódzkim, a te z kolei oddziałom operacyjnym) czy w kredytowym pionie pracy Banku zostały wykorzystane wszystkie formy uprawnień publiczno- i prywatno-prawnych oraz czy zostały wykonane wszystkie publiczno- i prywatno-prawne obowiązki dotyczące jego zadań kontrolnych, które można by w najogólniejszym skrócie określić jako kontrolę stanu równowagi płatniczej gospodarstwa narodowego we wszystkich jej prze-

¹⁾ Znaczenie nowej ustawy dla działalności Banku. „Wiadomości NBP” Nr 1/59, strona 6.

jawach, co stanowi niewątpliwie główny ekonomiczny cel działalności centralnego banku emisyjnego.

Innymi słowy chodzi o konkretną odpowiedź na tak istotne pytanie w pracy kredytowej — na każdym jej szczeblu organizacyjnym — dotyczące małej skuteczności lub braku pełnej skuteczności stosowanych dotąd metod oddziaływania Banku na życie gospodarcze, a mianowicie kiedy nie można — mówiąc językiem codziennym — mieć do Banku lub do oddziału pretensji o to, że kredytowane i kontrolowane przez niego jednostki gospodarcze wykazują nadal w swojej działalności mniejsze czy większe uchybienia. Jest oczywiste, że pretensji tych mieć nie można, jeżeli na każdym szczeblu pracy kredytowej Bank, jako osoba prawa publicznego oraz prawa prywatnego, wykorzystując wszystkie swoje uprawnienia, wykonał wszystkie swoje obowiązki.

Ponieważ granice i kryteria wyodrębniające elementy publiczne i prywatne nie są w naukach prawnych zupełnie ściśle określone i wykazują charakterystyczną ewolucję, którą scharakteryzujemy poniżej, dla zachowania niezbędnej jasności wywodów konieczne jest krótkie przypomnienie podstawowych rozróżnień i kryteriów dotyczących podziału norm prawnych na prawo publiczne i prywatne, a wywodzących się jeszcze z klasycznych sformułowań prawa rzymskiego, a następnie dokonanie analizy jaki jest udział obu elementów prawa w przepisach kredytowych. „Prawem publicznym jest” — jak stwierdza klasyczne sformułowanie — „to prawo, które ma na względzie dobro Rzeczypospolitej Rzymskiej; prawem prywatnym to prawo, które ma na względzie korzyść jednostek”²⁾. Sformułowanie powyższe pozwala na ogólne ustalenie w jakim zakresie działalność kredytowa Narodowego Banku Polskiego, jako banku socjalistycznego oraz ściśle wiążąca się z nią działalność rozliczeniowa Banku, leży w obrębie prawa publicznego, a jaki jej zakres leży w zasięgu prawa prywatnego, w szczególności jaki jest udział obu elementów w pracy pionu kredytowego.

Przystępując do wstępnej charakterystyki tego zagadnienia należy zgodzić się z poglądem³⁾ „że rozmiary i proporcje tych elementów są wielkościami zmiennymi. Inaczej kształtowały się one w okresie nadmiernej centralizacji i w administracyjno-biurokratycznym systemie zarządzania gospodarką, a inaczej w okresie szerokiej decentralizacji i w systemie bodźców ekonomicznych. Jednakże te zmiany w zakresie rozmiarów i proporcji, w zakresie sfery działania funkcji finansowo-kontrolnych i sfery stosunków cywilnoprawnych między bankiem a jego klientami nie zmieniają podstaw założenia, że bank państwowy w systemie gospodarki planowej, w ustalonym przez prawo zakresie, wykonuje funkcje organu administracji państwowej, posiadającego określone uprawnienia kontrolne, wynikające z przepisów prawa finansowego, a nie z umowy”.

Sformułowania zawarte przede wszystkim w art. 1 Ustawy o NBP nie pozostawiają wątpliwości co do tego, że Narodowy Bank Polski, jako państwowy bank emisyjny typu socjalistycznego, realizujący zasadę upaństwowienia oraz centralizacji

kredytu krótkoterminowego i rozliczeń posiada dwójaki charakter prawny, wyrażający się w tym, że występuje on z jednej strony jako osoba prawa publicznego, wyposażona w imperium, a więc publiczno-prawną moc wydawania nakazów i zakazów (lub kontroli ich przez władze finansowe), wiążących wszystkich uczestników obrotu płatniczego i kredytowego, niewykonywanie których obwarowane jest sankcjami karnymi i w razie potrzeby wymuszane, a więc występuje jako organ państwowej kontroli finansowej typu administracyjnego. Z drugiej zaś strony Narodowy Bank Polski jest przedsiębiorstwem bankowym, posiadającym odrębną osobowość prywatno-prawną jako podmiot prywatno-prawnego obrotu gospodarczego i kredytowego o charakterze usługowym, kształtującym swoje stosunki z klientami na podstawie umów cywilnoprawnych. Ten właśnie dwoisty charakter prawny Banku nadaje stosunkom prawnym w sferze działalności kredytowej swoistą treść wynikającą z udziału w nich tak elementów prawa publicznego jak i prywatnego. Przykładowo biorąc, wynikająca z umowy kredytowej, jako aktu prawa prywatnego, możliwość korzystania z kredytu bankowego jest już w chwili jego wykorzystania ograniczona publiczno-prawnym nakazem wykorzystania go tylko w formie bezgotówkowej, na przykład na opłacenie faktur a więc w trybie inkasa bankowego, która to dziedzina rozliczeń regulowana jest przepisami o charakterze prawa publicznego.

To właśnie przeplatanie się w działalności kredytowej Banku obu elementów publiczno- i prywatno-prawnych ma swoje źródło i wynika z dwoistego charakteru Narodowego Banku Polskiego, jako osoby prawa publicznego i prawa prywatnego. Dokładne uświadomienie sobie i sprecyzowanie, w oparciu o konkretne przepisy instrukcji kredytowej i środki działania Banku, przejawów prywatno-prawnej formy stosunków, jakie Bank utrzymuje ze swoimi klientami w działalności kredytowej oraz ich pełne wykorzystanie w pracy oddziałów posiada duże znaczenie praktyczne.

Najistotniejszą niewątpliwie cechą, leżącą u podstaw przepisów obowiązującej instrukcji kredytowej, jest nowe ukształtowanie stosunków pomiędzy Bankiem a przedsiębiorstwem, wyrażające się w tym, że oddział Banku wchodzi obecnie we właściwą sobie i podstawową dla każdego banku funkcję wierzyciela. Z faktu, że Bank na podstawie zawartej umowy kredytowej staje się w pierwszym rzędzie wierzycielem w sensie prywatno-prawnym wynikają konsekwencje dla pracy pionu kredytowego w zakresie warunków udzielania kredytu, jakie każdy wierzyciel w każdym ustroju miał prawo stawiać we własnym dobrze rozumianym interesie, lub też w interesie całości gospodarki narodowej, co ma miejsce w obecnych warunkach.

Fakt państwowej własności oraz państwowego kierownictwa Banku nie powinien i nie może zmienić jego stanowiska i charakteru w sensie jak najbardziej prywatno-prawnym. W świetle przepisów instrukcji kredytowej Bank jako wierzyciel powinien w jak najszerszym stopniu korzystać ze swoich wierzycielskich praw w zakresie:

1) zawarcia z przedsiębiorstwem generalnej umowy kredytowej lub odmowy jej zawarcia, lub roz-

²⁾ Publicum ius est, quid ad statum rei Romanae spectat, privatum, quod ad singulorum utilitatem. Cytowano według: Rudolf Sohm: Instytucje prawa rzymskiego, strona 15 (wydanie niemieckie).

³⁾ Franciszek Wentowski: O stosunkach prawnych pomiędzy bankiem a jego klientami. „Inwestycje i kredyt” Nr 5/58, strona 155.

wiązania przez Bank umowy za jednomiesięcznym wypowiedzeniem (punkt 6 instrukcji kredytowej). Możliwość tę jako środek oddziaływania należało wykorzystać (z chwilą wprowadzenia w życie nowej instrukcji kredytowej) w formie odmowy zawarcia umów z przedsiębiorstwami, których stan finansowy budził zastrzeżenia oddziału,

2) pełnego stosowania w kwartalnych zawiadomieniach o przyznaniu kredytu (załącznik Nr 3) dodatkowych warunków kredytu,

3) wymagania zgodnej z planem prawidłowej działalności gospodarczo-financej przedsiębiorstwa dłużniczego, jako najlepszej gwarancji zabezpieczenia kredytu. Kontrola działalności przedsiębiorstwa ma służyć w zasadzie — zgodnie z intencją i duchem nowej instrukcji kredytowej — w pierwszym rzędzie decyzjom kredytowym w sensie wyjaśnienia czy „środki obrotowe przedsiębiorstwa stanowią prawidłowe zabezpieczenie udzielonego kredytu” (punkt 26 instrukcji) a dopiero w drugiej kolejności ma być wykorzystana przez Bank, jako organ państwowej kontroli finansowej, dla „wyjaśnienia przyczyn nieprawidłowej sytuacji gospodarczej i finansowej kredytobiorcy”, dla przeprowadzenia interwencji w przedsiębiorstwie i jego jednostkach nadrzędnych w przypadku stwierdzenia na przykład zatorów płatniczych, stanowiących niewątpliwie naruszenie interesów publiczno-prawnych,

4) stosowania wszelkich prywatno-prawnych form materialnego zabezpieczenia kredytu (punkt 7 instrukcji),

5) dalszego kontynuowania dochodzenia swoich praw jako wierzyciela, ujmowanych w instrukcji kredytowej pod nazwą środków oddziaływania kredytem, mieszczących się w zasadzie również w płaszczyźnie prywatno-prawnych uprawnień Banku.

W tym miejscu należy zaznaczyć, że pomiędzy stosowanymi dawniej sankcjami bankowymi, a obowiązującymi obecnie środkami oddziaływania kredytem, istnieje ta różnica, że sankcje były stosowane przez Bank, występujący w pierwszym rzędzie jako organ kontroli finansowej państwa i wynikały z mocy uprawnień publiczno-prawnych a więc miały w pierwszym rzędzie charakter „karno-represyjny”. Prywatno-prawny wzgląd na interes Banku jako wierzyciela był w ubiegłym okresie niewątpliwie na drugim planie, wobec konieczności respektowania przez Bank celów publiczno-prawnych, jakim była konieczność realizacji planów. Obecnie sytuacja w tej materii kształtuje się w ten sposób, że bez naruszenia prymatu interesu publicznego środki oddziaływania kredytem mieszczą się całkowicie w sferze prywatno-prawnej.

W związku z wyliczonym tak obszernym zakresem prywatno-prawnych uprawnień Banku powstaje pytanie:

1) kiedy konieczność ingerencji Banku — w formie stosowania środków oddziaływania kredytem w procesie gospodarczym w przypadku nieprawidłowego jego przebiegu — wynika z przyczyn spowodowanych naruszeniem interesu publicznego, a kiedy z przyczyn wynikających z naruszenia interesów Banku jako wierzyciela, gwarantowanych umową kredytową,

2) czy forma reakcji Banku, jako stróża porządku finansowego, na naruszenie przepisów prawa pu-

blicznego w tej dziedzinie przejawia się w stosowaniu środków prawnych prawa publicznego, czy też środków prawnych przewidzianych w umowie prawa prywatnego, jaką jest generalna umowa kredytowa.

Otóż należy sobie jasno zdać sprawę z tego, że pion kredytowy — niezależnie od tego czy przyczyną konieczności stosowania przez Bank przysługujących mu środków prawnych jest naruszenie interesu publicznego, czy też interesu prywatnego — posługuje się w swojej działalności wyłącznie środkami prawa prywatnego, przewidzianymi w instrukcji kredytowej, a akceptowanymi w umowie o kredyt przez przedsiębiorstwo, jako najzupełniej **prawnie** wystarczającą formą ochrony i respektowania tak interesu publicznego jak i prywatnego. Skuteczność lub nieskuteczność stosowanych środków oddziaływania nie wynika z natury prywatno- czy publiczno-prawnych środków oddziaływania, lecz ze skuteczności czy nieskuteczności, lub inaczej mówiąc określenia granic i zasięgu skuteczności oddziaływania bankowego w ogólności, co jest już zupełnie innym zagadnieniem, nie podlegającym w tej chwili analizie.

Mógłby ktoś postawić zarzut, jak można mówić o pełnej prywatno-prawnej swobodzie przedsiębiorstwa i Banku jako **równorzędnych** partnerów umowy o kredyt do zawierania lub niezawierania ze sobą tej umowy w warunkach, kiedy Bank posiada monopolistyczne stanowisko jako kredytodawca i faktycznie dyktuje warunki kredytu, podczas gdy przedsiębiorstwo związane jest publiczno-prawnym przepisem o możliwości korzystania z kredytu tylko w jednym banku. Formalno-prawnie rzecz biorąc swoboda ta istnieje. Pozorne sprzeczności wyjaśniają się, jeżeli uświadomimy sobie, że na przykładzie generalnej umowy kredytowej obserwujemy proces przenikania elementów prawa publicznego do prawa prywatnego, który można by nazwać procesem socjalizacji prawa prywatnego, który polega — naszym zdaniem — na takim kształtowaniu treści umów prywatno-prawnych, aby ujęty w nich stan prawny, realizując klasyczną zasadę nadrzędności interesu publicznego, służył jednocześnie pożytkowi obu jej partnerów.

Umowa o kredyt bankowy stanowi niemal klasyczny przykład potwierdzający trafność naszej analizy. Interes publiczny, a w szczególności konieczność kontroli kredytu, jego ilości, jego przeznaczenia i sposobu zużycia, jego wydajności ekonomicznej, posiadających tak istotne znaczenie dla tempa i kierunków rozwoju gospodarstwa, jest przedmiotem zainteresowania państwa i nie będzie nigdy prywatno-prawną sprawą Banku i przedsiębiorstwa. Dlatego też umowa o kredyt bankowy nie może mieć w gospodarce socjalistycznej innej treści jak ta, w której tkwią elementy prawa publicznego, wynikające z troski o całość gospodarki pieniężno-kredytowej, które nie mogą być uchylone lub zmienione wolą stron. Na zasadzie przenikania publiczno-prawnych treści gospodarczych — wynikających z zasad socjalistycznej gospodarki pieniężnej i kredytowej, — do umów prawa prywatnego, a w szczególności do generalnej umowy o kredyt, jest rzeczą najzupełniej słuszną, aby aparat kredytowy, świadomy wykazanej współzależności i udziału norm prawa publicznego w generalnej umowie kredytowej, wyko-

rzyszywał w pełni wszystkie swoje prywatno-prawne uprawnienia, co oznacza że **jednocześnie** w tej właśnie formie wykonuje swoje obowiązki jako instytucja prawa publicznego.

Stwierdzone wyżej zjawisko przenikania norm prawa publicznego, chroniącego interesy publiczne całości gospodarstwa narodowego, do umów prywatno-prawnych, sposób współistnienia i współdziałania obu rodzajów prawa, wyjaśnimy na konkretnych przykładach umowy o kredyt oraz na podstawie wyników z niej zasadniczych czynności kredytowych, świadczących o trosce Banku, jako wierzyciela w sensie jak najbardziej prywatno-prawnym, w rzeczywistości jednak odsłaniających mechanizm oraz działalność Banku jako osoby prawa publicznego, stojącej na straży interesu całości gospodarstwa narodowego. Zjawisko to można obserwować:

1) w trakcie przyznawania lub odmowy udzielenia kredytu,

2) w trakcie wykorzystywania kredytu.

Ad 1. Dla przyznawania kredytu teoretycznie interesującym oraz praktycznie ważnym zagadnieniem jest sprawa stosunku Banku i kredytu bankowego do gospodarczych planów przedsiębiorstw.

Powstaje pytanie czy wzmocnienie pozycji Banku, jako wierzyciela umowy prywatno-prawnej, wyposażenie oddziałów w prawie nieograniczone kompetencje w zakresie udzielania i odmowy udzielenia kredytu jak i stosowanie odpowiednich środków oddziaływania kredytem w stosunku do przedsiębiorstw państwowych, nie będzie stało w sprzeczności z interesami produkcji, która decyduje o wzroście dochodu narodowego. Czy Bank w prywatno-prawnej funkcji wierzyciela może, na skutek odmowy udzielenia kredytów, uniemożliwić zrealizowanie określonego planem produkcyjnego zamierzenia przedsiębiorstwa państwowego.

Zdajmy sobie sprawę z tego podstawowego faktu, że w gospodarce planowej decyzje gospodarcze nie leżą w sferze pieniężno-kredytowej, a więc banki odsunięte są od decydowania co, w jakim czasie, w jakich ilościach ma być produkowane i rozdzielane. Decyzje te zawarte są w całym systemie planów rzeczowych. Element pieniężno-kredytowy nie decyduje więc o podjęciu lub zaniechaniu określonych przedsięwzięć produkcyjnych. Bankowy kredyt obrotowy ma za zadanie umożliwić jedynie sfinansowanie zaplanowanych procesów gospodarczych w sferze środków obrotowych przedsiębiorstw, ma więc służyć prawidłowemu finansowaniu ich planów. Stwierdzenie powyższe ma zasadnicze znaczenie dla postawy oraz praktyki oddziałów. Jeśli plan gospodarczy jest źle sporządzony lub nieprawidłowo wykonany przedsiębiorstwo nie kwalifikuje się do kredytowania, ponieważ środki kredytowe Banku są i mogą być przeznaczone tylko na finansowanie prawidłowych procesów planowych. W przypadku stwierdzenia wystąpienia objawów nieplanowanych kredyt powinien być bezzwłocznie z przedsiębiorstwa wycofany i to nie tylko na prywatno-prawnej zasadzie zagrożenia jego zwrotności lecz, co jest może jeszcze ważniejsze, na zasadzie zagrożenia interesu publicznego. Pozostawienie kredytu bankowego w obrocie przedsiębiorstw wykazujących poważne nieprawidłowości doprowadza bowiem:

1) traktując rzecz w płaszczyźnie ekonomicznej — do zwichnięcia proporcji założonych w planach gospodarczych, czego przykładem może być niewyko-

nanie planu produkcji, przy jednoczesnym przekroczeniu planu kosztów oraz planu funduszu płac, co z kolei prowadzi do ujemnych zjawisk w dziedzinie równowagi rynkowej, lub prowadzi do niewykonania planów akumulacji, zagrażającego planowanemu finansowaniu inwestycji,

2) traktując rzecz w płaszczyźnie organizacji i sprawnego kierownictwa gospodarką narodową oraz konieczności szybkiego przeciwdziałania powstającym dysproporcjom — do niewywierania wpływu na władze odpowiedzialne za gospodarkę resortów gospodarczych.

W związku z omawianą sprawą stopnia i formy udziału prywatno- i publiczno-prawnych norm w pracy kredytowej w ramach prywatno-prawnych stosunków Banku z przedsiębiorstwami, na tle wykonywania przez nie państwowych planów gospodarczych, jako obowiązującej je normy o charakterze prawa publicznego, musi istnieć jasna sytuacja. Bank jako wierzyciel jest w swoich decyzjach kredytowych w pełni samodzielny. Jeżeli zaś chodzi o element publiczno-prawny w jego działalności kredytowej, to właśnie powinien przejawiać się on w trosce o dobro całości gospodarstwa narodowego w formie odmowy udzielenia kredytu, doprowadzenia do stanu napięcia finansowego, które musi być rozładowane przez resortowe władze gospodarcze.

Na tle rozważań o stosunku Banku do gospodarczo-finansowych planów przedsiębiorstw należy podkreślić, że nie ma przecież dla Banku bardziej gospodarczo uzasadnionego kierunku angażowania środków kredytowych jak właśnie w planowanym rozwoju gospodarczej działalności przedsiębiorstw. Stąd też realny plan gospodarczo-finansowy jest dla Banku istotnym momentem dla oceny zabezpieczenia kredytu i niewątpliwym argumentem dla jego przyznania. Posiadanie przez przedsiębiorstwo zatwierdzonego planu nie przesądza — naszym zdaniem — tego czy będzie mu udzielony kredyt bankowy na jego finansowanie. Z faktu istnienia planu nie wynika dla Banku **żaden obowiązek** w zakresie jego finansowania. Pogląd ten znajduje swoje uzasadnienie w tym, że umowa kredytowa nie przewiduje posiadania przez przedsiębiorstwo planu jako **formalnego** warunku ubiegania się o kredyt, tym niemniej jednak osiąganie wskaźników planu produkcji, kosztów, akumulacji, prawidłowy układ i rotacja zapasów oraz należności jest oczywiście podstawowym elementem „zdolności” kredytowej, brany pod uwagę przy podejmowaniu decyzji kredytowej.

Ad 2. Interesujące wyniki daje również analiza udziału i formy współdziałania elementów prawa publicznego w stosunkach kredytowych w fazie wykorzystania kredytu na przykładzie czterech podstawowych czynności kredytowych a mianowicie:

- a) kontroli zabezpieczenia kredytu,
- b) wyłączenia z kredytowania,
- c) ustalania terminu spłaty kredytu,
- d) powstawania zadłużenia przeterminowanego lub jego spłaty.

Ad a) kontrola zabezpieczenia kredytu — jako prywatno-prawny przejaw zainteresowania Banku jako wierzyciela w przedsiębiorstwie dłużniczym — posiada zdecydowany aspekt publiczno-prawny, przejawiający się w bezpośredniej kontroli towarowego pokrycia tych środków pieniężnych, jakie w wyniku akcji kredytowej znalazły się w obiegu go-

spodarczym i to zarówno jeśli chodzi o zapasy towarowe na przykład w handlu, jak również kontroli w poszczególnych stadiach procesu produkcji. Niezależnie od tego w jakim ogniwie kontrola ta jest wykonywana, stanowi ona niewątpliwie (o ile nie jest czysto „papierkowa”), przejaw — za pośrednictwem prywatno-prawnej formy stosunków kredytowych — publiczno-prawnej troski Banku w zakresie kontroli stanu, rozmiarów i struktury zapasów, jako towarowego pokrycia pieniądza.

Ad b) to samo zjawisko występuje przy wyłączeniu z kredytowania. Wyłączenie z kredytowania wynika przecież nie tylko z wątpliwości Banku jako wierzyciela w stosunku do tego czy wartość aktywów zezwoli na spłatę pasywu, lub z rozważań, że nie można dawać pieniędzy na zakupy i magazynowanie towarów nie przyjmowanych przez obrót gospodarczy i nie posiadających zdolności wyzwolenia z nich pieniężnej formy wartości, ale jest jednocześnie eliminowaniem z obrotu płatniczo-kredytowego wartości nie stanowiących towarowego pokrycia pieniądza tak w jego formie dochodowej (pieniądz konsumenta) jak w jego formie transakcyjnej (pieniądz producenta) obejmującej poszczególne stadia produkcyjne, poprzedzające pojawienie się w obrocie gospodarczym dobra gotowego do konsumpcji. Oczywiście że finansowe konsekwencje takiej polityki kredytowej są przykre dla przedsiębiorstw i budżetu, ale jest to jedynie słuszną postawą, wynikającą z publiczno-prawnych obowiązków centralnego banku emisyjnego, jako reprezentanta i strażnika waluty.

Ad c) elementy publiczno-prawne występują również wyraźnie w tak ważnej czynności kredytowej, jak ustalanie terminu spłaty kredytu, gdzie realne a jednocześnie mobilizujące ustalenie terminu spłaty wychodzi poza prywatno-prawny interes Banku uzyskania zwrotu środków dla innej operacji kredytowej (oddziały zresztą i tak nie posiadają danych dotyczących kształtowania się „pokrycia” lub „źródła” akcji kredytowej Banku) lecz jest wyrazem udziału Banku w transakcji kredytowej jako osoby prawa publicznego, stojącej na straży planowego procesu przekazywania wartości materiałowo-towarowych na poszczególnych szczeblach procesu reprodukcji oraz planowego wyzwolenia z nich pieniądza.

Ad d) czwarty, chociaż może nie ostatni przykład, udziału elementu publiczno-prawnego w działalności pionu kredytowego obserwujemy na przykładzie instytucji zadłużenia przeterminowanego oraz wiążącego się z tym pobierania wysokich odsetek. Wśród klientów Banku spotyka się niekiedy mniemanie jakoby Bank był zainteresowany „zarobkowo” w tym, aby przedsiębiorstwa posiadały zadłużenie przeterminowane. Pogląd ten jest błędny i wynika z niezrozumienia roli zadłużenia przeterminowanego oraz zwiększonej stopy procentowej jako nie tyle instytucji prawa prywatnego zapłaty za usługę kredytową po okresie gospodarczego uzasadnienia pozostawiania kredytu bankowego w przedsiębiorstwie, lecz głównie jako instytucji prawa publicznego, włączającej się:

1) z mechanizmem pieniężno-kontrolnym, mającym stanowić sygnał o załamaniu się stanu równowagi płatniczej przedsiębiorstwa,

2) z mobilizującym charakterem wysokich odsetek bankowych, które w miarę wzrostu znaczenia i pełnego wykształcenia się bodźców ekonomicznych doj-

dą niewątpliwie do należnego im miejsca w rachunku kosztów i wyników przedsiębiorstwa.

Reasumując powyższe należy stwierdzić, że:

1. Nie należy obawiać się, że rozszerzenie i wzmożenie prywatno-prawnego znaczenia i stanowiska Banku w jego stosunkach z przedsiębiorstwami państwowymi stanie w poprzek gospodarczym interesom publicznym, wyrażającym się w formie gospodarczych planów przedsiębiorstw. Wręcz przeciwnie. Wykazany poważny udział elementów prawa publicznego w generalnej umowie kredytowej oraz czynnościach kredytowych prowadzi do tego, że wywiązywanie się obu partnerów z ich wzajemnych prywatno-prawnych obowiązków oznacza jednocześnie wykonywanie i respektowanie przez nich wymogów interesu publicznego.

2. Pion kredytowy Banku stoi w tej chwili wobec konieczności dalszego umocnienia swojej roli jako wierzyciela i udoskonalania nowych metod oddziaływania w tym duchu.

W tych warunkach praca pionu kredytowego Banku zyska należną jej rangę ekonomiczną, zaś każdy akt przyznania lub odmowy kredytu przez oddział Banku przestanie być — jak to było do niedawna — nieistotnym księgowaniem na takim czy innym koncie a stanie się dla kierownictw przedsiębiorstw dużym wydarzeniem wpływającym z kolei na ich samodzielne decyzje gospodarcze. Dlatego też jeżeli przedsiębiorstwa znajdą w niejednokrotnie twardych dla nich, ale gospodarczo słusznych decyzjach kredytowych oddziałów operacyjnych dostateczną zachętę i bodźce do poprawy własnej działalności, można będzie mówić o pełnej skuteczności oddziaływania systemu kredytowego oraz dobrze postawionej pracy kredytowej w oddziałach Banku. W takim właśnie bowiem działaniu bankowego kredytu obrotowego leży istota pracy kredytowego pionu Banku.

Z rozważań powyższych wynika, że Bank wykonując swoje obowiązki jako wierzyciel oraz posługując się środkami oddziaływania, mieszczącymi się w ramach jego prywatno-prawnych uprawnień, realizuje tym samym publiczno-prawne cele o charakterze par excellence ekonomicznym, dotyczące całości gospodarstwa narodowego. W związku z tym traci znaczenie „radycyjnie stosowany dotychczas podział na oddziaływanie środkami administracyjnymi oraz ekonomicznymi, jako nie posiadający właściwego kryterium podziału, ponieważ prawo prywatne przeniknięte elementem publiczno-prawnym, spełnia znakomicie w sferze kredytowo-pieniężnej funkcję ochrony interesu publicznego. W tym punkcie rozważań wyniki naszych analiz zbiegają się z poglądem M. L. Kostowskiego, że podział środków oddziaływania na tak zwane administracyjne i ekonomiczne „nie ma większego znaczenia, jeżeli zważyć, że wszystkie wymienione środki zmierzają do jednego celu i istotne są właściwie ich skutki ekonomiczne a nie formy i tryb podjętych środków. Interwencja, która doprowadzi do poprawy jakości produkcji w przemyśle odzieżowym, ma taką samą legitymację, jako narzędzie oddziaływania, jak zasada wyłączenia z kredytowania wyrobów złej jakości, czy sankcja wstrzymania kredytowania”⁴⁾.

Na zakończenie jeszcze jedna uwaga. Mając tak prawidłowo ustawione prawne warunki i podstawy działalności kredytowego pionu Banku należy się

⁴⁾ M. L. Kostowski: Z prac kolegium kredytowego. „Wiadomości NBP” Nr 4/58, strona 159.

zastanowić jakiemu konkretnemu celowi ekonomicznemu ma być podporządkowana działalność kredytowa Banku. W tej materii można obecnie wyróżnić dwa podstawowe kierunki:

1) mikroekonomiczny, koncentrujący swoje zainteresowania na stanie równowagi płatniczej konkretnego przedsiębiorstwa, obejmujący problematykę wynikającą ze spojrzenia na każde przedsiębiorstwo jako mocne lub słabe ogniwo sieci płatniczej, wymagające ewentualnej pomocy kredytowej Banku,

2) makroekonomiczny, rozszerzający swoje zainteresowania na stan równowagi gospodarczej całości gospodarstwa narodowego.

W związku z tym ostatnim celem należy z uznaniem przyjąć fakt publikowania na łamach Wiadomości NBP opracowań trafnie scharakteryzowanych przez M. Kucharskiego⁵⁾ jako „zasadnicze przedstawienie na właściwe tory myśli ekonomicznej w zakresie teorii pieniądza i kredytu”, a oznaczających przesunięcie się punktu zainteresowań autorów na zagadnienia celów działalności kredytowej i pieniężnej Banku w aspekcie równowagi makroekonomicznej.

⁵⁾ M. Kucharski: Jeszcze o zapasach, pieniądzu i kredycie. „Wiadomości NBP” Nr 5/59, strona 229.

Niezwykła złożoność zagadnień, brak jasnego ich sprecyzowania oraz niejednorodność poglądów na zupełnie podstawowe zagadnienia, dotyczące wyjaśnienia wzajemnego stosunku pieniądza, kredytu i zapasów, jako wielkości wyznaczających stan makroekonomicznej równowagi gospodarstwa narodowego, nie pozwalała w chwili obecnej na wypowiedzenie się w jaki sposób interesujące nas zagadnienie prywatno-prawnych środków oddziaływania Banku może być wykorzystane w tym zakresie.

W tej chwili nie ulega chyba wątpliwości, że praca myślowa powinna być kontynuowana w kierunku znalezienia takiego punktu widzenia celu, form i sposobów ekonomicznej kontroli ze strony Banku, która by nie dublując pracy aparatu finansowego przedsiębiorstw oraz ich jednostek nadrzędnych w zakresie mikroekonomicznej analizy gospodarczej przedsiębiorstw wskazała cel i sposób:

1) makroekonomicznej analizy stanu równowagi płatniczej gospodarstwa narodowego,

2) realizowała cel specyficznie bankowy, właściwy jedynie dla pracy ekonomicznej socjalistycznego banku centralnego, jakim jest towarowe zabezpieczenie pokrycia pieniądza, stabilizacja jego siły kupna, wyrażająca się w osiągnięciu, zachowaniu oraz kontroli stanu równowagi pieniężnej gospodarstwa narodowego.

E. Jednaki

O WŁAŚCIWĄ ROLĘ ZŁOTÓWKI W KIEROWANIU STOSUNKAMI EKONOMICZNYMI Z ZAGRANICĄ

(artykuł dyskusyjny)

Wiele się obecnie pisze i mówi o dokonywanych zmianach w systemie kierowania życiem gospodarczym kraju, o tworzeniu nowego modelu gospodarstwa narodowego. Brak natomiast jest szerszych informacji o nowych koncepcjach kierowania całością stosunków ekonomicznych, zachodzących między krajem a zagranicą, mających na celu stworzenie najbardziej korzystnych warunków dla utrzymania równowagi bilansu płatniczego.

Sam bowiem fakt zwrócenia uwagi na niewłaściwe kształtowanie się bilansu płatniczego a nawet podanie bezpośrednich przyczyn czy skutków tego kształtowania nie naświetla jeszcze w dostateczny sposób całości zagadnienia i nie daje jego rozwiązania. Pozwala jedynie dla utrzymania równowagi na doraźne przeciwdziałanie wskazanym dysproporcjom między wpływami i wypłatami.

Trzeba podkreślić, że wiele istotnych momentów zostało już poruszonych w toku wymiany poglądów na temat badania efektywności naszego handlu zagranicznego oraz metod opracowywania planów obrotów towarowych.

Zasadnicze jednak problemy, związane ze świadomym kształtowaniem bilansu płatniczego, nie zostały jeszcze w pełni omówione, tym bardziej jeśli pod pojęciem kształtowania bilansu będziemy rozumieli nie tylko bezpośrednie planowanie obrotów płatniczych, ale całość środków, które powinny służyć zapewnieniu wykonania tych zaplanowanych

obrotów. W dotychczasowej bowiem praktyce zbyt mało uwagi poświęcono instrumentom ekonomicznego oddziaływania na rynek wewnętrzny, które by zapewniły wykonanie planu. Natomiast szeroko stosowano metody administracyjnych nakazów i zakazów.

Dlatego też obecnie konieczne się staje jak najspiesniejsze podjęcie dyskusji na temat nowych metod i instrumentów kierowania całością stosunków gospodarczych z zagranicą, uzupełniających dotychczas stosowane i zapewniających większą niż dotychczas efektywność planowania.

Chcąc jednak podjąć rozważania na ten temat należy przede wszystkim omówić dotychczasowy system organizacyjny wymiany towarowej i usługowej z zagranicą wraz z całym systemem rozliczeń finansowych z tego tytułu z rynkiem wewnętrznym, wskazując na jego braki. I na tym tle dopiero podać możliwości zastosowania nowych rozwiązań, nowych instrumentów kierowania, nie naruszających jednak w niczym samej istoty planowania.

Wydaje się, że na nasz system organizacyjny rynku wewnętrznego — w zakresie stosunków gospodarczych z zagranicą — wywarły olbrzymi wpływ ustalone od wielu lat poglądy na wzajemne powiązanie między rynkiem wewnętrznym a rynkiem kapitalistycznym.

*

Nawiązanie stosunków ekonomicznych z rynkiem kapitalistycznym powoduje to, że zmiany zachodzące w gospodarce światowej oddziałują na rynek wewnętrzny. Oddziaływanie to — tym silniejsze im słabszy gospodarczo jest rynek wewnętrzny — przejawiać się będzie:

a) w przenoszeniu wahań koniunkturalnych na rynek krajowy,

b) w oddziaływaniu układu cen na wewnętrzną strukturę cen a tym samym na kierunki produkcji i konsumpcji.

Zrozumiałe jest, że świadoma polityka gospodarcza państwa musi w interesie całości gospodarstwa narodowego ograniczyć te wpływy, które uważa za niepożądane i mogące naruszyć wytyczone kierunki rozwoju.

Ochrona własnego gospodarstwa narodowego w formie ograniczania wpływu nie może jednak oznaczać dążenia do izolowania tego gospodarstwa od stosunków ekonomicznych z zagranicą w celu wyeliminowania zupełnie tego wpływu z rynku wewnętrznego. Realna bowiem polityka w tym zakresie uznać musi konieczność utrzymania wymiany i to w obopólnym interesie. Konsekwencją zaś takiego stanowiska musi być uznanie wpływu rynku międzynarodowego, który można ograniczyć, ale którego nie można wyeliminować. Ograniczenie polegać będzie na sprowadzeniu tego wpływu do takich rozmiarów czy kierunków, aby nie mógł szkodzić w realizacji podstawowych zadań gospodarstwa narodowego.

Dążenie zaś do zupełnego wyeliminowania wpływu rynku międzynarodowego doprowadzić musi do stosowania takich rozwiązań w organizacji działalności rynku wewnętrznego, w zakresie stosunków ekonomicznych z zagranicą, które utrudniać będą utrzymanie bilansu płatniczego w równowadze.

Niestety jednak w naszej praktyce to słuszne i konieczne dążenie do ochrony własnego rynku poszło w ubiegłych latach nie zawsze we właściwych kierunkach, pomimo że istniały dostateczne podstawy do prawidłowego regulowania stosunków ekonomicznych z zagranicą.

Podstawę tę dawało przede wszystkim uspołecznienie zasadniczych dziedzin życia gospodarczego, które automatycznie wykluczało jakikolwiek bezpośredni udział kapitału zagranicznego w procesach gospodarczych rynku wewnętrznego bez wyraźnej zgody władz państwowych.

Niemniej istotnym czynnikiem była zmiana kierunku naszego handlu zagranicznego, polegająca na rozwoju wymiany z krajami socjalistycznymi. Wieleletnie umowy handlowe, określające szczegółowo towary podlegające wymianie w zakresie rodzaju, ilości i cen stabilizowały w znacznym stopniu obroty, zmniejszając pośrednio rozmiary wpływu zmian koniunkturalnych, zachodzących na rynku kapitalistycznym.

Równocześnie zaś ogłoszenie monopolu walutowego i handlu zagranicznego dawało państwu możliwości pełnej ochrony rynku wewnętrznego i kierowania bilansem płatniczym między innymi za pośrednictwem planowania obrotów.

W praktycznej działalności jednak zarówno monopol walutowy jak i monopol handlu zagranicznego wykorzystany został w pierwszym rzędzie do

pełnego eliminowania wpływów rynku międzynarodowego przez izolowanie rynku wewnętrznego od stosunków ekonomicznych z zagranicą.

Nastąpiło to poprzez:

a) stosunkowo szerokie wyłączenie złotówki jako miernika wartości z obrotów z zagranicą,

b) jak najdalsze odsunięcie szerokiego kręgu przedsiębiorstw rynku wewnętrznego od rozliczeń dewizowych z zagranicą.

W związku z tym, w oparciu o monopol walutowy, uznano złotówkę za pieniądź wyłącznie wewnętrzkrajowy nie mający obiegu poza granicami.

Wyeliminowanie wpływów rynku międzynarodowego na wartość złotówki, w zależności od rozwoju sytuacji gospodarczej kraju, nie oznaczało jednak wyeliminowania wszelkiego wpływu. Przejawiał się on nadal poprzez zachodzące w naszym handlu zagranicznym zmiany cen światowych. Chcąc i w tym zakresie wykluczyć wpływy międzynarodowe doprowadzono — w oparciu o monopol handlu zagranicznego — do pełnego izolowania szerokiego kręgu przedsiębiorstw rynku wewnętrznego od rozliczeń dewizowych. Poprzez zawężającą interpretację pojęcia tego monopolu doprowadzono do stwierdzenia, że realizacja jego wymaga zgrupowania wymiany towarowej z zagranicą w kilkudziesięciu centralach handlu zagranicznego. Spowodowało to od razu odsunięcie bezpośrednio zainteresowanych zakładów produkcyjnych czy jednostek handlowych od zawierania i rozliczania transakcji z zagranicą. Tym samym więc mogło nastąpić formalne, organizacyjne oddzielenie rozliczeń dewizowych od szeroko pojętego rynku wewnętrznego przez wprowadzenie dwu faz w rozliczeniach z tytułu wymiany towarowej z zagranicą.

Pierwszą fazą stało się rozliczenie z tytułu kupna lub sprzedaży dewiz między bankiem krajowym a centralą handlu zagranicznego w związku z dokonaną przez nią transakcją z kontrahentem zagranicznym w dewizach według cen światowych. Drugą — rozliczenie między centralą handlu zagranicznego a dostawcą lub odbiorcą krajowym przeprowadzone według cen stałych, obowiązujących na rynku wewnętrznym. Zmiany więc cen światowych znajdować miały odbicie jedynie w bilansach central handlu zagranicznego, nie wpływając natomiast na działalność poszczególnych przedsiębiorstw.

Takie kształtowanie modelu gospodarstwa narodowego w zakresie stosunków ekonomicznych z zagranicą nie spowodowałoby jeszcze ujemnych skutków w dziedzinie utrzymania równowagi bilansu płatniczego, gdyby nie ustalenie parytetowej wartości złotówki, odbiegającej znacznie od wartości realnej. Na tym tle doszło do poważnych rozbieżności między cenami rynku wewnętrznego, wynikającymi z realnej wartości złotówki a cenami światowymi, opartymi o wartość parytetową złotówki, przy czym rozbieżności te nie były związane z odmiennością układów cen wynikłych z różnic struktury gospodarczej.

Dla zagranicy rozbieżności w zakresie obrotów towarowych były obojętne, gdyż transakcje dokonywane były w oparciu o ceny w walutach obcych. Natomiast odbiły się silnie na prawidłowej działalności rynku wewnętrznego.

Jak wiadomo bowiem rozbieżności pomiędzy parytetową a realną wartością pieniądza powodują

w obrotach towarowych z zagranicą brak opłacalności eksportu przy dużej atrakcyjności importu, co narusza szybko równowagę bilansu płatniczego.

Przewidując wystąpienie tych tendencji opracowano od razu system wyrównywania różnic między cenami, znacznie odbiegający od systemu ogólnie znanego w postaci kursów zróżnicowanych. W systemie tym świadoma polityka państwowa wprowadza różne kursy dewiz dla poszczególnych rodzajów towarów biorących udział w wymianie. Kursy te eliminować mogą zarówno różnice między cenami wewnętrznymi a światowymi, wynikające z rozbieżności między parytetem a realną wartością waluty, jak i różnice wynikające z układu cen istniejącego w danym kraju.

W ten sposób utrzymuje się opłacalność eksportu a jednocześnie utrudnia import, nie niwelując zmian cen sezonowych, zachodzących na rynkach światowych.

Nasz system — jak wiemy — oparty został o rozliczenia za pośrednictwem centralnie prowadzonego rachunku różnic cen. Oznacza to, że rozliczenia z tym rachunkiem dokonywane są w stosunku do cen wewnętrznych a nie do kursów. Funkcjonowanie tego systemu było możliwe tylko dzięki wyłączeniu szerokiego kręgu przedsiębiorstw z rozliczeń dewizowych. Przy takim układzie centrala handlu zagranicznego eliminowała nie tylko zmiany cen zachodzące na rynku międzynarodowym, ale również dysproporcje cen wewnętrznych w stosunku do kursów.

System rozliczeń dewizowo-złotowych w niektórych usługach był w pewnej mierze podobny. W usługach tych bowiem działało kilka przedsiębiorstw, które w stosunku do rynku wewnętrznego spełniały podobną rolę jak centrale handlu zagranicznego. Rola ta jednak nie była narzucona, ale wynikała z istoty tych usług.

Do usług tych zaliczyć należy usługi kolejowe, rozliczane przez PKP lub Orbis, usługi morskie, rozliczane przez krajowe przedsiębiorstwa armatorskie lub maklerskie, usługi lotnicze, spedycyjne, pocztowo-telekomunikacyjne, ubezpieczeniowe.

Równocześnie należy zwrócić uwagę na to, że w usługach tych obowiązywały zasadniczo albo zasady rozliczeń ustalone w porozumieniach międzynarodowych, oparte o ustalone jednostki walut lub o taryfy międzynarodowe, albo bieżące ceny światowe. Powstające — przy świadczeniu tych usług na rzecz zagranicy — różnice między wpływami według cen światowych, a nakładami w złotych obiegowych rozliczane były głównie przez rachunek różnic cen, a w niewielkim zakresie przez rachunek strat i zysków zainteresowanych przedsiębiorstw¹⁾.

Inaczej natomiast niż w obrotach towarowych następowało rozliczenie z przedsiębiorstwami krajowymi, które korzystały z usług świadczonych przez zagranicę. A mianowicie następowało ono według cen światowych, przeliczonych na złote zgodnie z obowiązującym kursem²⁾.

Konsekwencją przyjęcia takiego systemu było wprowadzenie dwuwartościowości obrotów towarowych i w dużej mierze usługowych z zagranicą (wartość parytetowa i rynkowa), a tym samym za-

tracenie bezpośredniej skali porównawczej między cenami światowymi i wewnętrznymi, jaką dają realne kursy walut. Tak więc istotnym skutkiem dążenia do pełnej eliminacji wpływów międzynarodowych było usztywnienie kursów i ich bieżące nieprzystosowywanie do realnej wartości pieniądza.

Wprowadzenie dwuwartościowości w obrotach z zagranicą musiało siłą rzeczy doprowadzić do rozbicia jednolitego obrazu jaki dawał dotychczas bilans płatniczy. Musiała bowiem wyłonić się konieczność odrębnego bilansowania wymiany z zagranicą w dewizach oraz w złotych obiegowych. Powstały więc dwa obrazy wymiany z zagranicą nie pokrywające się ze sobą w swych wielkościach. Jeden przedstawiający wartość dewizową obrotów według kursów parytetowych, a więc określający rolę gospodarstwa narodowego w wymianie międzynarodowej, drugi ujmujący obroty według realnej wartości rynkowej, czyli obrazujący rolę wymiany w całości działalności gospodarczej kraju. Na tle braku wspólnego mianownika dla obu bilansów wystąpiło zjawisko przywiązywania znaczenia jedynie do utrzymania równowagi dewizowej ze względu na bezpośrednie stosunki z zagranicą, a pomijania równowagi złotowej, istotnej dla rynku wewnętrznego.

Przejawiało się to między innymi w ścisłym opracowywaniu i badaniu kształtowania się bilansu płatniczego, a nie zestawianiu w jednej całości bilansu złotowego. Szczególne zainteresowanie budził tylko rachunek różnic cen, natomiast na obroty banków w złotych zwracano mniejszą uwagę.

Te dysproporcje między parytetową a realną wartością złotówki zostały ostatnio w poważnym stopniu zmniejszone przez wprowadzenie mnożników oraz kursów specjalnych i z dopłatą. W związku z tym w większości usług oraz w części obrotów towarowych odpada konieczność rozliczania się za pośrednictwem rachunku różnic. Nie oznacza to jednak, że problem dwuwartościowości obrotów z zagranicą został rozwiązany. Problem ten niestety nadal istnieje i dokonane ostatnio zmiany mają sens o tyle, o ile stanowią pierwszy krok do jego rozwiązania.

Brak powiązania pomiędzy obrotami dewizowymi, wyrażonymi w złotych parytetowych, a obrotami według realnej wartości pociąga za sobą daleko idące skutki dla całego gospodarstwa narodowego. Przede wszystkim wymienić trzeba:

— niemożność kierowania rozmiarami obrotów dewizowych za pośrednictwem złotówki,

— brak oceny rentowności handlu zagranicznego oraz usług dla gospodarstwa narodowego.

Trzeba stwierdzić, że w zakresie stosunków ekonomicznych z zagranicą wykorzystanie złotówki jako instrumentu kierowania jest bardzo utrudnione i wymaga daleko idących zmian w ustroju rozliczeń z zagranicą.

W pierwszym rzędzie podkreślić tu należy niemożność wykorzystania kursów walut obcych dla oddziaływania na rozmiary obrotów. Kursy walut obcych, w podstawowej dziedzinie działalności jaką jest wymiana towarów, mają bardzo mały zasięg, bo ograniczają się jedynie do rozliczeń między bankiem a centralą handlu zagranicznego. Równocześnie zaś ich stosunkowo niska wartość i niewielkie odchylenia przy zmianie wysokości kursu poszcze-

1) Wprowadzenie kursów specjalnych pozwoliło większości przedsiębiorstw na pokrywanie swoich nakładów, likwidując rozliczenia z rachunkiem różnic.

2) W zakresie transportu towarów rozliczanie następowało z centralą handlu zagranicznego.

gólnych walut nie mogą mieć decydującego wpływu na opłacalność transakcji, nawet jeśli uwzględnimy mnożnik 6 do kursu parytetowego. Poza tym różnice zachodzące przy zmianie kursu i tak rozliczone będą nie w stratach i zyskach centrali, a w rachunku różnic cen.

Niemożliwość wykorzystania złotówki jako instrumentu kierowania obrotami wystąpiła również bardzo silnie w usługach. Odnosi się to szczególnie do tych usług, które świadczone są przez zagranicę bezpośrednio lub za pośrednictwem krajowych przedsiębiorstw na rzecz krajowców. Znana jest wszystkim sprawa kosztów podróży za granicę czy kosztów rozmów telefonicznych z zagranicą, które w złotówkach były, a nawet są jeszcze obecnie bardzo tanie, mimo wprowadzenia kursów z dopłatą i kursów specjalnych. Powoduje to tendencje do ich nadmiernego wykorzystywania, któremu nie zawsze skutecznie może się przeciwstawić reglamentacja. Poza tym nie ma żadnego uzasadnienia, aby nawet częściowe koszty tych usług obciążały całą gospodarkę narodową, a nie bezpośrednio zainteresowanych. Wiadomo z niektórych publikacji, że koszt zdobycia dolara w całości naszych obrotów zagranicznych wynosi około 35 — 40 złotych, podczas gdy kurs specjalny wynosi tylko 24 złote.

Odwrotne zjawiska występowały w zakresie usług świadczonych na rzecz zagranicy. W tych przypadkach niski kurs dewiz powodował, że usługi, które nie mogły być wycenione w dewizach, były dla zagranicy bardzo drogie. Dotyczyło to przede wszystkim kosztów utrzymania cudzoziemców w Polsce. Wszelkie rozwiązania w postaci czy to specjalnych cen, czy też bonów stosowanych między innymi przez PP „Orbis” nie były rozwiązaniami właściwymi. Nie likwidowały bowiem konkurencji, jaką w tym względzie stwarzała czarna giełda, czy nawet w pewnym stopniu Bank PKO. Z tych również względów zastosowanie kursu specjalnego i z dopłatą nie przyniosło definitywnego uregulowania sprawy.

Na marginesie należy stwierdzić, że ustalając obecną wysokość kursów specjalnych wyraźnie kierowano się porównaniem kosztów wyżywienia i to w stosunku do krajów o najwyższym poziomie tych kosztów. Przyjęcie tak wąskiej podstawy do wyrowadzenia kursów wynika zasadniczo z dążenia do obniżenia jedynie kosztów utrzymania cudzoziemców w naszym kraju, a więc dla zwiększenia atrakcyjności przyjazdów. Nie uwzględniono natomiast w pełni roli kursów jako instrumentu kierowania obrotami dewizowymi, gdyż dla spełnienia tych zadań kurs ten musiałby być wyższy.

Wydaje się, że w pewnym stopniu przeceniono znaczenie kursów specjalnych w obecnej wysokości jako dostatecznego bodźca do zwiększenia przyjazdów cudzoziemców, a zapomniano o jego znaczeniu dla badania rentowności obrotów towarowych i usługowych z zagranicą według jednolitego miernika. Dlatego też należałoby obecną wysokość kursów poddać rewizji, tak aby mogły się one stać instrumentem bardziej uniwersalnym.

Trzeba tu jednak zwrócić uwagę, że wszelkie zmiany wysokości kursów muszą zachować istniejące między sobą relacje walut obcych, oparte na parytetach. Dokonywanie zaś zmian tych relacji może następować tylko na skutek zmian parytetów poszczególnych walut lub w oparciu o powszechne notowania giełdowe. Tak więc na zmiany kursów

ustalanych przez Narodowy Bank Polski nie wpływa zasadniczo nasza sytuacja płatnicza i wynikająca z niej zapotrzebowanie na dane waluty.

Na tym tle wytworzyła się paradoksalna sytuacja. Wszyscy zdają sobie doskonale sprawę, że wolne dewizy mają dla nas specjalne znaczenie, ale znaczenie to nie znajduje zupełnie odbicia w kształtowaniu się kursów. Z tej strony nie ma żadnego bodźca dla ich zdobywania czy oszczędzania. Naturalne bodźce ekonomiczne zastąpione zostały natomiast nakazami i zakazami administracyjnymi, które nie zawsze są w pełni skuteczne. Spowodowało to również wytworzenie się w latach ubiegłych swego rodzaju fetyszyzmu dewizy, czemu sprzyjała nieprawidłowo ustalona wartość złotówki. Objawiało się to z jednej strony w nieuwzględnianiu wysokości nakładów złotych dla uzyskania określonych wpływów dewizowych³⁾, a z drugiej w zapewnianiu sobie pokrycia złotowego (choćby nieprzewidzianego w planie) na przyznane wydatki dewizowe. Równocześnie zaś bardzo szeroko nawoływano do oszczędności dewiz z uwagi na ich dużą (ale nie określoną właściwie w złotówkach) wartość dla gospodarstwa narodowego lub do zdobywania przede wszystkim dewiz wolnych. Tak więc podnosząc wartość dewizy jako takiej, nie docenialiśmy złotówki jako miernika kosztów zdobycia tej dewizy.

W związku z małą efektywnością dotychczasowych poczynąń należałoby się zastanowić, czy obok nakazów i zakazów nie można by zastosować do obowiązujących kursów specjalnych premii czy mnożników (nie naruszających systemu kursów parytetowych), które różnicowałyby wartość poszczególnych dewiz w zależności od potrzeb gospodarstwa narodowego. Powstałby dość istotny bodziec do ich zdobywania i oszczędzania.

Niemożliwość kierowania rozmiarami obrotów dewizowych za pośrednictwem złotówki pociąga za sobą nie tylko omówione już skutki. Z tym bowiem łączy się niemniej ważne zagadnienie, a mianowicie brak możliwości oceny rentowności handlu zagranicznego i usług, czyli niemożność w pełni świadomego kształtowania działalności rynku wewnętrznego, która dałaby maksymalne efekty dla gospodarstwa narodowego.

Wymiana zagraniczna ma przynosić gospodarstwu narodowemu oszczędności w nakładzie pracy społecznej, to znaczy, że nakład pracy na wytworzenie dóbr eksportowanych powinien być niższy od nakładu jaki musiałby być uczyniony na wytworzenie dóbr importowanych.

W praktyce określenie tych oszczędności nastąpić może w pierwszym rzędzie przez ustalenie opłacalności wymiany opierające się na porównaniu cen światowych i krajowych za pośrednictwem kursów dewiz. Niestety jednak, jak wiemy, zarówno nasz układ cen wewnętrznych jak i poziom kursów nie pozwalają na bezpośrednie ustalenie opłacalności.

Nie mogą bowiem występować przypadki kiedy eksportujemy towary, których wytworzenie pociągałoby za sobą nakłady zupełnie niewspółmierne do osiągniętych korzyści. Pozwala to, rzecz zrozumiała, na poprawę bilansu dewizowego, ale pociąga za sobą znaczne straty w bilansie złotowym, których rozmiary nie zawsze możemy określić.

³⁾ Ostatnio te zjawiska straciły częściowo na ostrości z uwagi na prowadzone badania rentowności wymiany towarowej z zagranicą.

Problem jak najbardziej korzystnego ukształtowania eksportu, od strony wzajemnego stosunku wpływów dewizowych do nakładów złotych, jest od trzech lat rozstrząsany na łamach prasy, a w ostatnim czasie zaczęto praktycznie stosować wyniki badań rentowności handlu, dążąc do wyłączenia z eksportu towarów, których koszt jest zbyt wysoki. I tu dopiero dochodzimy do istoty problemu. Ustalamy bowiem metody badań rentowności, ale nie mamy tego najważniejszego elementu, jakim jest właściwa skala porównań. Skalą tą mogą być tylko realne kursy dewiz. Obecnie zaś, mimo że wiemy ile wynosi koszt zdobycia jednostki dewizy w eksporcie poszczególnych towarów czy usług na danych kierunkach geograficznych, to jednak tylko w bardzo ogólnym przybliżeniu możemy określić stopień jego opłacalności dla gospodarstwa narodowego.

Zrozumiałe jest, że realne kursy nie mogą stać się jedynym elementem decydującym o zawarciu transakcji. W naszych warunkach stałego rozwoju produkcji wiele artykułów, do wytwarzania których mamy wszelkie naturalne podstawy, może być w pierwszej fazie nierentownych. Nie oznacza to jednak, że nie powinniśmy ich eksportować. Konieczna jest jednak pełna świadomość kosztów takiego eksportu.

Trzeba zaznaczyć, że wprowadzenie realnych kursów musi pociągnąć za sobą daleko idące zmiany w dotychczasowym systemie rozliczeń, a przede wszystkim w charakterze rachunku różnic cen.

Jeśli przyjmiemy za fakt oczywisty to, że prowadząc wymianę z rynkiem kapitalistycznym nie jesteśmy w stanie uchronić się od wpływu zmian cen tak koniunkturalnych jak i strukturalnych, zachodzących na tym rynku, to powstaje zasadnicze pytanie czy lepiej jest, aby te wahania odbijały się na bezpośrednim producencie, dając obraz opłacalności poczyniń w skali międzynarodowej wymiany, czy też mają być rozłożone na całość gospodarstwa narodowego za pośrednictwem rachunku różnic. Odpowiedź na to pytanie jest bardzo trudna i wymaga wyczerpującej dyskusji.

W każdym jednak przypadku trzeba stwierdzić, że istnienie obcego systemu rozliczeń w handlu zagranicznym tylko zaciemnia obraz wzajemnego stosunku między rynkiem międzynarodowym a wewnętrznym oraz nie stwarza dostatecznych bodźców dla przystosowywania się do zachodzących zmian cen światowych. To znaczy — nie stwarza bodźców dla zwiększenia eksportu oraz ograniczania importu.

Spadek cen na rynkach światowych, dotyczący naszych towarów eksportowych, w sferze rozliczeń złotych znajdzie tylko niewielkie odbicie. Zmiana bowiem wpływów złotych, obliczona według obowiązujących kursów, będzie nieznaczna w stosunku do nakładów w złotych obiegowych. Na przykład cena towaru, za który otrzymaliśmy 1 dolar, czyli 4 złote parytetowe spadła do 0,9 dolara czyli do 3,60 złotego. Przyjmując, że cena wewnętrzna płacona producentowi tego artykułu wynosi 60 złotych, widzimy jak minimalne różnice z tego tytułu wystąpią przy dokonywaniu rozliczeń z rachunkiem różnic cen. Przy takim układzie nawet wprowadzenie kursu specjalnego tylko w części zmieni te różnice.

Natomiast w sferze obrotów dewizowych zmniejszenie wpływów musi spowodować albo ograniczenie importu, albo zwiększenie masy eksportowej, odbi-

jając się tym samym na kształtowaniu rachunku różnic, ale już nie w wielkościach złotych parytetowych, lecz obiegowych. Chcąc bowiem utrzymać wpływy dewizowe na tym samym poziomie będziemy musieli zwiększyć masę eksportową, a więc równocześnie nastąpią dodatkowe wypłaty z rachunku różnic.

Wydaje się, że o ile można by jeszcze uzasadnić istnienie systemu rachunku różnic jako katalizatora zmian koniunkturalnych cen, to niwelowanie wszelkich zmian strukturalnych nie wydaje się w pełni właściwe. Zatraca się bowiem możliwości oceny rentowności własnego przemysłu w skali postępującego obniżania nakładów i cen na rynku światowym.

Przy obciążeniu przedsiębiorstw konsekwencjami zmian cen, w przypadku ich spadku, zakład w zależności od swej sytuacji ekonomicznej albo zaprzestałby nierentownej produkcji eksportowej, albo szukałby dróg obniżenia kosztów własnych⁴). Dodatkowym rozwiązaniem, które powinno pozostać w rękach państwa, byłaby możliwość stosowania dopłat do nierentownego eksportu, jeśli sytuacja ekonomiczna wymagałaby takich zabiegów. Wzrost natomiast cen stwarzałby dodatkowe bodźce dla zwiększenia produkcji, które obecnie nie istnieją.

Przy takim układzie mielibyśmy wyraźny obraz rentownej i nierentownej produkcji w skali cen obowiązujących na rynku międzynarodowym.

Niemniejsze znaczenie ma również oddziaływanie zmian światowych cen towarów importowanych. Zwyżka tych cen znajdzie swe bezpośrednie odbicie w rachunku różnic, ale tylko w wartościach złotych parytetowych z uwagi na zwiększone wypłaty dewiz przy tych samych cenach wewnętrznych.

Wzrost jednak tych cen oznacza równocześnie konieczność zwiększenia nakładów gospodarstwa narodowego na import tych towarów, co wyrazi się wzrostem masy eksportowanych towarów, czyli dopłatami z rachunku różnic.

Te zmiany jednak nie spowodują przy obecnym systemie jakiegoś automatycznego ograniczenia importu czy dążenia do zastąpienia, lub lepszego wykorzystania towarów importowanych, ponieważ nie znajdują odbicia w gospodarce korzystających bezpośrednio z tych towarów. Sytuacja jest tym gorsza, że ceny wewnętrzne na artykuły importowane są cenami wyznaczanymi i w wielu przypadkach luźno związanymi ze strukturą ogólną cen krajowych. Bezpośrednią konsekwencją tego było importowanie towarów — które albo były, albo mogły być wytwarzane w kraju — tylko dlatego, że naznaczona cena była niższa od kosztów krajowych.

Trzeba podkreślić, że dopuszczenie oddziaływania zmian cen bezpośrednio na produkcję stwarza pewne niebezpieczeństwo nacisku układu cen światowych na kierunki rozwoju działalności produkcyjnej gospodarstwa narodowego, sprzecznego z naszymi planami rozwoju przemysłu. Wydaje się jednak, że państwo posiada dostateczny zespół in-

⁴) Obecnie zaś bodźców takich nie ma, a tym samym zmuszeni jesteśmy do dodatkowych nakładów złotych na zwiększenie eksportu, tak aby wpływy dewizowe utrzymać na niezmiennym poziomie.

strumentów oddziaływania dla ograniczenia tego niewłaściwego wpływu⁵⁾.

Na podstawie dotychczasowych rozważań możemy stwierdzić, że dążenie do pełnego eliminowania wpływów rynku międzynarodowego nie przyniosło spodziewanych rezultatów. Odbiło się natomiast ujemnie na całokształcie rozliczeń rynku wewnętrznego z tytułu wymiany z zagranicą, oddziałując tym samym niekorzystnie na utrzymanie równowagi bilansu płatniczego zarówno w zakresie obrotów dewizowych jak i złotych⁶⁾.

Wydaje się, szczególnie w świetle ostatnich zmian w metodach kierowania produkcją i konsumpcją na rynku wewnętrznym, że również i w zakresie kierowania wymianą gospodarczą z zagranicą konieczne staje się dokonanie jak najszybszych zmian. Zasadniczym zaś kierunkiem tych zmian powinno być stopniowe przywrócenie złotówce znaczenia jako instrumentu polityki płatniczej, uzupełniającego dotychczas stosowane nakazy i zakazy w zakresie wykonania planu obrotów płatniczych.

Przywrócenie jednak znaczenia złotówce wymaga dokonania rewizji wysokości dotychczasowych kursów wraz z równoczesną zmianą obecnej roli rachunku różnic cen.

5) Przede wszystkim państwo przeciwdziałać może poprzez politykę inwestycyjną, politykę cen czy kredytu.

6) Tym ujemnym objawem nie mógł przeciwstawić się skutecznie system planowania obrotów płatniczych z uwagi na występujące silnie tendencje rynku wewnętrznego przekraczania planu wypłat przy niewykonaniu planu wpływów. Równocześnie zaś z istoty wymiany z rynkiem kapitalistycznym wynika, że plan obrotów może mieć w tym zakresie charakter tylko przewidywania.

Urealnienie kursów dewiz pozwoli na zgrupowanie — podobnie jak to jest z obrotami dewizowymi — w jednej kasie całości obrotów złotych wynikających z wymiany zagranicznej. W ten sposób powstanie jednolity bilans pozwalający na ściśle określenie wysokości nakładów i wpływów złotych związanych z obrotami z zagranicą. Dzięki temu możliwe będzie świadome kierowanie tak obrotami dewizowymi jak i złotowymi.

Zespolenie obrotów dewizowych i złotych w jednej kasie przyniesie jednak tylko wtedy właściwe efekty ekonomiczne o ile równocześnie nastąpi scalenie, obecnie rozbitej, gestii w zakresie polityki utrzymania bilansu płatniczego w równowadze. Niewłaściwe bowiem jest utrzymywanie przez dłuższy okres czasu kilku ośrodków dyspozycyjnych, przy zupełnym odsunięciu od wpływów tego, który z mocy ustawy jest swego rodzaju kasą walutową państwa i który kontroluje bieżące obroty.

Wydaje się, że temu zagadnieniu zbyt mało jeszcze poświęcono uwagi. Dlatego też należałoby rozważyć, kto w naszym modelu gospodarczym jest najbardziej predysponowany do pełnienia roli ośrodka dyspozycyjnego, do prowadzenia polityki utrzymania równowagi bilansu płatniczego. Jeśli w tym kierunku nie przeprowadzimy specjalnych badań i jeśli nadal będziemy kierowali się przypadkowością, to zawsze będą występowały trudności w utrzymaniu równowagi bilansu i to ze względów czysto organizacyjnych.

J. Wesółowski

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Z aktualnych problemów bankowości w ZSRR i NRD

I. ZSRR

Planowanie perspektywiczne. W celu rozszerzenia stosunków kredytowych w gospodarce narodowej jak również w celu doskonalenia praktyki kredytowania zarząd Gosbanku powziął decyzję o podjęciu kroków przygotowawczych do opracowania perspektywicznego planu kredytowego.

Sprawozdawczość z wykonania planu kredytowego. Zgodnie z wydanym zarządzeniem ponownie nałozono na kantory obowiązek przedstawiania zarządowi kwartalnych sprawozdań z wykonania planów kredytowych.

Rozpatrywanie sprawozdań rocznych. Powzięta została decyzja o powrocie do istniejącej przedtem praktyki rozpatrywania przez komisje bilansowe zarządu Gosbanku rocznych sprawozdań kantorów począwszy od 1958 roku.

Jeśli w pracy kantorów miały miejsce poważne uchybienia, to na posiedzenia komisji należy zaprosić kierowników oraz innych odpowiedzialnych pracowników kantorów. Niektóre sprawozdania, zgodnie z wnioskiem komisji, mogą być rozpatrywane przez zarząd Gosbanku.

Konferencja naczelników wydziałów planistyczno-ekonomicznych kantorów Gosbanku. Wysłano wiele postulatów, między innymi w sprawie surowszego stosowania sankcji w stosunku do przedsiębiorstw pracujących źle, rozszerzenia zasięgu wskaźników będących podstawą do stosowania sankcji, w sprawie uwzględnienia takich wskaźników, jak wykonanie planu produkcji towarowej, planu kosztów własnych, wykorzystanie funduszu płac, odnośnie zaś do przedsiębiorstw handlowych — wykonanie planu obrotu handlowego i akumulacji oraz norm kosztów handlowych.

Niektórzy postulowali pozbawienie kredytu przedsiębiorstw niezależnie od stanu funduszu własnych w przypadkach gromadzenia ponadplanowych zapasów, systematycznego przeterminowanego zadłużenia wobec dostawców i banku, w przypadkach unieruchomienia środków własnych w należnościach i inwestycjach.

W celu oddziaływania na kształtowanie się zapasów postulowano udzielanie kredytów na fundusz płac jedynie wówczas, gdy przedsiębiorstwo nie posiada zapasów ponadplanowych; postulowano również szersze stosowanie sankcji w postaci

rozliczeń w formie akredytywy przy jednoczesnym stosowaniu obowiązku nieużytkowania materiałów niezapłaconych, dostarczonych pomimo uprzedzenia dostawców o zastosowaniu rozliczeń w formie akredytywy. Niektórzy wypowiedzieli się przeciwko stosowaniu akredytywy i obowiązku nieużytkowania towarów jako środkiem utrudniającym dostawę z tytułu kooperacji. Postulowano zniesienie ulg stosowanych wobec poszczególnych resortów, takich jak rezerwowanie dla przemysłu leśnego plac z kredytu bankowego, bezlimitowe kredytowanie przedsiębiorstw przemysłu spożywczego itp.

Były również propozycje w sprawie powiększenia stawek procentowych z tytułu zadłużenia przeterminowanego wobec banku i dostawców, wstrzymania udzielania kredytów rozliczeniowych z tytułu dostaw na rzecz nabywców o niedostatecznej zdolności płatniczej.

O pracy rewizyjnej. Zarząd Gosbanku rozpatrzył to zagadnienie na jednym ze swoich posiedzeń. Skonstatowano, że w ostatnim okresie praca na tym odcinku osłabła. Zarząd polecił przygotować instrukcje o metodach przeprowadzania rewizji, które mają uwzględnić zasadnicze zagadnienia pracy rewizyjnej: zasięg i treść rewizji, metody i rodzaje rewizji, okresowość, system rozpatrywania wyników rewizji, koordynowanie rewizji i inspekcji, formy kontroli.

Powzięto uchwałę o tym, że personel rewizyjny przy kantorach powinien podlegać kierownikom kantorów republikańskich. Na mocy podjętej uchwały starsi rewidenty będą mogli samodzielnie decydować na miejscu w sprawie rozszerzenia lub zwężenia zasięgu rewizji, włączenia do rewizji kwalifikowanych pracowników itd.

Sprawy organizacyjne. W związku z reorganizacją banków inwestycyjnych w Centrali Gosbanku utworzono departamenty: kredytowania kolchozów i gospodarki miejskiej oraz wydziały: techniczny i długoterminowego kredytowania budownictwa indywidualnego.

Opracowano na podstawie czasopisma: „Diengi i Kredit” Nr 1 5/59.

II. NRD

Planowanie kredytowe. W związku z opracowaniem siedmioletniego planu budżetowego na lata 1959—1965 Ministerstwo Finansów Niemieckiej Republiki Demokratycznej wystosowało odpowiednie zarządzenia dla instytucji kredytowych w sprawie przygotowania odpowiednich propozycji odnośnie planowania rozwoju kredytów i obiegu pieniężnego. Plany systemu kredytowego opracowywane będą centralnie.

Węzłowe zagadnienia systemu kredytowego w roku 1959. W roku ubiegłym zapadła decyzja w sprawie opracowywania rocznych planów kredytowych. U źródeł tej decyzji leży dążenie do ściślejszego powiązania planowania finansowego i rzeczowego oraz funduszy budżetowych i kredytowych. W roku 1959 przewiduje się wzrost produkcji globalnej o 14,1%. Jest on wyższy od planowanego przyrostu zapasów. W związku z tym bank powinien wzmocnić oddziaływanie w kierunku racjonalnego wykorzystywania zapasów i uporządkowania gospodarki zapasami.

Powzięto również decyzję w sprawie powiększenia zapasów w przedsiębiorstwach zaopatrzeniowych. Źródłem ich pokrycia będzie częściowo kredyt bankowy. Bank w roku bieżącym musi znaleźć środki wystarczające do pokrycia zapotrzebowania na kredyt inwestycyjny w związku z decyzją udzielania kredytów na rekonstrukcję zakładów przemysłu budowy maszyn.

Kredyty likwidacyjne na pokrycie niedoborów związanych z niewykonaniem planów rentowności lub w związku z nieplanowanymi stratami powinny być uzależnione od wyników zbadania przyczyn powstawania niedoborów finansowych.

Kontrola obiegu gotówkowego. Ostatnio wydano zarządzenie uzupełniające dekret z dnia 21.IV. 1950 roku w sprawie kontroli obiegu gotówkowego. Funkcje kontroli nad obiegiem obejmują oddziały finansowe (organ inspekcji finansowej i wydział podatkowy). Powyższe organy wykonują kontrolę w ramach przewidzianych rewizji kwartalnych. Oddziały bankowe mogą zwolnić przedsiębiorstwa od prowadzenia ewidencji kasowej wówczas, gdy miesięczne obroty gotówkowe nie przekraczają 250 marek.

Instytucja kredytowa może w przypadku usprawiedliwionym zezwolić na przekazanie gotówki do banku w okresach dłuższych niż jednodniowe.

Wszelkie naruszenia zarządzeń dotyczących obiegu gotówkowego są rozpatrywane przez rady narodowe i oddziały finansowe.

Kontrola funduszu plac. W 1957 roku została wprowadzona kontrola funduszu plac dla przemysłu materiałów budowlanych. Praktyka wykazała jednak, że kontrola w formie absolutnej jest trudna do przeprowadzenia. W związku z tym wniesiono pewne zmiany. Wzięto pod uwagę zwłaszcza to, że ze względu na poważny wpływ warunków atmosferycznych na stan produkcji przedsiębiorstwa nie mogą pokryć oszczędnościami w późniejszym okresie przekroczeń funduszu plac w wypadkach trudności spowodowanych przez złe warunki klimatyczne. Na podstawie dodatkowego zarządzenia oddziały bankowe mogą uwzględniać wypadki tego rodzaju.

Rachunki specjalne „zachowania” i rozszerzenia środków trwałych. Na mocy zarządzenia banki otwierają każdemu przedsiębiorstwu dwa rachunki z tytułu „zachowania środków trwałych”:

- a) rachunek wpływów,
- b) rachunek wydatków.

Na rachunku wpływów księguje się:

- a) odpisy amortyzacyjne,
- b) wpływy z redystrybucji funduszu amortyzacyjnego,
- c) utarg ze sprzedaży środków trwałych,
- d) wpływy z tytułu ubezpieczeń środków, które uległy zniszczeniu,
- e) ponadplanowe wpływy z tytułu amortyzacji.

Z funduszy wymienionych w pozycjach a i b przedsiębiorstwa finansują przedsięwzięcia zaplanowane, a z pozostałych funduszy — nieprzewidziane w planie.

Saldo rachunków może być tylko pasywne. Rachunki te nie są oprocentowane. Przedsiębiorstwa muszą pod koniec każdego miesiąca przelać na ra-

chunek specjalny trzecią część zaplanowanego na kwartał funduszu amortyzacyjnego.

Na rachunkach rozszerzenia środków trwałych księgowane są: na rachunku wpływów — odpisy z zysków oraz wpływy z budżetu; na rachunku wydatków — koszty nakładów inwestycyjnych.

Co hamuje rozwój kredytów racjonalizacyjnych? (Rozmowa przeprowadzona przez redakcję czasopisma „Geld und Kredit Versicherung” z przedstawicielami przemysłu chemicznego).

Zdaniem przedstawicieli przemysłu wiele spraw hamuje rozwój tych kredytów. Jedną z nich jest niechęć do sporządzania rachunku efektywności. Niektórzy kierownicy przedsiębiorstw nie mogą przewidzieć jak wielkie będą oszczędności uzyskane w wyniku wykonania zamierzeń racjonalizacyjnych. Dotyczy to zwłaszcza przemysłu chemicznego, w którym oszczędność, wskutek prac racjonalizacyjnych, może zostać ustalona dopiero wtedy, gdy obiekt zostanie oddany do użytku.

Banki żądają, aby rachunek efektywności uwzględniał w skali ogólnej oszczędność wynikającą z wykonania zamierzeń inwestycyjnych. Lecz praktycznie jest to nieosiągalne. Błędem jest to, że kierownicy zakładów produkcyjnych nie informują swych załóg o możliwości finansowania wniosków racjonalizacyjnych kredytem bankowym. W tym kierunku bank również nie przejawia dostatecznej aktywności, choć znane są przypadki,

w których banki informują o tym pracujących w broszurkach wydawanych z okazji przygotowania poszczególnych konferencji ekonomicznych.

Dalszą przyczyną wpływającą na zahamowanie rozwoju kredytów inwestycyjnych jest trudność uzyskania kredytu na sfinansowanie przedsięwzięć związanych z likwidacją lub zmniejszeniem zastosowania ciężkiej pracy fizycznej. Efekt gospodarczy takich przedsięwzięć jest niezaprzeczalny, chociaż trudno go wyrazić w pieniądzu.

Bank stosuje często metody biurokratyczne, koncentrując swoją uwagę głównie na dokumentach określających rentowność; wymaga wielu szczegółów, ściśle przestrzega terminów spłaty kredytów, lecz niedostatecznie kontroluje efektywność inwestycji. Powinno natomiast być odwrotnie. W niektórych przypadkach należałoby odroczyć termin spłaty kredytów bez wchodzenia w szczegóły. Natomiast zawsze trzeba mieć na uwadze efektywność nakładów inwestycyjnych.

Wiadomo, że pracownicy banku nie mogą znać dokładnie ekonomiki każdej gałęzi produkcji i dlatego byłoby celowe, aby w zagadnienia te włączyły się zjednoczenia przemysłowe. Mogłyby one otrzymać dla swych przedsiębiorstw określony limit kredytowania i o przebiegu jego wykorzystania informować bank.

opracował A. Zwass

Na podstawie Czasopisma „Geld und Kredit Versicherung” Nr 1—10/59.

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

ROZLICZENIA Z GOSPODARKĄ NIEUSPOŁECZNIONĄ

Zagadnienie właściwej organizacji kontroli zamówień sektora nieuspołecznionego na dostawy, roboty i usługi w sektorze nieuspołecznionym jest skomplikowane.

Z jednej bowiem strony przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze nie mogą podjąć się wykonania wszystkich zamówień państwowych, gdyż przekracza to ich możliwości. Niektóre z nich mają wypełniony portfel zamówień już na dwa lata naprzód. Jako przykład podam budownictwo miejskie w Bielsku, które rozwija się w wolnym tempie, gdyż Bielskie Przedsiębiorstwo Budownictwa Mieszkaniowego wykonuje również prace dla powiatu rybnickiego, delegując tam swoich pracowników umysłowych i fizycznych na całe miesiące (Rybnik nie posiada przedsiębiorstwa budownictwa mieszkaniowego). W tych warunkach miasto stanęło pod koniec roku 1958 w obliczu niewykonania budżetu nie tylko w zakresie inwestycji, ale nawet i w zakresie remontów. Miejski Zarząd Budynków Mieszkalnych musiał zlecić wykonanie większości robót firmom prywatnym.

Z drugiej strony wykonawcy państwowi czy spółdzielczy podejmują się głównie robót większych, to jest o wartości od pół miliona w górę i odmawiają wykonania robót mniejszych. Przedsiębiorstwo państwowe staje wobec konieczności zlecenia robót jednostce prywatnej. Nawet ogłoszenie przetargu nie ściąga ofert firm państwowych.

W tych warunkach powstaje taka sytuacja, że zleceniodawca znajduje się w roli proszącego, a sektor nieuspołeczniony wchodzi w rolę łaskawego wykonawcy, który przebiega w ofertach, odrzucając mniej korzystne. W konsekwencji przedsiębiorstwo państwowe, jako zleceniodawca

robót, zgadza się na wszystkie warunki stawiane mu przez prywatnego wykonawcę i razem z nim taką stwarza dokumentację (protokół konieczności, ślepy kosztorys, protokół z analizy ofert, oświadczenie wzór 1 o.b.), aby tylko Bank nie znalazł punktu zaczepienia i nie skrzywdził wykonawcy, bo ten w przyszłości może odmówić wykonania robót.

W tych warunkach kontrola omawianego odcinka jest dla Banku bardzo trudna. Nie chodzi tu bowiem o formalną kontrolę, czy przedsiębiorstwo właściwie wypełniło punkty 8 i 9 oświadczenia wzór 1 o.b. (podstawa prawna i tryb wyznaczenia ceny oraz powołanie się na właściwe przepisy regulujące warunki dostaw, usług i robót), lecz o merytoryczną kontrolę całego zagadnienia. Wymagało to wydania w ostatnim czasie szeregu aktów normatywnych.

Są to:

1. Ustawa z dnia 28 grudnia 1957 roku o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych (Dziennik Ustaw Nr 3/58, pozycja 7).
2. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 stycznia 1958 roku w sprawie dostaw, robót i usług na rzecz jednostek państwowych (Dziennik Ustaw Nr 6/58, pozycja 17).
3. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 5 marca 1959 roku, zmieniające rozporządzenie w sprawie dostaw, robót i usług (Dziennik Ustaw Nr 24/59, pozycja 151).
4. Rozporządzenie ministra finansów z dnia 7 maja 1959 roku w sprawie rodzajów dokumentów, na podstawie których banki będą wykonywały dyspozycje pieniężne jed-

nostek gospodarki uspołecznionej na rzecz jednostek gospodarki nieuspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 32/59, pozycja 188).

Jak na tle tych przepisów wygląda kontrola i oddziaływanie Banku na przedsiębiorstwa? Jeżeli przy kontroli samego oświadczenia (wzór 1 o.b.) nasuwają się nam wątpliwości, prosimy o wyjaśnienia. Gdy wyjaśnienia nie są wystarczające, żądamy przedłożenia nam odnośnych dokumentów, wstrzymując w tym czasie realizację przelewu. W przypadkach nasuwających wątpliwości co do prawidłowego załatwienia całości sprawy przeprowadzamy kontrolę na miejscu w przedsiębiorstwie, po czym udzielamy odpowiednich wskazówek.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 7 maja 1959 roku przewiduje (w § 2, punkt 3) w przypadku nasuwających się wątpliwości — możliwość zażądania dodatkowego zatwierdzenia dyspozycji przez kierownika jednostki nadrzędnej zleciodawcy i wstrzymania realizacji dyspozycji do czasu przedłożenia zatwierdzenia.

W zasadzie jednak istotę naszej kontroli stanowi permanentne szkolenie przedsiębiorstw i jednostek budżetowych. Nasze listy z prośbą o wyjaśnienia lub wymienające popełnione usterki nie są w zasadzie niczym innym jak pouczeniem. Mamy w aktach wiele pism, w których jednostki budżetowe i przedsiębiorstwa przyznają się do popełnionych usterek, dziękując nam jednocześnie za zwrócenie im uwagi oraz przyrzekają w przyszłości trzymać się ściśle wskazanych przez nas rozporządzeń.

W celu gruntowniejszego zapoznania się ze stroną ekonomiczną zamówień, dokonywanych przez kontrolowany przez nasz oddział sektor uspołeczniiony, na rzecz jednostek gospodarki nieuspołecznionej dokonaliśmy analizy dyspozycji pieniężnych za rok 1958: w 1957 roku przedłożono nam 282 oświadczenia na 4.748 tysięcy złotych, a w roku 1958 — 261 oświadczeń na 5.087 tysięcy złotych.

Przeciętna wysokość oświadczenia w roku 1957 wyniosła 17 tysięcy złotych, a w roku 1958 — 19.500 złotych. W zasadzie istotną rzeczą jest nie wysokość oświadczenia, a wysokość udzielonego wykonawcy zamówienia. Wysokość ta dochodzi aż do 500 tysięcy złotych.

W jednym na przykład przypadku jednostka (Zakład Hodowli Doświadczalnej Zwierząt) dała firmie prywatnej zlecenie na 495 tysięcy złotych, dotyczące wykonania robót montażowych, związanych z gazyfikacją zakładu, przy czym:

kosztorys urzędowy opiewał na	258.915 złotych
kwota oferty wynosiła	338.680 złotych
kwota umowy wynosiła	495.000 złotych

Na naszą pisemną interwencję w sprawie podstawy zawarcia umowy na kwotę wyższą od kosztorysu urzędowego otrzymaliśmy wyjaśnienie, że kwestionowana przez nas oferta zostanie wysłana do Biura Projektów Budownictwa Wiejskiego w Krakowie w celu dokonania weryfikacji. Jednostka donosi nam dalej: „Efektem weryfikacji będzie zrównanie sumy oferty z kwotą kosztorysową. O wyniku weryfikacji Bank zostanie niezwłocznie powiadomiony”. Sprawa jest w toku.

W I półroczu 1958 roku złożono 56 oświadczeń na 1.377 tysięcy złotych, co stanowi 27% obrotów rocznych;

w II półroczu 1958 roku złożono 205 oświadczeń na 3.710 tysięcy złotych, co stanowi 73% obrotów rocznych.

Wskazuje to na dużą nierytmiczność w udzielaniu zamówień. Przedsiębiorstwa i jednostki budżetowe wykazują za małą aktywność w zlecaniu robót w pierwszej połowie

roku. Dopiero groźba niewykonania planów lub niewykorzystania kredytów zmusza je do składania zleceń w trzecim lub czwartym kwartale roku, co powoduje, że zaplanowane roboty wskutek braku wykonawców nie są realizowane, a jeżeli są, to pośpiesznie i niestarannie.

W 1958 roku uregulowano gotówką 11 oświadczeń na 212 tysięcy złotych, co stanowi 4% obrotów, a 250 oświadczeń na złotych 4.875 tysięcy uregulowano bezgotówkowo, co stanowi 96% obrotów rocznych.

Te 4% obrotów gotówkowych odnosi się do wykonawców, którzy w żadnej instytucji bankowej nie posiadają swojego rachunku (PKO zamyka rachunki na koncie 14, gdy przez sześć miesięcy nie wykazują obrotów).

W zasadzie i pozostałe 96% obrotów należałoby uznać w większości za obroty gotówkowe, gdyż wykonawcy prywatni prawie wszystkie wpływy podejmują w PKO gotówką. Wyjątek stanowią podatki i składki ZUS, które uregulowane są przelewami.

Ilość zleceń przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym wynosiła 169 na 3.660 tysięcy złotych, co stanowi 72% obrotów, a ilość zleceń jednostek budżetowych — 92 na złotych 1.427 tysięcy, co stanowi 28% obrotów.

Z analizy tej wynika, że tylko czwarta część zamówień na rzecz sektora nieuspołecznionego przypada na jednostki budżetowe. Naprawdę procent ten będzie jeszcze mniejszy, gdyż prawie wszystkie jednostki budżetowe miasta i powiatu (poza kilkoma w Oddziale w Czechowicach) mają rachunki u nas, natomiast przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym kontrolowane przez nas nie obejmują handlu, spółdzielczości i przemysłu terenowego, które są kontrolowane przez I Oddział Miejski w Bielsku oraz przedsiębiorstw przemysłowych kontrolowanych przez Oddział w Czechowicach.

Wykonawcom miejscowym (powiat Bielsko-Biała) udzielono 177 zleceń na 3.265 tysięcy złotych, co stanowi 64% obrotów, wykonawcom zamiejscowym (spoza powiatu) — 84 zlecenia na 1.822 tysiące złotych, co stanowi 36% obrotów.

Można by zbyt pochopnie wyciągnąć wniosek, że miasto i powiat nasz cierpią na brak rzemieślników. Tymczasem sytuacja taka występować będzie w każdym powiecie, w większym lub mniejszym stopniu, gdyż jednostki położone na krańcach powiatu, siłą rzeczy, są często zmuszone do korzystania z usług rzemieślników powiatu sąsiedniego. Z usług tych korzystał głównie wydział oświaty przy remoncie szkół w powiecie.

Powyższe dane mogą być pomocne przy analizie pieniądza, gdyż są jednym z rodzajów odpływu gotówki z powiatu.

Ilość oświadczeń za usługi i roboty wynosiła 220 na 4.577 tysięcy złotych, co stanowi 90% obrotów, ilość oświadczeń za dostawy — 41, na 510 tysięcy złotych, co stanowi 10% obrotów.

Stosunek ten należałoby uznać raczej za zdrowy, aczkolwiek pożądané jest, aby dostawy sektora nieuspołecznionego były jak najmnijšie.

Jaki procent wartości zleceń przypada na poszczególne roboty i usługi?

Zestawienie to nie daje prawdziwego obrazu procentowego udziału poszczególnych zawodów w wykonywanych pracach, gdyż rachunki za roboty na przykład zduńskie nie zawsze przekraczały kwotę trzech tysięcy złotych, a więc wiele z tych prac mogło przejść poza kontrolą Banku. Niemniej w dużym stopniu można by się opierać na takiej

Rodzaj robót i usług	Ilość oświadczeń	W tysiącach złotych	W procentach
1. Roboty budowlano-montażowe	78	21.189	48
2. Roboty instalacyjno-montażowe (w tym kanalizacja, wodociągi, gazyfikacja)	34	658	15
3. Roboty malarskie	38	653	14
4. Roboty dekarские	16	328	7
5. Roboty drogowe	11	246	5,5
6. Odgrzybianie budynków	11	214	4,5
7. Roboty zduńskie	10	107	2
8. Inne	22	182	4
Razem	220	4.577	100

analizie pod warunkiem jednak, że będzie ona obejmować zlecenia przedsiębiorstw i jednostek budżetowych kontrolowanych przez wszystkie oddziały omawianego powiatu czy miasta. W powiecie Bielsko-Biała są trzy oddziały Na-

Rodzaj dostaw	Ilość oświadczeń	Wartość dostaw w tysiącach złotych	Wartość w procentach
1. Dostawa kamienia z Oświęcimia	14	178	35
2. Zakup dwu aparatów EKG dla szpitali	2	55	11
3. Przekładki do izolacji	1	47	9
4. Klej „Certus” dla Zakładów Szybowniczych	1	45	9
5. Trociny futrzarskie	3	27	5
6. Okna i drzwi	1	15	3
7. Trzonki do kas i drabin	2	19	4
8. Mydełka krawieckie	5	24	5
9. Lampy kontrolne	1	24	5
10. Haki do mięsa	1	12	2
11. Śruby i nakrętki	1	12	2
12. Pozostałe dostawy, jak żwir i piasek, wyroby tokarniane, siatka druciana i inne	9	52	10
Razem	41	512	100

rodowego Banku Polskiego, a opracowanie niniejsze obejmuje tylko dane z naszego oddziału.

Dominującą pozycją powyższego zestawienia są roboty budowlano-montażowe, mimo że na naszym terenie wciąż jeszcze odczuwa się duży brak wykwalifikowanych robotników budowlanych. Ten rodzaj robót powinien wzrastać

z roku na rok, gdyż wykonanie planów perspektywicznych naszego okręgu na odcinku inwestycji budowlanych byłoby pod znakiem zapytania.

Jak przedstawia się procentowy udział różnego rodzaju dostaw?

Przy analizie powyższego zestawienia dostaw dokonywanych przez sektor nieuspołeczniiony uwagę przyciąga pozycja pierwsza: dlaczego Bielsko mając na miejscu kamieniołomy sprowadza kamień drogowy aż z Oświęcimia. Otóż chodziło tu o budowę i remont dróg powiatowych, leżących bliżej Oświęcimia niż Bielska, sprowadzenie więc kamienia z Oświęcimia obniżyło w rezultacie koszty transportu.

Nie powinna także znaleźć się w zestawieniu pozycja 10 i 11, gdyż śruby, nakrętki i haki wyrabiają fabryki państwowe na miejscu. Niestety, asortyment i terminowość ich dostaw pozostawiają wiele do życzenia.

W sprawie zakupu w roku 1958 mydełek krawieckich za 24 tysiące złotych przez tutejsze zakłady odzieżowe przeprowadziliśmy inspekcję w przedsiębiorstwie, gdyż trudne jest do uwierzenia, aby zakłady miały tak wielkie zużycie tych mydełek. Sądziłyśmy, że jest to zbyt znaczny zakup „na skład”. Inspekcja nasza usterek nie stwierdziła; zakłady zapewniały, że mają rzeczywiście tak duże zużycie. Życie jednak mówi co innego. Do końca czerwca bieżącego roku zakłady nie dokonały dalszego zakupu mydełek. W każdym razie nie w sektorze prywatnym. Widocznie inspekcja Banku odniosła właściwy skutek.

Pozycje 5, 6 i 7 — wyroby drzewne — stanowią zaledwie 12% wszystkich dostaw, są jednak tylko znikomą częścią tego rodzaju obrotów, które trafiły pod kontrolę naszego oddziału. Popyt na te wyroby jest bardzo wielki i powstanie tego rodzaju zakładu państwowego dałoby na pewno korzystne wyniki finansowe. Wprawdzie przedsiębiorstwa budowlane mają własne stolarnie, lecz mniejszych zleceń nie przyjmują, wskutek czego robót tych i dostaw podejmują się prywatne zakłady rzemieślnicze.

Zagadnieniem bardzo dla nas trudnym do rozwiązania są rachunki końcowe w kwotach przekraczających sumy ofertowe. Jest to największe pole do nadużyć, gdyż istota przetargu czy zaproszeń do składania ofert traci w tym przypadku całkowicie swoje znaczenie. Wybrana oferta, pierwotnie najtańsza spośród zgłoszonych, okazuje się w zasadzie najdroższa. W tych przypadkach możemy dopatrywać się nawet złej woli ze strony pracowników przedsiębiorstwa, podejrzewając ich o omijanie zasad przetargu. Żądamy wyjaśnień, a przedsiębiorstwa w odpowiedzi z zasady potwierdzają wyliczenia wykonawcy.

Wynikami opisanej wyżej analizy zainteresował się kierownik Komisji Planowania Gospodarczego przy Prezydium Miejskiej Rady Narodowej w Bielsku, któremu udzieliliśmy szczegółowych wyjaśnień.

Na wiosnę bieżącego roku braliśmy udział w zebraniu Komisji do Walki z Nadużyciami przy Prezydium Miejskiej Rady Narodowej w Bielsku i referowaliśmy zagadnienie zlecenia robót przez sektor uspołeczniiony jednostkom gospodarki nieuspołecznionej, dzieląc się naszymi uwagami i spostrzeżeniami z dotychczasowej kontroli.

Opracowana analiza mogłaby dać pewien pogląd na omawiany temat, gdyby obejmowała — jak już wyżej wspominałem — dane z całego powiatu, a więc dane wszystkich oddziałów Banku, mających swą siedzibę w powiecie.

Powyższa analiza nie obejmuje zleceń poniżej trzech tysięcy złotych oraz dostaw, robót i usług sektora nieuspołecznionego wykonanych dla ludności.

J. Pfanhauser

Bielsko-Biała

TRANSAKCJE Z SEKTOREM NIEUSPOŁECZNIONYM W ŚWIEŁE KONTROLI BANKOWEJ

Badając materiały statystyczno-analityczne ostatnich lat z zakresu wykonania planu kasowego możemy stwierdzić, że przepływ środków pieniężnych ze sfery kontrolowanego obiegu pieniężnego (przedsiębiorstwa państwowe, spółdzielcze, jednostki budżetowe i budżetowane) do sektora nieuspołecznionego, szczególnie od roku 1956, występował w coraz większych rozmiarach, przy czym wysokość tych wypłat nabrała szczególnie niepokojących rozmiarów od drugiej połowy 1958 roku.

Przyczyny tego stanu rzeczy wynikają bardzo często z niezbyt dokładnej znajomości obowiązujących przepisów w zakresie kontaktów z kontrahentami nieuspołecznionymi przez zainteresowanych pracowników przedsiębiorstw zlecających, z celowego omijania tych przepisów przez zainteresowanych pracowników, z niezrozumienia przez niektóre czynniki terenowe sensu istnienia sektora nieuspołecznionego i zadań stawianych mu przez nasze władze gospodarcze, a wreszcie z niedostatecznie wnikliwie rozpracowanych systemów kontroli tego odcinka dla powołanych do tego organów terenowych, a między innymi dla oddziałów Narodowego Banku Polskiego.

Zanim przejdę do dalszych wypowiedzi pragnę się zastrzec, że nie uważam za celowe wyeliminowanie przedsiębiorstw nieuspołecznionych z naszego życia gospodarczego, lecz przeciwnie, uważam świadczenie robót i usług tego sektora za konieczne w naszej obecnej sytuacji gospodarczej, jednak pod warunkiem, że nie będą zlecane kosztem wykonawców państwowych i spółdzielczych, stając jedynie uzupełnienie sektora uspołecznionego, że będą wykonywane na bazie legalnych dostaw surowców itd.

Mając na uwadze główny cel istnienia sektora nieuspołecznionego nakreślony przez nasze władze gospodarcze, wyrażający się w stworzeniu dodatkowej bazy uzupełniającej produkcję masy towarowej (dla ludności lub na eksport) nie wytwarzanej przez przemysł państwowy lub spółdzielczy uważam, że odpowiednie czynniki władzy terenowej powinny przy wydawaniu zezwoleń na prowadzenie przedsiębiorstw nieuspołecznionych oraz przy przydzielaniu lokali przemysłowych wziąć ten moment pod uwagę.

W przeszłości władze terenowe nie rozumiejąc należycie sensu omawianego problemu i wychodząc jedynie z chęci uzyskania wysokich wpływów do budżetu terenowego z tytułu podatków faworyzowały raczej większe przedsiębiorstwa, nastawione przeważnie na usługi niepożądanego typu, dublując przeważnie prace istniejących już przedsiębiorstw uspołecznionych.

Analizując stosunkowo częste w ostatnim czasie publikacje w prasie codziennej na temat nielegalnej sprzedaży surowców przez pracowników przedsiębiorstw uspołecznionych na rzecz niektórych przedsiębiorstw nieuspołecznionych, lub publikacje na temat dokonywania przez niektórych pracowników organów władzy terenowej nielegalnie zwiększonych przydziałów surowców uprzywilejowanym właścicielom przedsiębiorstw nieuspołecznionych, zdajemy sobie sprawę z tego, że wykrywalność tych przypadków przez powołane do tego organa kontroli państwowej jest niedostateczna.

Moim zdaniem obok obecnie stosowanych systemów kontroli istnieją realne możliwości zwiększenia stopnia wykrywalności tego typu przestępstw gospodarczych poprzez wnikliwsze zainteresowanie się wysokością produkcji lub

przerobu w niektórych przedsiębiorstwach nieuspołecznionych w stosunku do otrzymywanych przez nie przydziałów surowcowych, przy czym nie zamierzam bynajmniej sugerować wprowadzenia stałego systemu kontroli zużycia surowcowego w przedsiębiorstwach nieuspołecznionych.

Oddziały terenowe Narodowego Banku Polskiego oraz wydziały finansowe prezydentów miejskich rad narodowych rozporządzają bogatym materiałem obrazującym między innymi rozmiary przerobu lub usług poszczególnych wykonawców nieuspołecznionych (na przykład oświadczenia według wzoru 1. o.b.).

Odpowiednia analiza tych materiałów z punktu widzenia obrotów poszczególnego wykonawcy, w powiązaniu z wysokością przydziałów surowcowych, mogłaby niejednokrotnie naprowadzić na ślad przestępstw gospodarczych. W tym przypadku odpowiednie doniesienie do organów kontroli państwowej powinno spowodować wnikliwsze zainteresowanie się sprawą.

Ten typ kontroli wstępnej ma szanse powodzenia tylko pod warunkiem odpowiedniego ustawienia współpracy pomiędzy oddziałami Narodowego Banku Polskiego, władzą terenową oraz organami kontroli państwowej.

Poza tym celowe byłoby ewentualne powołanie przy prezydiach rad narodowych lub komitetach PZPR społecznych zespołów kontrolnych, złożonych z fachowców z danej branży oraz finansistów, których zadaniem byłoby fachowe opiniowanie wniosków i sugestii Banku oraz właściwych wydziałów fachowych miejskich rad narodowych, wynikłych w związku z omawianym wyżej typem analizy oraz przeprowadzanie wstępnego dochodzenia w sprawie pochodzenia surowców w konkretnym przedsiębiorstwie nieuspołecznionym.

Uważam, że wprowadzenie w życie omawianego systemu pomocy wykonywanej na rzecz organów kontroli państwowej niewątpliwie przyczyniłoby się z jednej strony do zmniejszenia ilości różnego rodzaju przestępstw gospodarczych, z drugiej strony do polepszenia wyników gospodarczych przedsiębiorstw uspołecznionych na odcinku produkcji i kosztów, poza tym bez wątpienia obniżyłby się przepływ środków pieniężnych z sektora uspołecznionego do nieuspołecznionego.

W chwili obecnej zawieranie transakcji z sektorem nieuspołecznionym uregulowane jest następującymi aktami prawnymi, a mianowicie:

— Ustawą z dnia 28 grudnia 1957 roku o dostawach, robotach i usługach na rzecz jednostek państwowych (Dziennik Ustaw Nr 358, pozycja 7).

— Rozporządzeniem Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 17 marca 1958 roku w sprawie zasad i trybu udzielania zamówień na dostawy, roboty i usługi przez państwowe jednostki handlowe (Dziennik Ustaw Nr 19/58, pozycja 83).

— Instrukcją w sprawie zasad inwestowania i finansowania inwestycji w spółdzielniach i ich związkach zrzeszonych w Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” (Informator dla Spółdzielni Nr 6/194) z dnia 30 kwietnia 1957 roku.

— Uchwałą Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy Nr 5 z dnia 10 stycznia 1957 roku.

Przytoczone przepisy sformułowane dosyć ramowo normowały, moim zdaniem, niezbyt wnikliwie dużo momen-

ów o zasadniczym znaczeniu, czego następstwem było, jak praktyka wykazała, wiele nieprawidłowości.

Moim zdaniem niedomówienia te powinny zostać usunięte w przepisach zapowiedzianej nowej instrukcji służbowej Narodowego Banku Polskiego o obrocie gotówkowym.

Wskazując na ważniejsze momenty niedostatecznie sprecyzowane w obecnie obowiązujących przepisach zwracam uwagę, że

— Artykuł 2 ustawy z dnia 28 grudnia 1957 roku dopuszcza przy transakcjach

do 5.000 złotych — w zakresie dostaw

do 60.000 złotych — w zakresie robót remontowo-budowlanych

do 15.000 złotych — w zakresie pozostałych robót i usług

udzielenie zlecenia wykonawcy nieuspołecznionemu przy jednoczesnym zastrzeżeniu, że z zasady wszelkie zamówienia (a więc i te których wartość nie przekracza określonych wyżej kwot) powinny być udzielane wykonawcom uspołecznionym.

Przepis ten, sformułowany dosyć dwuznacznie, pomimo nałożenia obowiązku zebrania ofert, w praktyce jest stosowany w ten sposób, że zlecenia są kierowane z zasady do sektora nieuspołecznionego, bez jakichkolwiek wysiłków w kierunku uzyskania wykonawców uspołecznionych oraz bez względu na warunki kontraktu. Poza tym w omawianym przypadku istnieją możliwości rozbijania transakcji na części, co znajduje szerokie zastosowanie, szczególnie przy kontraktach długookresowych lub obejmujących kilka obiektów tego samego typu. Na przykład zleceniodawca pobiera w ustalonych okresach miesięcznych na podstawie stałej umowy rocznej, materiały, których wartość w stosunku do jednorazowej dostawy nie przekracza kwoty 5.000 złotych, jednak całość transakcji przewyższa tę wartość. Przedsiębiorstwo handlowe zleca na przykład remont kilku sklepów wartości globalnej ponad 60.000 złotych (remonty łącznie ujmowane są jako jedno zadanie gospodarcze w planach remontów bieżących lub w planie inwestycyjnym) jednemu lub kilku wykonawcom, rozbijając tę transakcję na poszczególne obiekty, a nawet rodzaje robót (na przykład murarskie, elektryczne, instalacyjne itp.) traktując każdy wystawiony rachunek, nie przekraczający w tym przypadku 60.000 złotych, jako oddzielną transakcję.

Poza tym należałoby jasno postawić problem, czy łączną wartość zamówienia (artykuł 2 ustęp 5 ustawy) należy traktować z punktu widzenia wysokości zlecenia na rzecz poszczególnego wykonawcy nieuspołecznionego (w przypadku zatrudnienia kilku przy tym samym obiekcie), czy też z punktu widzenia wartości wykonywanego zadania gospodarczego, ponieważ przedsiębiorstwa różnie interpretują tę sprawę i przeważnie w sposób dla nich wygodniejszy.

Przepisy bankowe powinny zagadnienie to naświetlać szczególnie wnikliwie i to z punktu widzenia zadania gospodarczego, ponieważ właśnie ono, a nie wykonawca jest przedmiotem transakcji.

Mając na uwadze to, że niektóre usługi i roboty ze względu na ich charakter muszą być wykonywane przez kilku wykonawców, wydaje mi się, że traktowanie sprawy w myśl powyższej propozycji przyczyni się w większym stopniu do ograniczenia przepływu środków pieniężnych do sfery niekontrolowanej oraz uniemożliwi niewłaściwe interpretowanie tego zagadnienia.

Kwestia udzielenia zamówienia wykonawcy nieuspołecznionemu w oparciu o odmowę sektora uspołecznionego wymaga także dodatkowego sprecyzowania terminu ważności odmowy, ilości odmów jednostek uspołecznionych

oraz sposobu formułowania zamówień pod adresem wykonawców uspołecznionych.

Tak samo uregulowania wymagają przypadki, w których niemożliwe jest uzyskanie wykonawcy uspołecznionego. Typowe nieprawidłowości zleceniodawców uspołecznionych na tym odcinku polegają na tym, że zamówienia kierowane są do takich zleceniobiorców, co do których wiadome jest z góry, że zlecenia nie przyjmą; zdarzają się często przypadki, że o odmowę dla zleceniodawcy wystarał się, wykonujący następnie roboty, wykonawca nieuspołeczniony.

Bardzo często zleceniodawcy formułują zamówienia pod adresem przedsiębiorstw uspołecznionych w sposób wykluczający ich przyjęcie przy czym warunki postawione realizującym później te same zlecenia wykonawcom nieuspołecznionym, często z góry upatrzonym, są o wiele łagodniejsze, a tym samym możliwe do przyjęcia.

Poza tym raz uzyskane legalnie odmowy używane są przy udzielaniu następnych zamówień w związku z niedokładnym określeniem obiektu będącego przedmiotem zamówienia w pierwotnym zleceniu oraz odmowie. Dość istotny przepis paragrafu ósmego rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 stycznia 1958 roku, pomyślany jako dodatkowa możliwość uzyskania wykonawcy, o którym mowa w artykule pierwszym, ustęp 1, ustawy, nie przewiduje terminu, który należy odczekać na ewentualną odpowiedź wojewódzkiego związku spółdzielczości pracy, wojewódzkiego związku spółdzielni inwalidów, wojewódzkiego zarządu przemysłu oraz niewyraźnie określa, kiedy omawiane zaproszenia mają być wysyłane.

Interpretacja tego przepisu stosowana w praktyce polega między innymi na tym, że omawiane zaproszenia do złożenia ofert wysyłane są do zainteresowanych jednostek w terminach oddawania zlecenia wykonawcy nieuspołecznionemu, tak więc w tym przypadku ewentualne złożenie oferty przez wskazanego wykonawcę uspołecznionego nie będzie już miało żadnej szansy powodzenia.

Nawiązując do moich powyższych uwag wydaje mi się wskazane, ażeby instrukcja służbowa regulowała między innymi następujące problemy:

a) obowiązek udowodnienia, że zlecenie oddano wykonawcy nieuspołecznionemu (także przy transakcjach do 5.000 złotych, 60.000 złotych, 15.000 złotych) już po bezskutecznych staraniach uprzednich uzyskania wykonawcy uspołecznionego oraz po wzięciu pod uwagę korzystniejszych warunków,

b) jasne postawienie pojęcia jednego zadania gospodarczego, z punktu widzenia łącznej wartości zamówienia udzielanego wykonawcom nieuspołecznionym,

c) uregulowanie zagadnienia odmów sektora uspołecznionego oraz kwestii formułowania zamówień w sposób nie budzący żadnych wątpliwości,

d) wprowadzenie obowiązku posiadania stwierdzenia na piśmie wojewódzkiej komisji planowania gospodarczego o nieistnieniu w najbliższej okolicy wykonawcy uspołecznionego, traktując takie stwierdzenia jako równoznaczne z odmową,

e) dokładne określenie terminu wysyłania zaproszeń do złożenia oferty pod adresem wojewódzkiego związku spółdzielczości pracy, wojewódzkiego związku spółdzielni inwalidów, wojewódzkiego zarządu przemysłu oraz terminu czekania na odpowiedź.

Organizacja, metody kontroli i oddziaływania oraz współpraca z organami władzy terenowej na omawianym odcinku powinny dać pozytywne wyniki, jeżeli zostaną wzięte pod uwagę następujące zasadnicze momenty:

a) organizacyjnie właściwe ustawienie w oddziale systemu kontroli oraz współpracy z innymi stanowiskami,

b) analiza transakcji z sektorem nieuspołecznionym z punktu widzenia wysokości obrotów, rodzaju zleceń itp.,

c) współpraca z przedsiębiorstwami i jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw, polegająca na obustronnym za-

interesowaniu oraz na wyciąganiu odpowiednich wniosków wynikających z ewentualnych uwag i zastrzeżeń oddziału,

d) wykorzystanie przez wojewódzki związek spółdzielczości pracy, wojewódzki związek spółdzielni inwalidów, wojewódzki zarząd przemysłu nadsyłanych ofert w formie odpowiedniego ich skierowywania pod adresem nadzorowanych jednostek, co jest uwarunkowane posiadaniem odpowiedniego bieżącego rozeznania,

e) współpraca z organami władzy terenowej.

Zajmując stanowisko w sprawie wymienionych głównych kryteriów działania stwierdzić należy, że podstawowym czynnikiem powodzenia proponowanych środków oddziaływania jest właściwe ustawienie systemu kontroli omawianych transakcji w oddziale Banku.

Do naświetlenia tego zagadnienia posłużę się systemem stosowanym w naszym oddziale, polegającym na tym, że przyjmowanie i kontrolę bieżącą oświadczeń wzór 1 o.b. wykonuje dysponent rozliczeń, przy czym kontrola ta polega na sprawdzaniu strony formalnej omawianych oświadczeń z następujących punktów widzenia:

a) czy przedsiębiorstwo zawarło transakcję na podstawie właściwych przepisów,

b) czy ceny ustalone zostały na podstawie obowiązujących cenników państwowych, lub zatwierdzone zostały przez wojewódzką komisję cen,

c) czy w przypadkach określonych przepisami wysłano zaproszenia do założenia ofert pod adresem wojewódzkiego związku spółdzielczości pracy, wojewódzkiego związku spółdzielni inwalidów i wojewódzkiego zarządu przemysłu (kopie pism przedkładane są do wglądu),

d) czy w przypadkach określonych przepisami przedsiębiorstwo rzeczywiście posiada odmowę sektora uspołecznionego (przedkładaną do wglądu),

e) czy przedsiębiorstwo czyniło starania w kierunku uzyskania wykonawcy uspołecznionego w przypadkach, w których nie obowiązuje odmowa na piśmie (przedkładane do wglądu odpowiednie dokumenty),

f) czy wypłata nie dotyczy przypadkiem bezosobowego funduszu plac,

g) czy odprowadzona jest przedpłata z tytułu podatku obrotowego i dochodowego lub w przypadkach nieodprowadzania przedpłaty od płatników podatku ryczałtowego, czy złożyli oni w przedsiębiorstwie oświadczenie wymagane przez przepisy podatkowe.

Ponadto dysponent rozliczeń egzekwuje zajęcia podatkowe wydziału finansowego prezydium miejskiej rady narodowej, w przypadkach zgłaszanych oddziałowi (na podstawie uzgodnienia z wydziałem finansowym zgłaszane są uprzednio telefonicznie wypłaty wskazanych opornych płatników podatków).

Wykrywa on także i wstrzymuje wypłaty gotówkowe lub przelewy, które przedsiębiorstwa zamierzają dokonać z pominięciem kontroli bankowej oraz z pominięciem przepisów.

We wszystkich wątpliwych przypadkach dysponent rozliczeń doraźnie kontaktuje się ze stanowiskiem planowania w celu uzyskania wyjaśnień lub dalszych dyspozycji.

Przedłożenie do wglądu dokumentów oraz odprowadzenie przedpłaty podatkowej odnotowywane jest na oświadczeniu.

Warunkiem właściwego wykonania omawianych obowiązków przez dysponenta jest dokładna znajomość przepisów osiągnięta przez odpowiednie szkolenie oraz bieżące informowanie o ewentualnych zmianach przepisów.

Oświadczenie wzór 1.o.b., które przechowuje stanowisko planowania, jest następnie analizowane pod względem merytorycznym, przy czym odkładane są do akt w układzie według poszczególnych przedsiębiorstw. Niezależnie od tego wskazane jest prowadzić bieżącą ewidencję oświadczeń według następującego wzoru:

L.p.	Kwota transakcji	Numer oświadczenia	Zleceniodawca	Zleceniobiorca	Uregulowano w formie	Rodzaj transakcji	Uwagi
1	20.000	A/I/1/59	PSS		g		
2					b		
it.d.						remont sklepu	interwencja z dnia 18.1.1959 r.
Razem m-c	500.000	35 szt.			g= 0 szt. b= 25 szt.		

Kwartał itd.

Merytoryczna kontrola oświadczeń w oddziale pozwala na ujawnienie:

— transakcji niezgodnych z przepisami w przypadkach przedsiębiorstw korzystających w szerokim zakresie z usług sektora nieuspołecznionego,

— przypadków rozbijania transakcji na kilka rachunków i oświadczeń (konfrontacja oświadczeń z punktu widzenia zadania gospodarczego lub obiektu),

daje pogląd na rodzaj i wysokość zleceń na rzecz sektora nieuspołecznionego w danym okręgu bankowym, co może stanowić podstawę do wyciągnięcia odpowiednich wniosków oraz wystąpienia do władz gospodarczych z propozycjami dotyczącymi potrzeby uruchomienia nowych przedsiębiorstw uspołecznionych bądź to w drodze osobistych kontaktów, bądź przy okazji opracowywania miesięcznych relacji z wykonania planu kasowego.

W przypadkach gdy analiza oświadczeń przeprowadzona w sposób omówiony wykaże zastrzeżenia, wskazane jest zażądanie przedłożenia przez przedsiębiorstwo do wglądu całej dokumentacji dotyczącej konkretnej sprawy, przy czym ewentualne nieprawidłowości wynikłe w toku analizy tej dokumentacji powinny być przedmiotem natychmiastowej interwencji w przedsiębiorstwie, jednostce nadrzędnej, w organach kontroli państwowej, lub oddane do prokuratora w zależności od rodzaju uchybienia. Zrozumiałą jest rzecz, że oddział powinien konsekwentnie śledzić sposób załatwiania omawianych interwencji oraz domagać się ich rozpatrzenia w myśl wysuniętych wniosków (z zastrzeżeniem, że są one słuszne), kierując się zasadą, że przedsiębiorstwo widząc zdecydowane podejście oddziału oraz odczuwając, że jest kontrolowane będzie starać się w przyszłości unikać podobnych transakcji, lub podchodzić do nich bardzo ostrożnie i krytycznie.

Poza tym wydaje się celowe, w przypadkach uporczywego, nieuzasadnionego, zdaniem oddziału, trwania przedsiębiorstwa przy korzystaniu z usług wykonawców nieuspołecznionych, zwołanie w oddziale konferencji z udziałem aktywu, w toku których celowe jest między innymi wytknąć niewłaściwe postępowanie, wskazać właściwą drogę oraz udzielić odpowiednich wskazówek na przyszłość.

Przy stosowaniu w stosunku do przedsiębiorstwa rygorów za nieprzestrzeganie omawianych przepisów konieczne jest jednak zachowanie umiaru oraz wzięcie pod uwagę okoliczności, w jakich nieprawidłowość powstała. Pewnego rodzaju gwarancją zmniejszenia przypadków występowania nieprawidłowości jest dokładna znajomość przepisów, przeto oddział powinien służyć przedsiębiorstwom w jak najszerszym zakresie odpowiednim instruktażem doraźnym lub w formie odpowiednich opracowań okresowych na piśmie (na przykład podać do wiadomości w formie skróconej otrzymane z oddziału wojewódzkiego lub Centrali dodatkowe interpretacje przepisów).

Wzmiankowana uprzednio ewidencja oświadczeń według wzoru 1.o.b. ma za zadanie, jak z wzoru wynika, orientowanie co do kolejności numeracji, dając poza tym pogląd na

wysokość akceptowanych wypłat na przestrzeni poszczególnych okresów z uwzględnieniem źródeł wypłat, ponadto obrazuje w sposób szybki i przystępny rodzaj usług wykonywanych przez sektor nieuspołeczniiony na danym terenie oraz daje pogląd na podstawie podejmowanych interwencji na ilość i wartość przekroczeń przepisów.

Poza naświetlonymi wyżej sposobami doraźnej kontroli, analizy działalności sektora nieuspołeczniionego i oddziaływania spoza biurka nadzorującego ten odcinek inspektora planowania, celowe jest okresowe prowadzenie badań legalności omawianych transakcji bezpośrednio w przedsiębiorstwie, przy czym w tym przypadku wskazane jest objąć kontrolą oprócz momentów już naświetlonych uprzednio:

- prawidłowość dokumentacji przetargowej,
- prawidłowość sporządzania umowy,
- dotrzymanie zasady poddawania kontroli społecznej zamiaru powierzania zlecenia wykonawcy nieuspołeczniionemu,
- egzekwowanie przez zleceniodawcę kar za niedotrzymanie warunków umowy itd.

Wskazane jest, aby takie kontrole w przedsiębiorstwie przeprowadzali zarówno inspektorzy planowania jak i inspektorzy kredytowi.

Uważam, że naświetlone wyżej sposoby kontroli działalności sektora nieuspołeczniionego pozwolą na skuteczniejsze niż dotychczas zahamowanie nieuzasadnionego przepływu środków pieniężnych do nie kontrolowanej sfery obiegu pieniężnego, a poza tym umożliwią dokładniejsze poznanie działalności tego dotychczas dosyć „tajemniczego” dla nas odcinka życia gospodarczego, przy czym nie odważyłbym się twierdzić, że omawiany problem zostanie przez to całkowicie rozwiązany.

Na zakończenie moich rozważań i spostrzeżeń pragnę zaznaczyć, że proponowane przeze mnie rozwiązania posiadają pewne „ale”, a mianowicie ich powodzenie uzależnione jest od:

— wydania odpowiedniego aktu prawnego, regulującego sprawę odpowiedzialności za nieprzestrzeganie przepisów oraz zobowiązującego odpowiednie jednostki do wyciągania ostrych konsekwencji, służbowych i materialnych w stosunku do pracowników, którzy spowodowali lub są współodpowiedzialni za działanie niezgodne z założeniami przepisów dotyczących omawianego zagadnienia,

— zobowiązania wojewódzkiego związku spółdzielczości pracy, wojewódzkich związków spółdzielczości inwalidów oraz wojewódzkiego zarządu przemysłu do stworzenia warunków umożliwiających lepszą niż dotychczas znajomość możliwości podjęcia się przez podległe przedsiębiorstwa wykonania zleceń zgłaszanych przez poszczególne jednostki gospodarcze (paragraf 8 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13.I. 1958 roku) oraz kierowania polityki uruchamiania nowych jednostek gospodarczych w oparciu o rodzaj zgłaszanych do wykonania robót i usług, szczególnie w przypadkach, w których działające już jednostki nie są w stanie wykonać napływających zleceń,

— rozważniejszego wydawania przez władze terenowe koncesji na uruchomienie nowych przedsiębiorstw nieuspołeczniionych oraz pozytywnego ustosunkowywania się do zgłaszanych przez oddziały terenowe Banku uzasadnionych potrzeb uruchamiania nowych przedsiębiorstw uspołeczniionych.

A. Krupa
Mysłowice

KILKA UWAG O WERYFIKACJI ZYSKU W SPÓŁDZIELNIACH PRACY

Na przestrzeni ostatnich 2 — 3 lat spotykaliśmy się dość często ze wzrostem cen wielu artykułów, przy czym wzrost ten następował bądź przez wprowadzanie tak zwanych „nowych asortymentów”, bądź też przez zmianę dotychczasowych kalkulacji, czy też wreszcie przez wycofywanie wyrobów tańszych, mniej rentownych i zastępowanie ich wyrobami droższymi. Występowało również zjawisko pogorszenia się jakości produkcji. Te negatywne przejawy w naszym życiu gospodarczym dotyczyły w znacznej części artykułów produkowanych przez spółdzielczość pracy. Na tym tle wysuwano szereg uwag i zastrzeżeń pod adresem spółdzielni pracy, przy czym dość powszechnie kwestionowano ekonomiczną słuszność osiąganych przez spółdzielnie pracy zysków, które w znacznej części przeznaczone były do podziału między członków.

Uchwały podjęte ostatnio przez Centralny Związek Spółdzielczości Pracy (uchwała Nr 78 i 79) wprowadzają do omawianej sprawy istotne zmiany. Pierwsza z cytowanych uchwał stwierdza na wstępie, że celem dokonanych modyfikacji obowiązujących dotychczas przepisów jest wyeliminowanie występujących w niektórych spółdzielniach nieprawidłowości w zakresie nieuzasadnionej rentowności oraz podziału zysku między członków spółdzielni pracy. Realizacją tych postanowień uchwały ma być między innymi odprawienie na Spółdzielczy Fundusz Kredytowy równowartości zysku osiągniętego w wyniku nieprawidłowej działalności gospodarczej oraz równowartości zysku osiągniętego z przyczyn niezależnych od spółdzielni. Podstawę dla dokonania powyższych ustaleń ma stanowić weryfikacja bilansu prze-

prowadzana przez radę nadzorczą spółdzielni w trybie uchwały Zarządu Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy Nr 3-84 z dnia 13.12. 1957 roku w sprawie badania sprawozdań finansowych spółdzielni zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy. Do weryfikacji tych sprawozdań rada nadzorcza spółdzielni powołuje biegłych z listy podstawowej lub spółdzielczej.

Instrukcja stanowiąca załącznik do cytowanej uchwały Nr 78 zawiera bliższe określenie pojęć „przyczyny niezależne od spółdzielni i nieprawidłowa działalność gospodarcza”, które to momenty mogły rzutować na kształtowanie się zysku. Okoliczności te uchwała wyszczególnia przykładowo, przy czym do przyczyn niezależnych od spółdzielni zalicza przede wszystkim ustalenie cen według relacji rynkowej, a nie w oparciu o przedłożone kalkulacje oraz zmiany cen, taryf, płac i stawek dokonane na zarządzenie władz. Natomiast przez nieprawidłową działalność rozumieć należy przede wszystkim stosowanie odmiennych składników w produkowanych wyrobach od składników przyjętych w zatwierdzonej kalkulacji.

Cytowane postanowienia w znacznej części pokrywają się z odpowiednimi postanowieniami zarządzenia ministra finansów z dnia 9.3. 1959 roku w sprawie weryfikacji zysków i strat przedsiębiorstw państwowych, nie zawierają jednakże ujętych we wspomnianym wyżej zarządzeniu zastrzeżeń o preferowaniu produkcji bardziej rentownej.

Ważne jest postanowienie instrukcji (załącznik do uchwały Nr 78) zezwalające na wyłączenie spod weryfikacji zysku

zdołanego na skutek efektywnej, rzeczywistej obniżki kosztów (różnica między kalkulacją wstępną a wynikową). Przepis ten, stwarzając z jednej strony możliwości zatrzymania przez spółdzielnię znacznych kwot zysków nakłada z drugiej strony na biegłych, przeprowadzających weryfikację, trudne i odpowiedzialne zadanie wnikliwego i rzetelnego przeanalizowania procesów gospodarczych, jakie zachodziły w kontrolowanej spółdzielni w okresie sprawozdawczym. Wydaje się, że ten odcinek kontroli jest pierwszoplanowy i decyduje o jej poziomie.

Stosowanie przez spółdzielnię odmiennych składników w produkowanych wyrobach tylko wtedy uzasadnia korektę zysku, gdy produkowane wyroby posiadają mniejszą wartość użytkową, nie dotyczy to natomiast stosowania surowców zastępczych lub odpadów, usprawnień technicznych, przy zachowaniu właściwej jakości produkcji. Dokonanie ustaleń w tym zakresie, a tym samym ewentualne skorygowanie zysku, jest trudne, o ile w ogóle możliwe, gdyż ocena ma objąć wyroby już dawno sprzedane. Również operowanie pojęciem „mniejsza wartość użytkowa”, z uwagi na możliwość różnych interpretacji, może nasuwać zastrzeżenia.

Weryfikacji podlega zysk bilansowy za rok 1958. Z dwudziestu pięciu spółdzielni pracy kontrolowanych przez nasz oddział do początku czerwca bieżącego roku przeprowadzono akcję badania bilansów za rok ubiegły i weryfikację zysku w dwudziestu trzech jednostkach (pozostałe dwie spółdzielnie są jednostkami branży budowlanej, sporządzającymi bilanse roczne na dzień 31 marca — omawiana akcja jeszcze trwa).

Oto parę danych statystycznych z przebiegu weryfikacji i zysków w tych spółdzielniach w tysiącach złotych:

	Przed weryfikacją	Po weryfikacji
	I	II
a) zysk bilansowy	32.366	24.518
b) podatek dochodowy	14.011	9 047
c) opłaty scentralizowane (15% i 5%)	3.667	x
d) zysk niezwyfikowany do odprowadzenia	x	2.862

Podatek dochodowy (w rubryce II) obliczany jest tylko dla celów statystycznych (między innymi dla ustalenia należnych opłat scentralizowanych) — na wysokość jego nie wpływa obniżenie zysku (rentowności) w wyniku niezwyfikowania części zysku. Zachodząca dość znaczna rozbieżność między wysokością niezwyfikowanego zysku (7848 tysięcy złotych), a kwotą przypadającą z tego tytułu do odprowadzenia przez spółdzielnię na Spółdzielczy Fundusz Kredytowy (2862 tysiące złotych) wynika z uwzględnienia w tych wyliczeniach podatku dochodowego w dotychczasowej wysokości i ustalenia opłat scentralizowanych w znacznie niższej niż przed weryfikacją kwocie, wynikającej z niższego kształtowania się czystej nadwyżki (zysk minus podatek dochodowy).

Z dwudziestu trzech spółdzielni pracy jednostka nadrzędna zwolniła z akcji weryfikacji dwie spółdzielnie. W dziewięciu przypadkach biegli nie zakwestionowali wykazanego w bilansie zysku, w pozostałych natomiast stwierdzono występowanie zysków nieprawidłowych i niezaskłuszonych. Ich wysokość była bardzo różnicowana i wahała się od 23 tysięcy złotych (zysk bilansowy 675 tysięcy złotych — rentowność 23%) do 3.172 tysięcy złotych (zysk bilansowy 6.578 tysięcy złotych — rentowność 53%). Przypadające efektywnie do odprowadzenia na Spółdzielczy Fundusz Kredytowy

z tego tytułu kwoty (9 i 694 tysiące złotych) były znacznie niższe z uwagi na wzmiankowane wyżej różnice w wysokości opłat scentralizowanych.

Wyliczając wysokość zysku nieprawidłowego i niezaskłuszonego biegli przyjmowali za punkt wyjścia bądź faktyczne globalne koszty wytworzenia, od których wyliczali planowany zysk (5%), doliczając do niego oszczędności i porównując następnie uzyskaną w ten sposób kwotę z osiągniętym zyskiem bilansowym, bądź ustalali odnośne dane poprzez analizę kalkulacji wstępnych i wynikowych i ich poszczególnych elementów.

W przekroju branżowym najpoważniejsze nieprawidłowości w omawianym zakresie wykazała branża włókiennicza. Wydaje się to oczywiste z uwagi na występujące dość często przypadki zatwierdzania cen wyższych od projektowanych. Łączny zysk bilansowy (przed weryfikacją) tych spółdzielni wyniósł 15.040 tysięcy złotych, zysk nieprawidłowy i niezaskłuszony wynosił 6.432 tysiące złotych (per saldo po uwzględnieniu tak zwanych oszczędności i innych potrąceń), kwota przypadająca do odprowadzenia na Spółdzielczy Fundusz Kredytowy — 2.302 tysiące złotych.

Największą pozycję niezwyfikowanego zysku, wynoszącego per saldo 3.172 tysiące złotych, stanowi uznana jednocześnie w tym przypadku oszczędność w kwocie 1.820 tysięcy złotych, która wystąpiła w tkackiej spółdzielni im. Świerczewskiego (zysk przed weryfikacją 6.578 tysięcy złotych — rentowność 53%). Zysk po weryfikacji wynosił w tej spółdzielni 3.406 tysięcy złotych, a suma do odprowadzenia na Spółdzielczy Fundusz Kredytowy — 694 tysiące złotych. Niezwyfikowany zysk dotyczy tylko produkcji, w dziale usług (farbowanie), gdzie rentowność wynosiła 31%; korekt nie dokonano. W stosunku do osiągniętego zysku (1.744 tysiące złotych — rentowność 32%) najwyższy wskaźnik niezwyfikowanego zysku wykazała spółdzielnia „Wyzwolenie” (również tkacka) — 1.110 tysięcy złotych (per saldo — uznana oszczędność 233 tysiące złotych) — do odprowadzenia 450 tysięcy złotych. W niektórych przypadkach pewne uwagi czy też nawet zastrzeżenia może nasuwać realność oszczędności ustalanych przez biegłych.

W jednej ze spółdzielni branży metalowej (zysk bilansowy 1.233 tysiące złotych — rentowność 34%) wyliczono oszczędność w wysokości 754 tysiące złotych, w tym na robociznie 619 tysięcy złotych, podczas gdy faktyczna robocizna ujęta w bilansie wyniosła 815 tysięcy złotych. W innej znowu spółdzielni branży metalowej uznano oszczędności w kwocie 1.400 tysięcy złotych (zysk nieprawidłowy per saldo 733 tysiące złotych), przy czym w oszczędnościach największą pozycję stanowi ogólnie ujęta pozycja „modernizacja parku maszynowego, zwiększenie wydajności pracy, ulepszenie organizacji”.

W jednej ze spółdzielni stolarskich zakwestionowano wprawdzie zysk uzyskany w wyniku stosowania surowca podstawowego (tarcicy) niższego gatunku (w kalkulacjach przyjmowano I gatunek) — nie uwzględniono natomiast tych różnic cen (łącznie 276 tysięcy złotych) przy stosowaniu innego surowca zastępczego (tkanina materacowa) tłumacząc to równą wartością użytkową wyprodukowanych z różnych tkanin (co do ceny) wyrobów (materacy). Z drugiej strony w innej spółdzielni stolarskiej nie podniesiono zastrzeżeń w związku z używaniem do produkcji tarcicy (króciaków) niższych gatunków, przyjmując oszczędność z tego tytułu (243 tysiące złotych) jako w pełni uzasadnioną.

W spółdzielni branży odzieżowej, w której wykazano zysk 2.127 tysięcy złotych orzeczenie biegłego mówi wprawdzie o używaniu do produkcji surowców niższych gatunków, stwierdza jednak w konkluzji, że zysk był wynikiem oszczęd-

nej gospodarki spółdzielni i nie zaleca jednak dokonania z tego powodu korekty zysku.

Uchwała Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy Nr 79 zobowiązuje spółdzielnie do zawiadamiania jednostek nadzórnych, właściwych organów finansowych i banków finansujących ich działalność o terminie wyznaczonym na badanie bilansu pod rygorem odmowy wydania przez jednostkę nadrzędną opinii w sprawie wniosku dotyczącego podziału czystej nadwyżki. Postanowienie cytowanej uchwały o obowiązku notyfikacji terminu badania bilansu powołuje się na wzmiankowaną już wyżej uchwałę Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy Nr 384 z dnia 13.12. 1957 roku, według której wymienione tam organa mogą delegować swych przedstawicieli do badania sprawozdań finansowych. Delegowani przedstawiciele mogą zgłaszać wnioski, uwagi i zastrzeżenia. Przepisy bankowe również przewidują udział przedstawicieli Banku w badaniu i zatwierdzaniu rocznych sprawozdań finansowych. Na tle wzmiankowanych aktów normatywnych sytuacja prawna tych delegatów wydaje się jednakże bliżej nie określona, dotyczy to zwłaszcza przypadków zaistnienia rozbieżności między radą nadzorczą spółdzielni, biegłym i delegowanym pracownikiem Banku.

Uchwała Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy o weryfikacji zysku była niewątpliwie słuszną w swych założeniach — jej realizacja uzależniona jest w znacznym stopniu od prawidłowego przebiegu prac weryfikacyjnych, przy czym decydującym momentem są ustalenia biegłego, a raczej jego wnikliwość i obiektywność.

Oddział przywiązywał dość dużą wagę do akcji badania bilansów i weryfikacji zysków w spółdzielniach pracy. Chodziło nam bowiem z jednej strony o zwrócenie uwagi władz spółdzielni i biegłych przeprowadzających kontrolę na nieprawidłowości finansowo-gospodarcze, które mogłyby stanowić przedmiot dalszej analizy w toku weryfikacji i ewentualnie wpłynąć na orzeczenie biegłego, z drugiej strony przez, chociażby częściowe, włączenie się do tych prac uzyskalismy pogłębienie znajomości spółdzielni, jak też metod przeprowadzania kontroli, zaś sporządzone orzeczenia biegłych stanowią niejednokrotnie wartościowe uzupełnienie materiałów naszej analizy.

A. Mendrek

Bielsko-Biała

Mało wykorzystany środek oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw

W związku z ukazaniem się na łamach Nr 5/59 Wiadomości NBP artykułu T. Gretscheła chcę podzielić się swoimi uwagami i spostrzeżeniami na temat skuteczności oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw karnymi odsetkami od wykorzystywanych kredytów oraz uwagami na temat uprawnień oddziałów Narodowego Banku Polskiego do spłaty zadłużenia przeterminowanego.

Jestem zdania, że wzbogacenie środków działania Banku przez wyposażenie oddziałów w możliwość oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw karnymi odsetkami od kredytów ocenić należy pozytywnie. Trzeba jednak stwierdzić, że oddziaływanie to nie zawsze jest skuteczne przy kredytowaniu przedsiębiorstw przemysłowych. Przyczyna tego stanu rzeczy jest powszechnie znana. Chodzi po prostu o to, że odsetki ogólne, a więc i odsetki karne od kredytów wyżej oprocentowanych i od zadłużenia przeterminowanego, nie stanowią poważniejszego składnika kosztów własnych, odczuwalnego przez przedsiębiorstwa przemysłowe.

Badając udział odsetek od kredytów bankowych w jednym z przedsiębiorstw przemysłowych średniej wielkości, w którym sytuacja finansowa w roku 1958 była bardzo niekorzystna, i w którym stosunek zadłużenia przeterminowanego do wykorzystywanych kredytów miał się tak jak 1:1,45 stwierdzono, że odsetki bankowe od kredytów i zadłużenia przeterminowanego stanowiły w tym przedsiębiorstwie zaledwie 0,25% całkowitych kosztów własnych produkcji roku 1958.

Tylko w nielicznych przedsiębiorstwach przemysłowych, w których przywiązuje się naprawdę dużą wagę do obniżki kosztów własnych i w gospodarce których nie występują stale jakieś poważniejsze nieprawidłowości, zastosowanie podwyższonej stopy procentowej może w określonych wypadkach przyspieszyć usunięcie występujących w danym momencie nieprawidłowości gospodarczych. Natomiast w przedsiębiorstwach, w których jakieś nieprawidłowości występują już od dłuższego czasu i w których są częste lub ciągłe zadłużenia przeterminowane, zastosowanie sankcji w formie podwyższonej stopy procentowej najczęściej nie da zamierzonego efektu. W takim przypadku należy raczej sięgnąć po bardziej skuteczny środek oddziaływania.

W jednym z przedsiębiorstw kontrolowanych przez nasz oddział zaobserwowano stałe występowanie i stały wzrost stanów ponadnormatywnych zapasów materiałowych. Na przestrzeni 1957 i 1958 roku ponadnormatywne zapasy materiałowe stanowiły nieraz w tym przedsiębiorstwie 50% stanu normatywnego materiałów. Inspekcje wykazały występowanie zapasów zbędnych i nadmiernych, stanowiących około 30% normatywu materiałowego.

Wobec takiego stanu rzeczy oddział zastosował w stosunku do przedsiębiorstwa sankcję polegającą na niekredytowaniu jego ponadnormatywnych zapasów materiałowych. Fakt ten znacznie pogorszył sytuację finansową przedsiębiorstwa, jednakże pomimo to nie zrobiło ono prawie nic w kierunku uporządkowania gospodarki materiałowej, a zapasy w dalszym ciągu wykazywały wzrost.

Na skutek zaostrożenia polityki kredytowej wobec tego przedsiębiorstwa oraz w wyniku potrącania od wykorzystywanych kredytów wszelkich luzów finansowych nastąpiło przeksięgowanie poważnej części kredytu na należności od odbiorców na rachunek zadłużenia przeterminowanego. Stan zadłużenia przeterminowanego utrzymywał się jeszcze przez dość długi okres czasu na wysokim poziomie.

Ponieważ stwierdzono, że odsetki karne od zadłużenia przeterminowanego nie stanowią absolutnie dostatecznego bodźca do pobudzenia kierownictwa zakładu do usunięcia nieprawidłowości w dziedzinie gospodarki materiałowej, oddział uprzedziwszy przedsiębiorstwo, przystąpił do przymusowej spłaty zadłużenia przeterminowanego z jego rachunku rozliczeniowego. Wkrótce po zastosowaniu takiej sankcji kierownictwo przedsiębiorstwa zwołało posiedzenie prezydium samorządu robotniczego, na którym dokładnie omówiona została gospodarka materiałowa oraz ustalono środki, jakie należy zastosować w celu jej uporządkowania. Na podstawie wniosków wysuniętych na naradzie wydane zostało przez dyrektora zakładu odpowiednie zarządzenie wykonawcze.

Chociaż zdajemy sobie doskonale sprawę z tego, że samo wydanie odpowiednich zarządzeń nie likwiduje nieprawidłowości, to jednak jesteśmy przekonani, że ostatnio zastosowana przez nas sankcja da wreszcie zamierzone, konkretne

wyniki w postaci obniżenia się ponadnormatywnych zapasów materiałowych.

Przedstawiając powyższe chciałem tylko wskazać na bezskuteczność działania w tym przypadku karnymi odsetkami od zadłużenia przeterminowanego oraz — o co mi głównie chodziło — podkreślić skuteczność oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstwa właśnie poprzez stosowanie sankcji polegającej na przymusowym ściągnięciu zadłużenia przeterminowanego. Wydaje mi się, że sankcja ta w wielu przypadkach, a głównie tam, gdzie zadłużenie przeterminowane stanowi poważniejsze źródło dofinansowywania się przedsiębiorstwa, może być skutecznym środkiem oddziaływania Banku na jego gospodarkę. Dlatego też oddziały powinny znacznie śміiej niż dotychczas sięgać właśnie po ten środek oddziaływania.

Cóż bowiem daje samo przeksięgowanie części lub całości któregoś z wykorzystywanych przez przedsiębiorstwo kre-

dytów na jego rachunek zadłużenia przeterminowanego w wyniku na przykład ujawnienia zapasów nie stanowiących zabezpieczenia kredytu? Oczywiście przedsiębiorstwo zapłaci odsetki karne, ale w wielu przypadkach przedsiębiorstwa wolą płacić odsetki karne niż spłacić zadłużenie przeterminowane i pozbawić się w ten sposób dodatkowego źródła finansowania. W takim przypadku inicjatywę spłaty zadłużenia przeterminowanego powinien wziąć w swoje ręce oddział kredytujący dane przedsiębiorstwo.

Obowiązujące w chwili obecnej przepisy kredytowe w zakresie spłaty zadłużenia przeterminowanego dają oddziałom możliwość stosowania tego środka oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw w każdej chwili i środek ten może i powinien być wykorzystany wszędzie tam, gdzie to jest celowe.

S. Woźniak
Bolesławice

Mechanizacja oddziałów Narodowego Banku Polskiego

O mechanizacji oddziałów mało stosunkowo pisało się na łamach Wiadomości Narodowego Banku Polskiego, prawdopodobnie dlatego, że oprócz maszyn do liczenia i księgowania oddziały nie mają właściwie żadnych innych urządzeń mechanicznych, ułatwiających codzienną żmudną pracę. Urządzenia mechaniczne, pomagające w pracy istnieją tylko w nielicznych oddziałach na terenie kraju, ale i te zapewne nie są tak dostosowane do pracy, aby wydatnie zmniejszać wysiłek pracowników.

Znając urządzenia stosunkowo dużych oddziałów w Poznaniu można przypuszczać, że w mniejszych oddziałach operacyjnych urządzenia mechaniczne są jeszcze skromniejsze.

Niejednokrotnie rozmieszczenie stanowisk pracy w miejscach dostępnych dla klientów staje się problemem a mianowicie wtedy, gdy większa ilość pracowników, z racji wykonywanej pracy, musi kontaktować się z tymi klientami codziennie w godzinach przeznaczonych dla ich obsługi. Mam na myśli takie stanowiska pracy, jak dysponenti rozliczeń, komórka funduszu płac, planowanie obiegu pieniężnego i inne komórki rozliczeń inkasowych.

Zarządzenie Prezesa C/36 z dnia 15.6. 1959 roku rozwiązuje kwestię połączenia czynności komórki rozliczeń z czynnościami dysponentów rozliczeń. W tym układzie rzeczą nieodzowną staje się odpowiednie powiększenie ilości stanowisk dysponentów rozliczeń w każdym oddziale. I tu istotnym problemem będzie rozmieszczenie stanowisk pracy w oddziale w ten sposób, aby wszyscy dysponenti mieli możliwość bezpośredniego kontaktowania się z klientami. W oddziałach, zwłaszcza dużych, jest stosunkowo mało miejsca na to, gdyż oprócz wymienionych już stanowisk przy „ładzie“ mają swoje locum także pracownicy obsługi budżetu państwa, operacji zagranicznych i inni, którzy również muszą wykonywać swe prace kontaktując się z klientami.

W tym stanie rzeczy nieodzowne staje się powiększenie miejsca dostępnego klientom dla „nowych“ dysponentów, a także zastosowanie najdalej idącej mechanizacji pracy, która wyeliminuje ciągły ruch pracowników (dysponentów) wewnątrz Banku.

Ponieważ przepisy dotyczące zabezpieczenia obrotu dokumentów zabraniają posługiwania się klientami, tylko mechanizacja da możliwość szybkiego załatwiania klientów, bez tracenia czasu na ciągłe chodzenie od jednego stanowiska pracy do drugiego (mam na myśli chociażby podawanie dokumentów kasowych przez dysponentów załatwiających klientów pracownikowi prowadzącemu rejestry kasowe i dostarczenie przez niego dokumentów kasowych do kas).

Dla mechanicznego podawania dokumentów kasowych ze

stanowisk dysponentów rozliczeń do prowadzącego rejestry kasowe, dla podawania dokumentów rozliczeniowych do stanowisk pracy, opracowujących primanoty i wreszcie dokumentów kasowych z rejestru kasowego do kas, których w dużym oddziale jest zawsze kilka, nieodzownym urządzeniem stają się transportery, rozlokowane wewnątrz oddziału w ten sposób, aby zastępowały pracowników i likwidowały stały ich ruch wewnątrz oddziału. Oczywiście, połączone to jest z wydatkami inwestycyjnymi oddziału, ale wydaje się, że transportery takie spełnią swe zadanie eliminując wysiłek fizyczny pracownika i zabezpieczając ruch dokumentów wewnątrz oddziału.

Wydaje się również, że w dużych oddziałach operacyjnych praca sporządzającego rejestry kasowe jest przestarzała i uciążliwa. Zastosowanie kas rejestrowych wielolicznikowych spełniłoby w tym wypadku swoje zadanie lepiej i szybciej, a co najważniejsze dokładniej.

Kasę taką widziałem w II Oddziale Miejskim w Bydgoszczy i stwierdziłem, że zdaje ona egzamin w 100%, wykonując podział rejestrów kasowych na konta bilansowe, umieszczając na nich symbole planowania kasowego i wreszcie sumując automatycznie dowody według kont bilansowych i, zdaje się, także według symboli planowania kasowego. Poza tym kasa taka powtarza raz jeszcze bardzo wyraźnie (drukem) na tym samym dowodzie sumę dowodu, co wyklucza możliwość pomyłek przy przyjmowaniu lub wydawaniu gotówki przez kasjerów.

Celowe byłoby także zastosowanie w dużych oddziałach, we wszystkich kasach, wyświetlaczy, które zastępowałyby głośnie wywoływanie przez kasjerów numerków kasowych. W oddziałach, w których jest kilka kas czynnych równocześnie, a ilość klientów jest duża, głośnie wywoływanie numerków kasowych (niejednokrotnie kilka razy) powoduje zamieszanie i dezorientuje klientów, nie mówiąc już o hałasie, jaki przy tym powstaje. Takie drobne instalacje elektryczne uczyniłyby pracę kasjerów spokojniejszą, a jest to ważne zwłaszcza wtedy, gdy klientów wywoływać trzeba kilkakrotnie, co może powodować pewne zdenerwowanie u tej kategorii pracowników, którzy, siłą rzeczy, muszą pracować w spokoju i bezbłędnie.

Podałem tu tylko część urządzeń, jakie dałoby się zastosować, zwłaszcza w dużych oddziałach przy stosunkowo niedużych nakładach. Naturalnie inne urządzenia, o których pisało się w wydawnictwach fachowych (na przykład urządzenia telewizyjne w bankach zagranicznych) są jeszcze, moim zdaniem, za kosztowne, sędzę jednak, że i one z czasem znajdą zastosowanie w pracy bankowej.

S., C.,

Inspektorzy kredytowi oceniają specjalizację oddziałów

Postępująca akcja specjalizacji oddziałów Narodowego Banku Polskiego wzbudza powszechne zainteresowanie. W czerwcu bieżącego roku w Oddziale Wojewódzkim w Katowicach miała miejsce narada inspektorów oddziałów specjalistycznych, kredytujących kopalnie węgla kamiennego. W trakcie tej narady przeprowadzona została wśród siedemnastu uczestników ankieta dotycząca:

- 1) stażu pracy w Narodowym Banku Polskim,
- 2) okresu pracy w grupie węglowej,
- 3) kontroli innych przedsiębiorstw,
- 4) rodzaju pracy kontrolnej przed przejściem do grupy węglowej,
- 5) znajomości kopalni na powierzchni i na dole,
- 6) znajomości literatury branżowej dotyczącej górnictwa (jakiej?),
- 7) szkolenia w zakresie ekonomiki kopalni węgla kamiennego,
- 8) pytania, czy uważa się specjalizację oddziałów za lepszą metodę pracy.

W wyniku analizy odpowiedzi na ankietę stwierdzono, że:

— przeciętny staż pracy w Narodowym Banku Polskim wynosi lat sześć; część osób (pięć) legitymuje się stażem poniżej przeciętnej — do pół roku włącznie; dotyczy to pracowników przejętych z Banku Inwestycyjnego lub ostatnio przyjętych absolwentów szkół wyższych;

— przeciętny staż pracy w grupie węglowej wynosi trzy lata;

— pięć osób poza kopalniami kontroluje jeszcze inne przedsiębiorstwa przemysłowe (dotyczy to oddziałów powiatowych);

— większość pracowników przed przejściem do grupy węglowej kontrolowała przedsiębiorstwa przemysłowe;

— osiem osób zapoznało się z całym ruchem kopalni, pięć — tylko z ruchem na powierzchni, cztery osoby nie zapoznały się z ruchem kopalni;

— dziewięć osób zapoznało się z niektórymi pozycjami literatury branżowej w zakresie podstawowych wiadomości o węglu, w zakresie planowania i sprawozdawczości w kopalniach, w zakresie normowania i organizacji pracy, w zakresie kosztów i branżowego planu kont. Osiem osób jest w trakcie zapoznawania się z odpowiednimi pozycjami literatury branżowej;

— w zakresie ekonomiki kopalni węgla kamiennego dodatkowego przeszkolenia wymagać będzie około 50% pracowników.

Wszystkie osoby uczestniczące w ankiecie wypowiedziały się pozytywnie za specjalizacją pracy, przy czym dziesięć osób podało krótkie następujące uzasadnienie swojego stanowiska:

— specjalizacja oddziałów jest dobra ze względu na prowadzenie analiz całej branży, co pozwala na lepsze ujawnienie nieprawidłowości;

— specjalizacja jest lepsza z uwagi na możliwość poznania całości poszczególnych zagadnień;

— specjalizacja oddziału pozwala na stosowanie właściwej polityki kredytowej oraz umożliwia prawidłowe oddziaływanie na kopalnię;

— specjalizacja w przemyśle węglowym pozwoli na dogłębne zaznajomienie się z tą gałęzią przemysłu, która stanowi podstawową część gospodarki narodowej. Poza tym pozwoli, zarówno jednostkom nadrzędnym przedsiębiorstw, jak i jednostce nadrzędnej oddziału, na zajęcie odpowiedniego stanowiska;

— specjalizacja pozwala na skoncentrowanie się na mniejszej ilości zagadnień, a zatem pracownik kredytowy może te zagadnienia lepiej i dokładniej opracować. Specjalizacja, szczególnie w górnictwie, daje możliwość ściślejszej współpracy oddziału z jednostką nadrzędną. Oddział w oparciu o odpowiednie materiały analityczno-statystyczne, sporządzone dla całej grupy przedsiębiorstw podległych danemu zjednoczeniu, może poprzez organizowanie odpowiednich konferencji w zjednoczeniu, z udziałem zainteresowanych pracowników kopalń, szybko zlikwidować pewne nieprawidłowości lub rozstrzygnąć aktualne zagadnienia. Oddziały miały już przykłady takiej współpracy przy opiniowaniu normatywów oraz przy załatwianiu spraw dotyczących inwestycji zdecentralizowanych;

— specjalizacja pozwala na lepszą organizację pracy i analizę;

— specjalizacja pozwala zapoznać się dogłębniej z prawami ekonomicznymi rządzącymi ekonomiką przemysłu węglowego oraz umożliwia po zapoznaniu się z sytuacją finansową kopalń — prowadzenie właściwej polityki kredytowej;

— specjalizacja oddziału jest dobrą formą — pod warunkiem posiadania w oddziale dobrych inspektorów kredytowych;

— prowadzenie przedsiębiorstw należących do jednej branży pozwala na porównywalność wskaźników jednej kopalni ze wskaźnikami innych kopalń, a kontrolujący może lepiej poznać wszystkie zarządzenia branżowe danych przedsiębiorstw;

— specjalizacja oddziału umożliwia analizę porównawczą, lepszy kontakt ze zjednoczeniem i oddziałem wojewódzkim oraz odbiorcą; daje możliwość lepszego poznania ekonomiki kontrolowanych przedsiębiorstw oraz dogłębną znajomość przepisów; zwalnia inspektora kredytowego od uczestniczenia w wielu naradach, organizowanych dla różnych branż; stwarza jednakową politykę kredytową dla wszystkich kopalń zjednoczenia.

Z powyższego wynika możliwość wprowadzenia nowych metod pracy, podejmowania bardziej przemyślanych decyzji, opartych o większe doświadczenie;

— specjalizacja jest bezwzględnie jedną z najlepszych metod pracy, ponieważ daje referentowi możliwość dogłębnego poznania sytuacji finansowej i gospodarczej przedsiębiorstwa; ułatwia pracę przy opracowywaniu wniosków. W takich warunkach inspekcja również daje lepsze rezultaty, ponieważ spostrzeżenia poczynione w jednym przedsiębiorstwie można porównywać ze spostrzeżeniami poczynionymi w innych przedsiębiorstwach tej samej branży. Możliwość porównania zaobserwowanych zjawisk pozwala ocenić metody pracy kopalń i stosować odpowiednie środki.

opracował W. Pacha
Katowice

W IV kwartale 1959 r. ukaże się

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY

1959

Objętość ok. 1400 str.

cena ok. zł 90.—

Nowy, aktualny przegląd sytuacji we wszystkich podstawowych dziedzinach życia społecznego, gospodarczego i kulturalnego.

Wielobarwna mapa fizyczna Polski, mapy województw, liczne wykresy obrazujące dane statystyczne

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY 1959

Cz. I. KRAJ, LUDNOŚĆ, PAŃSTWO

Środowisko geograficzne

Ludność

Ustrój państwa, Konstytucja PRL

Odznaczenia

Sejm PRL, NIK

Rada Państwa

Ministerstwa i urzędy centralne

Rady narodowe (w tym opisy społeczno-gospodarcze województw, gospodarka rad)

Sąd i Prokuratura

Sily Zbrojne PRL

Partie polityczne (w tym artykuły specjalne: III Zjazdu PZPR, 40 lecie KPP)

Związki zawodowe

Organizacje młodzieżowe

Inne ważniejsze organizacje społeczne

Cz. II. GOSPODARKA NARODOWA

Przegląd sytuacji gospodarczej 1958 r.

Dochód narodowy

Przemysł

Budownictwo

Rolnictwo

Leśnictwo

Transport i łączność

Handel wewnętrzny

Handel zagraniczny

Gospodarka mieszkaniowa

Gospodarka komunalna

Budownictwo miejskie

Spółdzielczość

Finanse

Zatrudnienie

Ochrona pracy

Ceny

Place

Budżety rodzinne

Cz. III. ZABEZPIECZENIE SPOŁECZNE, OCHRONA ZDROWIA, WYCHOWANIE FIZYCZNE

Zabezpieczenie społeczne

Ochrona zdrowia

Wychowanie fizyczne, sport, turystyka

Cz. IV. OŚWIATA, NAUKA, KULTURA, WYZNANIA

Oświata

Nauka (w tym osiągnięcia nauki 1958 r., Polska Akademia Nauk, szkolnictwo wyższe)

Kultura (w tym art. specjalny pt. „Rola nowej polityki kulturalnej” oraz następujące artykuły: architektura, teatr, muzyka, plastyka, kinematografia, radio i telewizja, książka i polityka wydawnicza, biblioteki, prasa, muzealnictwo i ochrona zabytków, działalność kulturalno-oświatowa)

Wyznania

Cz. V. MIASTA W POLSCE

Cz. VI. STOSUNKI Z ZAGRANICĄ

Polska na arenie międzynarodowej (przegląd sytuacji 1958 r.)

Przedstawicielstwa dyplomatyczne

Skorowidz alfabetyczny

**„ROCZNIK” TO WYDAWNICTWO O WIELOLETNIEJ TRADYCJI, ENCYKLOPEDIA
WIEDZY O POLSCE WSPÓŁCZESNEJ**

Zamówienia przyjmują Księgarnie Domu Książki oraz Ośrodek Upowszechniania Książek PWG Warszawa, ul. Poznańska 15