

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego

PAŹDZIERNIK 1945 ROK
PAŹDZIERNIK 1960 ROK



Miesięcznik

S P I S T R E Ś C I

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Piętnasta rocznica „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”	463
2. Realizacja inwestycji zdecentralizowanych w pierwszym półroczu 1960 roku — <i>K. Czyżniewski</i>	466
3. Niektóre zagadnienia dotyczące finansowania inwestycji zdecentralizowanych (część I) — <i>J. Katyński</i>	472
4. Z zagadnień odpowiedzialności kierowników jednostek organizacyjnych NBP z tytułu nadzoru i kontroli — <i>J. Sledziński</i>	476
5. Rola planu kredytowania w działalności kredytowej oddziałów Banku — <i>J. Gładysz</i>	482
6. Kredyty rozwojowe — <i>K. Neumann</i>	485
7. Współczesna problematyka kapitalistycznych banków centralnych — <i>Z. Karpiński</i>	488
8. Londyńskie domy dyskontowe — <i>J. Fraszczyk</i>	494

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

1. System bankowy i kredytowy w Niemieckiej Republice Demokratycznej — <i>S. Wilczyński</i>	501
---	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. O lepsze oddziaływanie Banku na gospodarkę terenową — <i>P. Fecica</i>	505
2. W sprawie kredytowania handlu — <i>K. Harbich</i>	509
3. Technika bankowa a wykorzystanie kredytu bankowego — <i>S. Kamionowski</i>	512

Artykuły prosimy nadsyłać w dwóch 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. 91. Redaguje Kolegium
Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Generalny Sekretariat, Warszawa, ul. Warecka 10

Druk. ukończ. 13.X.60. Nakład 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1. Ark. wyd. 10,1
Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. W. Zam. 614 — C-27

PIĘTNAŚCIE lat temu, w październiku 1945 roku, ukazał się pierwszy numer „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”, pierwszego w owym czasie czasopisma gospodarczego w Polsce Ludowej.

Od tej chwili co miesiąc, przez piętnaście lat, ukazywały się kolejne numery tego pisma. „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” informowały czytelnika o sytuacji gospodarczej i pieniężno-kredytowej w kraju i za granicą, udostępniały szeroko swe łamy dyskusji nad kształtowaniem się i rozwojem socjalistycznego systemu pieniężno-kredytowego oraz dla wymiany doświadczeń z praktyki różnych instytucji bankowych, zarówno w kraju jak i za granicą, głównie zaś w Związku Radzieckim i w innych bratnich krajach socjalistycznych. Dzięki temu „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” przyczyniły się w poważnym stopniu do zbudowania i ciągłego doskonalenia socjalistycznego systemu pieniężno-kredytowego oraz do stałego podnoszenia kwalifikacji jego realizatorów — licznej rzeszy pracowników bankowych.

W piętnastą rocznicę ukazania się pierwszego numeru „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” pragnę przekazać Redakcji w imieniu własnym i w imieniu Zarządu Narodowego Banku Polskiego serdeczne gratulacje oraz życzenia wielu setek dalszych, coraz lepszych numerów „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”, coraz wszechstronniej zaspokajających potrzeby czytelników, coraz lepiej służących dalszemu rozwojowi teorii i praktyki socjalistycznego pieniądza i kredytu.

Edward Droźniak
Prezes Narodowego Banku Polskiego

Warszawa, dnia 1 października 1960 roku.

WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

(DRUKOWANE JAKO RĘKOPIS)

TREŚĆ:

Sytuacja ekonomiczna Polski za okres od wyzwolenia do końca sierpnia 1945 r.

SYTUACJA EKONOMICZNA POLSKI

(Na podstawie informacji, zebranych przez Wydział Ekonomiczny i sprawozdań Oddziałów).

Wstęp. Gospodarka pieniężna stanowi jeden z elementów ogólnej polityki ekonomicznej. Zależy od innych elementów i nawzajem na nie wpływa. Musi być z całością szarmonizowana. Stąd wynika, że orientowanie się w sytuacji rynku pieniężnego kraju i budowa podstaw koncepcji polityki pieniężnej wymaga ogólnej znajomości wszystkich elementów gospodarki narodowej. Znajomość ta jest konieczna tym bardziej, że obecne zasady polityki pieniężnej, tak u nas, jak i zagranicą, nie opierają się na sztywnych kanonach w sensie np. uzależnienia ilości pieniądza od ilości złota, lecz na uczynieniu z waluty aparatu bardziej elastycznego, wprężonego do pracy nad dobrobytem społeczeństwa

W szczególności występuje obecnie wyraźnie silna zależność pomiędzy polityką pieniężną, a wielkością produkcji i wielkością zatrudnienia. Pieniądz winien przyczynić się do zwiększenia strumienia dóbr, wychodzących na rynek, oraz współdziałać w osiągnięciu pełnego zatrudnienia.

Opis sytuacji gospodarczej i rozwoju gospodarczego, który podajemy poniżej, ma na celu przede wszystkim naświetlenie wyżej podanej zależności, przez zbadanie rozwoju działalności produkcyjnej.

Z konieczności ograniczono się w sprawozdaniu do opisu i oceny tylko kilku działów produkcji. Zniszczenia wojenne oraz przebudowa społeczno - gospodarcza Państwa, wymagają stworzenia nowej sprawozdawczości statystyczno-gospodarczej, co nie może być dokonane natychmiast. Z tego powodu materiały i infor-

macje, otrzymywane przez Wydział Ekonomiczny Narodowego Banku Polskiego nie są kompletne, ani dokładne. Pozwalają jednak na wysunięcie pewnych ogólnych ocen i wniosków.

Ponieważ znajdujemy się w trakcie przebudowy organizacji gospodarczej, która jeszcze nie stała się powszechnie znaną, przeto właściwe sprawozdanie poprzedzono opisem zrębów nowego porządku gospodarczego.

I. Struktura i organizacja gospodarcza Polski.

1. *Struktura.* Nie ma obecnie statystyk, na podstawie których możnaby dokładnie opisać obecną strukturę gospodarczą Polski. Tym niemniej jednak ogólna ocena jej jest możliwa. Zmiany w strukturze gospodarczej Polski są w przeważającej mierze wynikiem przesunięcia się jej terytorium na zachód. Z porównania oddanych ziem wschodnich i odzyskanych zachodnich i północnych wynika ocena struktury.

Otóż nie ulega wątpliwości, że oddane ziemie wschodnie były mniej uprzemysłowione, mniej zurbanizowane i wogóle mniej gospodarczo uzbrojone, niż odzyskane tereny na zachodzie i północy. Nawet po uwzględnieniu zmniejszenia się terytorium Polski oraz pewnego zniszczenia i częściowego ogołocenia z urządzeń ziem nowoodzyskanych, dojdziemy do wniosku, że ogólne uzbrojenie gospodarcze Państwa wzrosło w porównaniu z terytorium przedwojennym (według stanu gospodarczego obecnego). Wzrosła waga przemysłu, relatywnie zmniejszyła się zaś waga rolnictwa.

PIĘTNASTA ROCZNICA „WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO”

W październiku 1960 roku mija piętnaście lat od ukazania się pierwszego numeru „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”. Piętnastolecie naszego czasopisma wiąże się jak najściślej i jednocześnie odzwierciedla wielkie przemiany zachodzące w naszym życiu gospodarczym, a szczególnie rozwój i działalność pieniężną i kredytową Narodowego Banku Polskiego.

Przeglądając roczniki czasopisma żywo stają w pamięci poszczególne etapy i wydarzenia zachodzące w naszej gospodarce. Jaskrawo uwidacznia się znaczenie i rola Narodowego Banku Polskiego w kształtowaniu się tych procesów, w przełamywaniu różnych trudności tak odmiennych i charakterystycznych dla poszczególnych etapów rozwoju gospodarczego. Przez stronicę pisma przewija się twórcza myśl, dążąca do stałego dostosowywania działalności Banku do potrzeb i wymogów ekonomiki naszego kraju oraz stałego ulepszania metod i form pracy Banku.

„Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” mają również swą własną historię, swój dorobek i miejsce w naszym piśmiennictwie gospodarczym. Przez piętnaście lat ukazało się 180 numerów pisma, 10.250 stron druku oraz 2.248 artykułów i opracowań. Same cyfry jednakże niewiele jeszcze mówią o dorobku wydawnictwa. Miarą jego wartości może być jedynie jego poczytność i pożytek jaki przynosi czytelnikom. „Wiadomości NBP” od początku swego istnienia starały się sprostać tym celom dążąc do podnoszenia poziomu wiadomości ekonomicznych i zawodowych swych czytelników.

Istotną sprawą jest również właściwy dobór problematyki tak, aby zapełnić luki istniejące w piśmiennictwie gospodarczym nie dublując przy tym tematyki innych czasopism.

W październiku 1945 roku, kiedy zaczęły ukazywać się „Wiadomości NBP”, nasze piśmiennictwo gospodarcze zaczynało dopiero rozwijać się. Z czasopism o charakterze ogólnoeconomicznym pierwszy numer „Życia Gospodarczego” wyszedł dnia 5 grudnia 1945 roku, „Gospodarki Planowej” w listopadzie 1946 roku. Z czasopism finansowych, poza „Wiadomościami NBP”, ukazywał się jedynie „Spółdzielczy Przegląd Bankowy” (pierwszy numer ukazał się w grudniu 1945 roku). Warto również uprzytomnić sobie, że w okresie tym zaczynała się dopiero organizować szersza informacja statystyczna, dotycząca różnych zjawisk w skali ogólnokrajowej. W tych warunkach było rzeczą zupełnie naturalną i celową, że w pierwszym okresie „Wiadomości NBP” miały charakter głównie biuletynu gospodarczego, dającego szczegółowe informacje o stosunku takich zjawisk, jak produkcja, obrót towarowy, ceny, płace itp. Informacje te były szeroko wykorzystywane nie tylko przez pracowników Banku, lecz również przez aktyw gospodarczy innych instytucji, do których „Wiadomości NBP” były przysyłane mimo wewnętrznego charakteru czasopisma. Oprócz informacji ogólnogospodarczych, z biegiem czasu, zaczęły się pojawiać — w formie sprawozdawczej i artykułowej — zagadnienia fi-

nansowe. Z powodu braku innych czasopism finansowych w pierwszych rocznikach pisma zagadnienia finansowe były reprezentowane w bardzo szerokim zakresie. Poza problematyką pieniężno-kredytową spotykamy wiele pozycji dotyczących zagadnień budżetowych, finansowania gospodarki narodowej, finansowania inwestycji itp.

Wiele pozycji dotyczyło problematyki planowania gospodarczego i ekonomiki ważniejszych działów gałęzi gospodarczych.

Obok nazwisk autorów związanych bezpośrednio z Narodowym Bankiem Polskim w pierwszych rocznikach nierzadko spotkać można nazwiska osób reprezentujących naukę i praktykę gospodarczą, jak na przykład Dietrich, Lubowicki, Secomski, Żurawicki, Rozmaryn, Pirożyński i inni.

Zjawiskiem niemniej charakterystycznym dla początkowego okresu pisma jest bardzo poważna reprezentacja zagadnień zagranicznych. Problematyka handlu zagranicznego, rozliczeń międzynarodowych, zagadnienia monetarne, działalność innych banków, problemy kredytu międzynarodowego itp. są najliczniej reprezentowane na łamach poszczególnych numerów.

W bardzo wąskim zakresie występują wówczas zagadnienia praktyczne związane z działalnością kredytową Banku. Począwszy od maja 1947 roku Cantrala Narodowego Banku Polskiego zaczęła wydawać „Biuletyn Wydziału Kredytowego” (od maja 1948 roku wychodził on pod tytułem „Biuletyn Departamentu Kredytowego”). Wydawnictwo to miało właśnie za zadanie informowanie o bieżących problemach kredytowych, nielicznie reprezentowanych na łamach „Wiadomości NBP”. Poza częścią artykułową znaczna część „Biuletynu” miała charakter wybitnie instrukcyjny.

Dalszy etap rozwoju „Wiadomości NBP” rozpoczyna się w roku 1950. Począwszy od stycznia tego roku przestaje ukazywać się „Biuletyn Departamentu Kredytowego”, a tematyka jego przeniesiona zostaje do „Wiadomości NBP”, które od tego momentu stają się jedynym czasopismem Banku. Powiększona została znacznie objętość pisma. Została również zmieniona szata zewnętrzna przez dodanie okładki, której rozwiązanie graficzne przetrwało do dnia dzisiejszego.

Od tego czasu przestały ukazywać się miesięczne informacje o sytuacji ekonomicznej kraju. Oto jak redakcja tłumaczyła powyższe posunięcie: „W związku z coraz to większym rozwojem czasopiśmiennictwa gospodarczego i koniecznością jego specjalizacji ograniczamy zakres „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” do zagadnień bankowych i finansowych. W okresie, gdy „Wiadomości NBP” były pierwszym pismem gospodarczym w Polsce, z konieczności uwzględnialiśmy w materiale redakcyjnym również i zagadnienia ogólnoeconomiczne. Obecnie, celem uniknięcia zbędnego współzawodnictwa i nie rozpraszania nielicznych piór naukowców i publicystów gospodarczych, po spełnieniu swego zadania w okresie przejściowym, poświęca-

my łamy naszego pisma zagadnieniom polityki kredytowej i pieniężnej”.

W okresie tym coraz bardziej krystalizuje się tematyka „Wiadomości NBP” jako czasopisma centralnego banku, gdyż problematyka ogólnofinansowa, budżetowa itp. przejęta zostaje przez czasopismo „Finanse”, które wówczas zaczęło się ukazywać.

Coraz bardziej zmniejsza się ilość artykułów o tematyce zagranicznej, szczególnie dotyczącej państw kapitalistycznych, która jak wspomnieliśmy wyżej, dominowała w pierwszych rocznikach pisma, pojawiać się zaczęły artykuły na temat zagadnień związanych z operacjami bankowymi i organizacją Banku, to jest zagadnienia prawie zupełnie nie występujące w poprzednich latach. Jako spadek po „Biuletynie Departamentu Kredytowego” znaczny udział w ogólnej objętości poszczególnych numerów zajmują opracowania o charakterze instrukcyjnym. Dla tego celu utworzony został specjalny dział instrukcyjny, w którym poważną część zajmowały sprawy ściśle praktyczne, przedstawiane między innymi w wyciągach z pism Departamentu Kredytowego i Departamentu Ogólnego. Warto też zaznaczyć, że większość artykułów w tym okresie miała charakter wybitnie instrukcyjno-informacyjny.

Zmienił się również w pewnym stopniu zespół autorski, już wówczas rekrutujący się prawie wyłącznie spośród pracowników Narodowego Banku Polskiego. Lecz i w tym zakresie zaczęła następować widoczna ewolucja. Do roku 1950—51 autorami artykułów i opracowań byli prawie w stu procentach pracownicy Centrali Banku. Nazwiska autorów z terenu były rzadkością. Jeszcze w całym roczniku 1952 występuje zaledwie 12 nazwisk autorów z oddziałów Narodowego Banku Polskiego, lecz już w roku następnym liczba ta zwiększa się do 40, w dalszych zaś latach udział ich zwiększa się tak, że w niektórych numerach w roku 1956 przeważają nazwiska autorów z terenu. Zjawisko to było rezultatem głównie dwóch przyczyn, a mianowicie bardzo poważnego podniesienia się poziomu intelektualnego i zawodowego wielu pracowników z terenu oraz świadomej polityki redakcji czasopisma.

Kolegium redakcyjne poczyniło w tym zakresie wiele wysiłków idących w kierunku uaktywnienia pracowników terenu zachęcając ich do dzielenia się swymi doświadczeniami, do krytykowania przestarzałych metod pracy i zarządzeń. W tym celu utworzono specjalny dział „Z doświadczeń i praktyki bankowej” oraz „Listy do Redakcji”. Duża ilość artykułów i listów, napływających w pewnych okresach do redakcji, spowodowała to, że zaczęto w specjalnych opracowaniach dokonywać ich przeglądu. Redakcja kilkakrotnie w specjalnych anonsach zwracała się do czytelników związanych ściśle z praktyką bankową o większy kontakt z pismem.

Do czytelników wystosowano również kilka ankiet. Ciekawsze odpowiedzi były publikowane, a redakcja z reguły dokonywała podsumowania wypowiedzi ankietowych.

„Wiadomości NBP” przechodziły również pewną ewolucję odnośnie kręgu swych odbiorców. Zgodnie z założeniami, które przyświecały przy tworzeniu pisma głównym odbiorcą był i pozostał pracownik bankowy, a szczególnie pracownik Narodowego Banku Polskiego, na co zresztą wskazuje wymownie sam tytuł wydawnictwa.

Aż do roku 1956 pismo posiadało klauzulę „tylko do użytku wewnętrznego” i zakres odbiorców wewnętrznych był ograniczony. Do dnia dzisiejszego „Wiadomości NBP” nie znajdują się w otwartej sprzedaży, poczynawszy jednak od 1958 roku przy kolportażu zastosowano metodę prenumeraty otwartej, co w pewnym stopniu zmieniło krąg odbiorców.

Tak więc podział nakładu w bieżącym roku przedstawia się następująco:

Narodowy Bank Polski	3.389
inne banki	431
przedsiębiorstwa i instytucje	1.462
biblioteki i uczelnie	75
prenumerata zagraniczna	36
inne	11
Razem	5.404

Poczynawszy od stycznia 1958 roku tematyka „Wiadomości NBP” uległa rozszerzeniu. Na mocy bowiem uchwał odpowiednich czynników z powyższą datą przestały się ukazywać miesięczniki wydawane przez Bank Rolny i Bank Inwestycyjny, to jest „Wiadomości Banku Rolnego” oraz „Inwestycje i Kredyt” i część tematyki tych czasopism musiała być przejęta przez „Wiadomości NBP”. Należy stwierdzić, że zadanie to nie zostało dotychczas w pełni zrealizowane, toteż dalsze wysiłki redakcji pójdą w kierunku szerszej akwizycji artykułów związanych z kredytowaniem państwowych gospodarstw rolnych, spółdzielni produkcyjnych, budownictwa oraz wewnętrzną organizacją i techniką pracy tych banków.

Wysuwany jest również słuszny postulat szerszego niż dotychczas uwzględniania w tematyce problemów techniki operacyjnej banków, która dotychczas występuje w bardzo niewielkim stopniu. W tej dziedzinie istnieje bowiem wiele problemów dyskusyjnych, a konieczność szybkiego a nawet radykalnego ulepszenia i organizacji techniki bankowej wymaga szerokiej i gruntownej dyskusji, opartej zarówno o praktykę, jak też doświadczenia innych krajów. Łamy „Wiadomości NBP” mogą w tym zakresie odegrać niepoślednią rolę.

Oprócz wspomnianych wyżej spraw w polityce wydawniczej występuje wiele zasadniczych problemów, które przy okazji zamknięcia pierwszego piętnastolecia warto sobie uprzytomnić, właściwe bowiem ich uszeregowanie a w przyszłości rozwiązanie powinno wpłynąć na dalszą poprawę poziomu miesięcznika i ustalenie dalszej jego linii rozwojowej.

Najważniejszą sprawą jest ustalenie profilu tematycznego pisma. Problem ten był w przeszłości wielokrotnie tematem dyskusji, między innymi w kwietniu 1957 roku została zorganizowana specjalna narada w Centrali NBP, w której udział wzięli czytelnicy i niektórzy autorzy „Wiadomości NBP”, w maju zaś bieżącego roku sprawa ta była przedmiotem rozważań specjalnej komisji powołanej przez Ministra Finansów dla oceny czasopism finansowych. Przy ustalaniu kierunków tematycznych redakcja stale konsultuje się z Zarządem Banku otrzymując pomoc w postaci uwag i opinii.

W oparciu o tak szeroko reprezentowaną opinię czytelników i odpowiednich czynników wydaje się, że najbardziej słuszne będzie utrzymanie w przyszłości zasadniczego profilu tematycznego, jaki wy-

stały przyjęte przez wykonawców na podstawie decyzji wojewódzkiej komisji rozdziału robót⁶⁾.

W celu zapobieżenia zawieraniu umów ponad rozmiary ustalone w planach produkcyjnych przedsiębiorstw budowlano-montażowych oraz w celu zapobieżenia wykonywaniu robót nie objętych zakresem rzeczowym, ustalonym w notyfikowanych umowach, banki finansujące działalność eksploatacyjną tych przedsiębiorstw zobowiązane są do kontroli portfeli zleceń (umów⁷⁾).

Banki nie podejmują finansowania inwestycji uznanych przez siebie za niecelowe lub nieefektywne jak też inwestycji nie posiadających wymaganej dokumentacji projektowo-kosztorysowej, zapewnionego wykonania robót, dostaw maszyn itp.

Wprowadzone zmiany mają na celu stworzenie warunków pozwalających na utrzymanie równowagi pomiędzy środkami finansowymi, przeznaczonymi w roku bieżącym na działalność inwestycyjną, a rozmiarami nakładów wyznaczonych przez potencjał produkcyjny wykonawców i dostawców dóbr inwestycyjnych. W szczególności chodzi o ograniczenie zakresu robót budowlano-montażowych oraz niedopuszczenie do rozpoczynania inwestycji nienależycie przygotowanych do realizacji (nie posiadających wymaganej dokumentacji projektowo-kosztorysowej, zapewnienia wykonania robót i dostaw). A więc chodzi również o podniesienie ogólnej dyscypliny w działalności inwestycyjnej.

Jak wiadomo, w wyniku zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa osiągnęły poważne efekty ekonomiczne. Dzięki nieraz drobnym nakładom inwestycyjnym, pozwalającym na wprowadzenie usprawnień w procesie produkcyjnym, przedsiębiorstwa uzyskują poważne korzyści techniczno-ekonomiczne. Poważna część nakładów prowadzi do lepszego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych, oszczędności siły roboczej, lepszego wykorzystania surowców itp. Wszystko to, rzecz jasna, przynosi korzyści całej gospodarce narodowej.

Obok przejawów pomyślnych, w działalności inwestycyjnej, wystąpiły również pewne zjawiska niekorzystne zwłaszcza w połowie roku ubiegłego. Dotyczy to przede wszystkim znacznego (ponad możliwości przerobowe) rozszerzenia robót budowlano-montażowych. Mianowicie inwestorzy zlecili, a przedsiębiorstwa budowlano-montażowe przyjęły znacznie więcej zleceń, aniżeli pozwalała na to ich potencjał produkcyjny, zaopatrzenie materiałowe itp. Doprowadziło to z jednej strony do zbytniego rozszerzenia frontu inwestycyjnego, wskutek rozpoczęcia inwestycji nowych (nie zawsze należycie przygotowanych), z drugiej strony — stworzyło to dla wykonawców możliwości wyboru robót z punktu widzenia ich opłacalności, na przykład eliminowanie robót o dużym udziale robocizny. Zamiast skoncentrowania wszystkich stojących do dyspozycji środków inwestycyjnych na dokończenie inwestycji w toku, nastąpiła dekoncentracja środków na zamierzenia nowo rozpoczęte. Te niekorzystne zja-

wiska musiały, rzecz jasna, spowodować podjęcie w połowie roku ubiegłego doraźnych środków zaradczych, a między innymi wydanie zakazu podejmowania inwestycji nowych oraz realizacji inwestycji kontynuowanych, na które nie zawarto umów z wykonawcami do określonego terminu, wydanie nakazu wstrzymania robót budowlano-montażowych, wykonywanych bez pełnej dokumentacji projektowo-kosztorysowej itp.

* * *

Podstawową zasadą konstrukcji planu sfinansowania inwestycji zdecentralizowanych na rok 1960 było utrzymanie globalnych rozmiarów tych inwestycji na poziomie ustalonym w narodowym planie gospodarczym. Zrealizowanie tej zasady wymagało wyposażenia przedsiębiorstw w środki własne w wysokości niższej niż nakłady planowane w narodowym planie gospodarczym, z możliwością ubiegania się przedsiębiorstw o kredyt bankowy. Zakładano przy tym, iż udział kredytu w finansowaniu nakładów na inwestycje zdecentralizowane wyniesie około 30% wartości nakładów.

Tymczasem planowana przez przedsiębiorstwa akumulacja środków własnych, przeznaczonych na sfinansowanie nakładów na inwestycje zdecentralizowane, znacznie przekroczyła przyjęte założenia. W związku z tym prawie we wszystkich resortach (województwach) wysokość kredytu kształtuje się znacznie poniżej 30%, a w niektórych wynosi zaledwie kilka procent. Równocześnie jednak, między innymi wskutek nieprawidłowego podziału przez jednostki nadrzędne wskaźników finansowych (bez dostatecznego uwzględnienia faktycznych potrzeb inwestycyjnych), w wielu przedsiębiorstwach występuje uzasadnione zapotrzebowanie na kredyt, które nie może być zaspokojone.

W tej sytuacji funkcja kredytu została znacznie ograniczona. Nie może on również w pełni odegrać tej roli, jaką mu wyznaczono w tegorocznym systemie finansowania inwestycji zdecentralizowanych. Zakładano bowiem dość szerokie pole dla działalności kredytowej która, uwzględniając postulat nieprzekraczalności globalnego limitu nakładów na inwestycje zdecentralizowane, miała umożliwić rozmieszczenie środków finansowych w sposób zapewniający realizację tych zamierzeń inwestycyjnych, które z punktu widzenia ich celowości oraz przygotowania do realizacji całkowicie spełniają postulat hierarchii potrzeb inwestycyjnych.

Jednym z dalszych mankamentów, jaki wyłonił się w toku praktycznego stosowania tegorocznych rozwiązań w zakresie systemu realizacji i finansowania inwestycji zdecentralizowanych, jest praktyka limitowania nakładów dla poszczególnych przedsiębiorstw (spółdzielni), stosowana przez niektóre jednostki nadrzędne. Praktyka ta jest zaprzeczeniem przyjętych rozwiązań. Chodziło przecież o to, aby drogą zabezpieczenia (przez regulowanie rozmiarów kredytu bankowego) nieprzekraczalności globalnych rozmiarów nakładów ustalonych w narodowym planie gospodarczym uniknąć limitowania nakładów dla poszczególnych przedsiębiorstw. Oznacza to pogodzenie konieczności (podwytkowanej interesem ogólnogospodarczym) wprowadzenia limitu globalnego z utrzymaniem zasady samodziel-

⁶⁾ „W zakresie inwestycji zdecentralizowanych planu centralnego, wykonywanych systemem zleceń, oddziały banków finansujących przyjmują do finansowania jedynie te roboty, które zostały przyjęte przez wykonawców zgodnie z decyzjami Komisji Rozdziału Robót”. — Ustęp 1 § 3 uchwały Nr 91 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 18 marca 1960 roku w sprawie realizacji planu budownictwa w 1960 roku.

⁷⁾ Paragraf 19 cytowanego zarządzenia ministra finansów z dnia 17 grudnia 1959 roku.

ności przedsiębiorstw w zakresie podejmowania (w określonym zakresie) decyzji inwestycyjnych w granicach posiadanych środków własnych i uzyskanych kredytów bankowych. Możliwość swobodnego podejmowania przez przedsiębiorstwa decyzji gospodarczych, w tym również określonych decyzji inwestycyjnych, leżała przecież u podstaw wprowadzonych zmian w systemie zarządzania przedsiębiorstwami. Chodzi, rzecz jasna, o tego rodzaju zamierzenia inwestycyjne w przedsiębiorstwach czynnych, odnośnie których właśnie przedsiębiorstwa mają najlepsze warunki dla podjęcia najbardziej trafnych decyzji (czy, co, jak i kiedy odzwiercać, modernizować, usprawniać itp.). Wreszcie takie rozwiązanie nie osłabia funkcjonowania całego zespołu bodźców ekonomicznych, jakie przewiduje system finansowania inwestycji zdecentralizowanych. Dotyczy to przede wszystkim zagadnienia wygospodarowania na tę działalność niezbędnych środków finansowych. System ścisłego limitowania (w formie dyrektywnych limitów dla poszczególnych inwestorów, przedsiębiorstw) prowadzi w konsekwencji do osłabienia troski o prawidłowe zabezpieczenie potrzebnych środków finansowych.

Wypaczenie tej podstawowej zasady musiało, oczywiście, wywołać w okresie realizacji wiele ujemnych skutków oraz spowodować olbrzymią ilość manipulacji związanych z dokonywaniem zmian ustalonych limitów.

Zgłoszona przez przedsiębiorstwa (w planach akumulacji i zużycia środków na inwestycje) wielkość nakładów na inwestycje zdecentralizowane przekroczyła zarówno limit globalny jak i orientacyjne limity nakładów przewidziane dla poszczególnych resortów oraz dyrektywne limity województw i central spółdzielczych. Obrazuje to tabela 1:

siębiorstwa zaplanowały rozmiary inwestycji przy założeniu idealnych warunków realizacji.

— planowaniem przez przedsiębiorstwa rozmiarów środków własnych w wysokości przekraczającej wielkości przyjęte w dokumentach planistycznych Ministerstwa Finansów.

— przewidywaniem przez przedsiębiorstwa bardzo dużych możliwości w zakresie korzystania z kredytów bankowych, gdy tymczasem kredyt bankowy może być uruchomiony jedynie do wysokości różnicy pomiędzy limitem nakładów i kwotą planowanych środków własnych.

Wreszcie należy podkreślić, że zaplanowane przez przedsiębiorstwa zamierzenia inwestycyjne tylko w części były oparte o prawidłowo opracowane plany rzeczowo-finansowe. W szczególności brak było dla poszczególnych zamierzeń wymaganej dokumentacji projektowo-kosztorysowej. Stąd też pewna ilość planów składanych w oddziałach Banku została w toku ich analizy odrzucona.

Również zgłoszone przez przedsiębiorstwa rozmiary nakładów na roboty budowlano-montażowe znacznie przekroczyły limity ustalone w narodowym planie gospodarczym. Jak już powiedzieliśmy, zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 31 grudnia 1959 roku zobowiązywało inwestorów do zgłoszenia przedsiębiorstwu budowlanemu zapotrzebowania na roboty budowlano-montażowe w terminie do dnia 15 stycznia bieżącego roku, a więc znacznie przed terminem, w którym inwestorzy złożyli w bankach swoje plany akumulacji i zużycia środków na inwestycje. Zarządzenie nie przewidywało, aby przed zgłoszeniem potrzeb w przedsiębiorstwie budowlanym inwestor uzyskał opinię banku dotyczącą celowości i stopnia przygotowania zgłoszonych inwestycji oraz możliwości ich sfinansowania. Nie było

Tabela 1
w milionach złotych

P l a n	Nakładv na inwestycje według planów przedsiębiorstw						Nakłady na inwe- stycje we- dług naro- dowego planu gos- podarczego	Procent 2 : 8
	Ogółem	w tym na- kłady na roboty bu- dowlano- montażowe	Z nakładów ogółem przypada na:					
			inwestycje kontynuo- wane	w tym ro- boty bu- dowlano- montażowe	inwestycje nowo roz- poczęte	w tym ro- boty bu- dowlano- montażowe		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Centralny	9855,9	3343,2	3728,9	1867,2	6127,0	1476,0	7054,0 ¹⁾	139,7
Terenowy	2572,5	1047,9	738,6	450,2	1833,9	597,7	1815,5 ²⁾	141,7
Spółdzielczość . .	354 ⁰ ,8	1830,1	1605,8	1084,4	1944,0	745,7	3194,5	111,1
Ogółem .	15978,2	6221,2	6073,3	3401,8	9904,9	2819,4	12064,0	132,4

Zaplanowanie tak wysokich nakładów zostało spowodowane między innymi:

— znacznymi rozmiarami inwestycji kontynuowanych (w niektórych resortach inwestycje kontynuowane wyczerpały prawie cały orientacyjny limit nakładów na rok 1960),

— nieuwzględnieniem przez przedsiębiorstwa rzeczywistych możliwości w zakresie zaopatrzenia (głównie w zakresie dostaw maszyn i urządzeń) oraz zapewnienia wykonania robót (włączenie do portfeli zleceń przedsiębiorstw budowlano-montażowych przez wojewódzkie komisje rozdziału robót); przed-

więc żadnych ograniczeń w składaniu zleceń. To spowodowało, że inwestorzy zgłosili zapotrzebowania znacznie wyższe od produkcyjnych możliwości wykonawców.

Udział robót budowlano-montażowych w nakładach planowanych przez przedsiębiorstwa na inwestycje zdecentralizowane obrazuje tabela 2:

Większy udział robót budowlano-montażowych w jednostkach planu terenowego i spółdzielczości ma swoje uzasadnienie w tym, że w ramach inwestycji zdecentralizowanych tych jednostek realizowane są również nakłady na poważniejsze rozbudowy,

Tabela 2

P l a n	Udział robót budowlano-montażowych w inwestycjach		
	kontynuowanych	nowo rozpoczynanych	Ogółem
1	2	3	4
Centralny	50%	24%	34%
Terenowy	60%	32%	39%
Spółdzielczość	68%	39%	51%
Ogółem	56%	28%	39%

a w spółdzielczości również na budowę nowych zakładów produkcyjnych. Znacznie niższy udział robót budowlano-montażowych w inwestycjach nowo rozpoczynanych wskazuje na koncentrację środków na dokończenie robót kontynuowanych oraz na prawidłową tendencję coraz to mniejszego udziału robót budowlanych w inwestycjach tej grupy (zdecentralizowanych). W coraz bowiem szerszym zakresie nakłady realizowane w ramach inwestycji zdecentralizowanych powinny być związane z odtworzeniem i modernizacją istniejącego aparatu wytwórczego przy ograniczonym zakresie robót budowlanych. Ponadto ten pomyślny wskaźnik udziału robót budowlano-montażowych w pewnym stopniu wynika już z ograniczeń wprowadzonych w roku bieżącym w zakresie rozpoczynania nowych robót (rozdział robót przez wojewódzkie komisje rozdziału robót).

*
* *

Realizacja inwestycji zdecentralizowanych w pierwszym półroczu roku bieżącego przebiegała znacznie spokojniej niż w roku ubiegłym. Wykonanie nakładów w gospodarce społecznej (bez spółdzielni produkcyjnych i mieszkaniowych) przedstawia się następująco:

Nakłady ogółem na inwestycje zdecentralizowane w pierwszym półroczu roku bieżącego są niższe od nakładów wykonanych w tym samym okresie roku ubiegłego o 7,4% (rok 1959 — 9.742 miliony złotych rok 1960 — 9.026 milionów złotych^a). Procentowe wykonanie nakładów na koniec obu porównywalnych okresów wskazuje, iż w pierwszym półroczu 1959 roku nakłady wyniosły 47,9% planu rocznego i 40,4% w stosunku do wykonania za cały rok (24,1 miliarda złotych), natomiast nakłady zrealizowane w pierwszym półroczu roku bieżącego wynoszą zaledwie 36,7% planu aktualnego oraz 38,2% w stosunku do limitu ustalonego w narodowym planie gospodarczym. Tak więc dotychczasowy przebieg wykonania planu nakładów nie wskazuje na niebezpieczeństwo przekroczenia globalnych nakładów. Przyjmując nawet, że wykonanie w drugim półroczu będzie wyższe od wykonania w pierwszym półroczu (analogicznie jak to miało miejsce w roku ubiegłym) roczny wskaźnik wykonania nakładów nie powinien przekroczyć globalnych nakładów przewidzianych w narodowym planie gospodarczym.

Wyprowadzając taką ocenę uwzględniono — jako czynnik zwiększający wykonanie — przewidywania dotyczące wyższego relatywnie tempa przyrostu nakładów w drugim półroczu roku bieżącego w stosunku do tempa obserwowanego w tym samym okresie roku ubiegłego. Wynika to między innymi stąd, że w drugim półroczu roku ubiegłego wprowadzone zostały ograniczenia w zakresie podejmowania i kontynuowania niektórych robót, o czym była już mowa, zaś w pierwszym półroczu roku bieżącego na przebiegu realizacji pewien wpływ miały zmiany w zakresie systemu realizacji i finansowania inwestycji. Zmiany te zostały wprowadzone w końcu ubiegłego roku (na przykład przytoczone już zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów w sprawie rozdziału robót budowlano-montażowych na rok 1960 zostało wydane w dniu 31 grudnia 1959 roku) tak, iż

^a) Ta wielkość nakładów różni się od wielkości podanej w komunikacie GUS o wykonaniu narodowego planu gospodarczego w pierwszym półroczu. Różnica ta spowodowana jest uwzględnieniem w komunikacie wartości robót budowlano-montażowych, (ustalonej szacunkowo) wykonanych do dnia 30.VI.1960 roku, lecz nie zafakturowanych z powodu braku warunków wymaganych przepisami o rozliczeniach.

Tabela 3
w milionach złotych

T r e ś ć	Roczny plan nakładów				Wykonanie na dzień 30.6.1960r			Procent wykonania planu		
	Limit pierwotny według narodowego planu gospodarczego	Limit aktualny*)			Ogółem	w tym roboty budowlano-montażowe	udział procentowy robót 7:6	Ogółem		roboty budowlano-montażowe
		Ogółem	w tym roboty budowlano-montażowe	udział procentowy robót 4:3				6:2	6:3	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Plan Centralny	10.606	10.328	4 500	43,6	4.409	1 838	41,7	41,6	42,7	40,8
Plan Terenowy	9.880	10.596	8.113	76,5	3.462	2.570	74,2	35,0	32,7	31,7
Spółdzielczość	3.168	3.596	1.610	45,0	1.155	537	34,5	36,5	32,0	33,3
Razem	23.654	24.520	14.223	58,0	9.026	4.945	54,8	38,2	36,7	34,8

*) Po uwzględnieniu dokonanych w pierwszym półroczu zmian wskutek przeniesień pomiędzy planem centralnym a planami terenowymi oraz w wyniku zwiększenia limitów narodowego planu gospodarczego.

do zainteresowanych całość zarządzeń dotarła dopiero po upływie pewnego okresu czasu. Z kolei inwestorzy musieli zaznajomić się z nowymi przepisami i przyswoić je sobie, co wymagało również pewnego okresu czasu. Plany roczne przedsiębiorstw powinny być opracowane w ciągu 40 dni od daty uchwalenia narodowego planu gospodarczego, tymczasem, jak wiadomo, termin złożenia planów został przesunięty do dnia 15 lutego, a dla niektórych branż i gałęzi na jeszcze późniejszą datę. To spowodowało, że oddziały banków dopiero w połowie lutego otrzymały (i to niekompletne) materiały pozwalające im na zebranie danych o planowanych środkach własnych przedsiębiorstw na inwestycje i o przewidzianych rozmiarach i charakterze planowanych zamierzeń inwestycyjnych. Z kolei spowodowało to trudności dla banków w ustaleniu w odpowiednio wczesnym terminie zarówno wielkości planowanych środków własnych przedsiębiorstw jak, i co ważniejsze, w określeniu dopuszczalnych dla poszczególnych przedsiębiorstw rozmiarów nakładów inwestycyjnych, finansowanych ze środków własnych i z kredytu bankowego, nie mówiąc już o pracach związanych z ustalaniem hierarchii planowanych przez przedsiębiorstwa inwestycji z punktu widzenia ich pilności i wagi gospodarczej. Uniemożliwiło to również bankom sprezentowanie w odpowiednim czasie wojewódzkim komisjom rozdziału robót danych liczbowych i opinii o planowanych przez poszczególnych inwestorów robotach budowlanych i montażowych.

Przyczyny te miały poważny wpływ przede wszystkim na przebieg rozpoczynania i realizacji robót budowlano-montażowych. Wskazują na to wskaźniki wykonania nakładów na roboty budowlano-montażowe. Tak więc przyjęty na rok 1960 udział nakładów na roboty w nakładach ogółem wynosi 58,0%, zaś wykonanie na koniec czerwca kształtuje się na poziomie 54,80%. Wskaźnik ten wykazuje w ostatnich miesiącach wzrost: maj — 53,60%, czerwiec — 54,80%; wynika stąd, iż stopniowo, choć nieznacznie, odrabiane są opóźnienia w realizacji robót pierwszych miesięcy roku. O ile w kwietniu przyrost nakładów na roboty budowlano-montażowe wyniósł 5,50%, to w maju — 6,00%, a w czerwcu osiągnął on już 8,80%.

Naisprawniej przebiega realizacja nakładów inwestycyjnych w jednostkach planu centralnego, zwłaszcza w jednostkach podległych resortom: przemysłu ciężkiego, lekkiego oraz przemysłu materiałów budowlanych. Wynika to między innymi stąd, iż w globalnych nakładach tych jednostek poważny udział mają inwestycje kontynuowane. Inwestycje te w zasadzie od początku roku miały warunki do realizacji. Wiadomo bowiem, iż warunkiem rozpoczęcia (uznanej za celową) inwestycji w roku bieżącym jest — obok zapewnienia środków finansowych — posiadanie pełnej dokumentacji projektowo-kosztorysowej oraz uzyskanie decyzji wojewódzkiej komisji rozdziału robót o włączeniu danej roboty do portfela zleceń przedsiębiorstwa budowlano-montażowego. W odniesieniu do robót nowo rozpoczynanych (z przyczyn, o których była mowa wyżej) mogło to nastąpić dopiero w końcu pierwszego kwartału, gdyż dopiero w tym czasie wojewódzkie komisje rozdziału robót dysponowały odpowiednimi danymi, pozwalającymi na podjęcie decyzji o włączeniu danej roboty do port-

felu zleceń. Tego rodzaju przyczyny nie hamowały robót kontynuowanych. Zgodnie bowiem z wydanymi zarządzeniami i wytycznymi wojewódzkie komisje rozdziału robót miały obowiązek zapewnienia pierwszeństwa (przy włączaniu robót do planów produkcyjnych przedsiębiorstw budowlano-montażowych) dla robót kontynuowanych. Również w tych wszystkich przypadkach, gdy jako źródło sfinansowania inwestycji kontynuowanych występował kredyt bankowy, oddziały Banku, o ile nie nastąpiły istotne zmiany w zakresie warunków, na jakich dany kredyt został przyznany, realizowały w całej rozciągłości zawarte w latach poprzednich umowy kredytowe. Dlatego również od strony zabezpieczenia środków finansowych jednostki realizujące inwestycje kontynuowane nie natrafiały na poważniejsze trudności. Uruchamianie bowiem kolejnych transz kredytu następowało zgodnie z warunkami umowy kredytowej, w miarę postępu realizacji danej inwestycji.

W planie terenowym na przebieg realizacji planu nakładów opóźniająco wpłynęła realizacja budownictwa mieszkaniowego, stanowiącego około 58% ogółu nakładów w tym pionie. Wykonanie planu nakładów na budownictwo mieszkaniowe kształtuje się w granicach 27,80% planu rocznego, przy wykonaniu planu nakładów ogółem w wysokości 32,70%. Przyczyn wolniejszego wykonywania planu budownictwa mieszkaniowego należy doszukiwać się przede wszystkim w tym, iż w odniesieniu do tych nakładów w pierwszym półroczu działały ze szczególnym natężeniem naświetlone już czynniki hamujące realizację robót budowlanych (między innymi późne zakończenie prac przez wojewódzkie komisje rozdziału robót), a ponadto późniejsze rozpoczęcie tegorocznego sezonu budowlanego. Natężenie oddziaływania tych dwóch podstawowych czynników w zakresie budownictwa mieszkaniowego wynika ze struktury jego nakładów. Wiadomo, iż prawie 95% nakładów w budownictwie mieszkaniowym stanowią roboty budowlane i instalacyjne. Ponadto na wielkość wykazywanych w sprawozdawczości nakładów pewien wpływ ma również nowy system rozliczeń za roboty budowlano-montażowe. Mianowicie w roku bieżącym do wykonania planu inwestycyjnego w zakresie robót budowlano-montażowych zalicza się wartość robót wykonanych w roku 1960, zarówno zafakturowanych, jak też objętych protokołami stanu robót niezafakturowanych⁹⁾. Tej zmiany nie uwzględnia jeszcze sprawozdawczość opracowana na koniec pierwszego półrocza.

Stosunkowo niskie wykonanie planu nakładów przez jednostki spółdzielcze — poza przyczynami ogólnymi — spowodowane zostało w pewnej mierze ustalaniem dyrektywnych limitów dla poszczególnych spółdzielni. Pewien wpływ na przebieg realizacji miał również występujący w niektórych jednostkach (zwłaszcza w początkowym okresie ro-

⁹⁾ „W celu zapewnienia podstaw dla kontroli realizacji zadań określonych limitami planu inwestycyjnego na rok 1960 inwestorzy obowiązani są potwierdzać prawidłowość obliczeń wartości robót wykonanych a nie zafakturowanych — na dzień 30 czerwca, 30 września i 31 grudnia 1960 roku a przedsiębiorstwa budowlano-montażowe obowiązane są przekazywać zamawiającym odpisy protokołów ustalających wielkość robót wykonanych a nie zafakturowanych dla każdej budowy. Inwestorzy w swojej sprawozdawczości z wykonania planu inwestycyjnego ujmują wartość robót wykonanych a nie zafakturowanych na podstawie dokumentów otrzymanych od wykonawców” — paragraf 11 uchwały Nr 258 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 26 lipca 1960 roku.

ku) brak środków własnych, spowodowany późnym uruchomieniem pożyczek ze scentralizowanych funduszy spółdzielczości.

W odniesieniu do jednostek planu terenowego jak i spółdzielczości należy ponadto podkreślić dość powszechnie występujące zjawisko słabszego przygotowania się tych jednostek do realizacji inwestycji. Dotyczy to przede wszystkim opóźnień w zakresie zlecania opracowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej, nieprzygotowania inwestycji od strony wymaganej dokumentacji prawnej, lokalizacji itd. Z tych to właśnie przyczyn oddziały Banku odmówiły przyjęcia do finansowania pewnej części planów rzeczowo-finansowych.

W stosunku do wielkości przyjętej do planu sfinansowania inwestycji na drugi kwartał, wypłaty na koniec pierwszego półrocza wyniosły 92,7%. Niewykonanie planu wypłat wiąże się z niższym niż przewidywano (opracowując plan sfinansowania) wykonaniem planu nakładów. W wypłatach na inwestycje zdecentralizowane przedsiębiorstw wypłaty z kredytu bankowego stanowią 12,4%. Udział kredytu w finansowaniu wymienionych inwestycji wzrósł poważnie w ciągu drugiego kwartału (na koniec pierwszego kwartału udział ten wynosił 7,2%).

Największy wzrost udziału kredytu w finansowaniu zdecentralizowanych inwestycji przedsiębiorstw występuje w przedsiębiorstwach państwowych: w planie centralnym na koniec pierwszego kwartału 6,4% ogółu wypłat, na koniec drugiego kwartału 12,7%; w planie terenowym — na koniec pierwszego kwartału 3,0%, na koniec drugiego kwartału — 10,0%. W spółdzielczości wzrost ten jest wolniejszy i wyraża się wskaźnikiem 13,5% — przy 10,4% na koniec pierwszego kwartału.

Rozmiary kredytu przyznanego do wykorzystania w roku bieżącym i wykorzystanego w pierwszym półroczu obrazuje tabela 4:

Tabela 4
w milionach złotych

T r e ś ć	Kredyt przyznany		Kredyt wykorzystany	
	limitowany	nielimitowany	limitowany	nielimitowany
Plan centralny . .	962	137	371	57
Plan terenowy . .	171	29	84	19
Spółdzielczość . .	255	69	112	46

Poważniejszy wzrost wykorzystania kredytu obserwujemy poczynając od maja bieżącego roku, najsilniejszy był on w czerwcu. Wiąże się to z zakończeniem w początkach maja prac przez wojewódzkie komisje rozdziału robót (pierwszego etapu rozdziału robót) oraz czynności banków, dotyczących notyfikacji umów na roboty budowlano-montażowe. Dopiero bowiem zakończenie, między innymi, tych prac pozwoliło na ostateczne rozpatrzenie wniosków kredytowych i przyznanie kredytów.

Poważnie wzrosło również wykorzystanie kredytu nielimitowanego, wyniosło ono na koniec pierwszego półrocza 122 miliony złotych (kredyt przyznany — 235 milionów złotych). W porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego oznacza to bardzo poważny wzrost, zarówno jeśli chodzi o kwo-

tę przyznanym kredytów, jak i wykorzystanych. Wskazuje to na znacznie większe zainteresowanie się przedsiębiorstw tym kredytem, a tym samym realizowaniem w szerszym zakresie zamierzeń odpowiadających kryterium inwestycji szybko rentujących się.

* * *

Jak wynika z przedstawionej analizy sytuacja w dziedzinie realizacji inwestycji zdecentralizowanych na koniec pierwszego półrocza charakteryzuje się słabszym niż zakładano tempem realizacji nakładów oraz nierównomiernością wykonywania inwestycji w poszczególnych przekrojach. Przyczyną słabej realizacji inwestycji jest w wielu przypadkach ich nienależyte przygotowanie do realizacji. Równocześnie wiadomo, że wojewódzkie komisje rozdziału robót posiadają wykazy robót „wyczekujących”, które dotąd nie mogły być włączone do portfeli zleceń przedsiębiorstw budowlano-montażowych, z uwagi na całkowite zaangażowanie ich potencjału produkcyjnego. Na wykazach tych figurują między innymi pilne zamierzenia inwestycyjne, których realizacja powinna być rozpoczęta jeszcze w tym roku. W wielu przypadkach od terminowego rozpoczęcia danego zamierzenia inwestycyjnego uzależnione jest wykonanie już określonych zadań w zakresie wzrostu produkcji, poprawy jej jakości, obniżenia kosztów itp.

Wszechstronna i obiektywna analiza przebiegu wykonywania tegorocznego programu inwestycyjnego powinna doprowadzić do jak najracjonalniejszego rozmieszczenia stojących do dyspozycji środków inwestycyjnych. Analiza ta powinna być prowadzona w powiązaniu z analizą wykonania planu akumulacji środków własnych. Pozwoli to bowiem na określenie dopuszczalnych rozmiarów kredytu bankowego oraz zastosowanie takiej polityki kredytowej, aby drogą odpowiedniego oddziaływania na przebieg realizacji inwestycji w końcowym okresie roku doprowadzić do osiągnięcia maksymalnych efektów rzeczowych. Jest rzeczą ogólnie znaną, iż w większości przypadków wartościowej realizacji nakładów nie odpowiadają określone efekty rzeczowe (oddanie inwestycji do użytku). Na ten stan rzeczy wpływają z reguły dwa czynniki: wyższe niż zakładano koszty (podrożenie inwestycji) oraz rozproszenie środków inwestycyjnych i przez to nieukończenie tych inwestycji, których oddanie do użytku zostało zaplanowane. Tak na przykład w roku ubiegłym — przy znacznym przekroczeniu przez jednostki na rozrachunku gospodarczym nakładów inwestycyjnych — miało miejsce wysokie niewykonanie planu oddawania inwestycji do użytku (chodzi o in-

Tabela 5
w milionach złotych

P i o n	Planowano do oddania		Oddano	
	ilość	wartość kosztorysowa	ilość	wartość kosztorysowa
Plan centralny . .	46	573,9	17	319,0
Plan terenowy . .	52	126,0	20	44,1
Spółdzielczość . .	215	738,5	86	247,3

westycje produkcyjne). Według danych zebranych drogą specjalnej ankiety (kryteria dla opracowania ankiety: trzy miliony złotych dla inwestycji przedsiębiorstw planu centralnego oraz jeden milion złotych dla inwestycji przedsiębiorstw planu terenowego i spółdzielczości) wykonanie planu oddawanych inwestycji do użytku za rok 1959 przedstawia się następująco:

W związku z ograniczeniem w roku bieżącym rozmiarów środków własnych przedsiębiorstwa, a jeszcze częściej ich jednostki nadrzędne, pragną traktować kredyt bankowy jako obligatoryjne źródło sfinansowania wszystkich potrzeb inwestycyjnych. Taka interpretacja funkcji kredytu nie może w najmniejszym stopniu osłabić wpływania na działalność inwestycyjną przy pomocy tego właśnie

instrumentu. Co więcej, właśnie w sytuacji roku bieżącego, a więc w sytuacji ogromnych potrzeb inwestycyjnych i określonych środków materiałowych, każda decyzja kredytowa pociąga za sobą szczególnie doniosłe konsekwencje natury gospodarczej. Trzeba zatem jeszcze w szerszym zakresie wykorzystać takie instrumenty, jak podwyższone oprocentowanie kredytów, rygorystyczne przestrzeganie ustalonych w umowie kredytowej terminów wykorzystania kredytu (i oddziaływania przez to na realizację inwestycji zgodnie z harmonogramem stanowiącym podstawę dla ustalenia terminów wykorzystania kredytu), wycofywanie kredytu w przypadkach wydłużania cyklu inwestycyjnego, nieosiągnięcia założonych efektów inwestycyjnych itp.

K. Czyżniewski

NIEKTÓRE ZAGADNIENIA DOTYCZĄCE FINANSOWANIA INWESTYCJI ZDECENTRALIZOWANYCH

(Część I)

Jednym z najważniejszych zagadnień w zakresie finansowania i kontroli inwestycji, jakie stoi przed każdym inspektorem kredytowym oddziału operacyjnego, jest pełne zdanie sobie sprawy z całości zamierzeń inwestycyjnych kontrolowanego przedsiębiorstwa. W praktyce zadanie to nie jest łatwe do spełnienia. Dopiero w bieżącym roku mamy do dyspozycji plany akumulacji i zużycia, które — aczkolwiek w sposób bardzo niedoskonały — dają pewny kompleksowy obraz działalności inwestycyjnej.

W praktyce oddziały stosowały żmudną ocenę poszczególnych planów rzeczowo-finansowych, przy czym za każdym razem powracać należało do poprzednich planów, złożonych wcześniej, do porównań, wyliczania obciążania środków na inwestycje w okresie spłaty kredytów itp. zagadnień.

Postępowanie takie wynikało zresztą częściowo z treści tymczasowych przepisów, które wyraźnie traktują plan rzeczowo-finansowy jako podstawę wszelkiej decyzji oddziału co do przyjęcia do finansowania czy do kredytowania danej inwestycji. Wydaje się jednak, że sytuację tę dałoby się znacznie uprościć z korzyścią dla merytorycznego rozpatrzenia sprawy i przede wszystkim ze znaczną oszczędnością czasu i nakładu energii.

Nie ulega wątpliwości, że plan rzeczowo-finansowy ma podstawowe i wszechstronne znaczenie jeśli idzie o przeprowadzenie analizy zadania inwestycyjnego, nie wydaje się jednak słuszne, aby zagadnienia finansowe, występujące w przedsiębiorstwie bądź co bądź całościowo, były również w ten sam sposób podzielone na poszczególne pozycje. O ile zagadnienia techniczne, wartość przerobu, terminy rozpoczęcia i zakończenia robót oraz ich rodzaj muszą być rozważane oddzielnie, o tyle oddzielne badanie pokrycia finansowego, a zwłaszcza pochodzenia środków przeznaczonych na finansowanie danego zadania inwestycyjnego (amortyzacja, fundusz rozwoju, kredyt bankowy itp.) jest nadzwyczaj utrudnione, a często wręcz niemożliwe.

Jeżeli przedsiębiorstwo składa w oddziale Banku jednocześnie czy kolejno kilka planów rzeczowo-

-finansowych wtedy w zasadzie nie jest możliwe określenie, który z tych planów i w jakiej części finansowany jest przez jakie środki. Co więcej, rozróżnienie takie nie miałoby wiele sensu, jako zupełnie w zasadzie dowolne. Ponadto za każdym razem należy nie tylko określić źródła finansowania danej inwestycji, ale również terminy spłaty, wymieniając wiele danych cyfrowych, odnoszących się do całego przedsiębiorstwa jak również wartość akumulacji w okresie spłaty, inne inwestycje w tym okresie itp.

A więc albo powtarzanie tych samych danych, albo przejmowanie danych każdego planu przez następne plany, złożone później w Banku.

Nieco odmiennie przedstawia się zagadnienie w przypadku kredytowania określonej inwestycji, gdy inwestycje pozostałe finansowane są ze środków własnych. Ale i tutaj nie jest możliwe całkowite wyodrębnienie takiego planu rzeczowo-finansowego i traktowania go w oderwaniu od pozostałych zamierzeń inwestycyjnych, gdyż decyzja o przyznaniu kredytu inwestycyjnego nie jest oderwana od całości działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa i ograniczona do jednego tytułu. Przeciwnie, decyzję o przyznaniu kredytu powinna poprzedzać wnikliwa analiza nie tylko inwestycji, na którą składa się wniosek o skredytowanie jej ale również i innych tytułów, gdyż udzielając kredyt na dowolny tytuł inwestycyjny umożliwiamy przeznaczenie własnych środków na sfinansowanie innych tytułów, a więc pośrednio finansujemy w części ułamkowej całą działalność inwestycyjną przedsiębiorstwa.

Ponadto zarówno plan akumulacji i zużycia jak i plan oznaczają jedynie zamierzenia przedsiębiorstwa i nie wynika z nich bynajmniej, że całość przewidzianych zadań dojdzie do etapu wykonania. O tym świadczy dopiero przyjęcie planu rzeczowo-finansowego. W efekcie zatem oddział pozbawiony jest jakiegokolwiek syntetycznego obrazu, w którym widziałby całość wykonywanych zadań inwestycyjnych.

Co prawda, postępując konsekwentnie w tak wyznaczonym kierunku można by posunąć się o krok dalej i złożyć wnioski o skredytowanie kredytem na inwestycje nie określonej inwestycji ale przedsiębiorstwa jako całości. Po prostu występujący w danym roku niedobór środków inwestycyjnych byłby finansowany kredytem bankowym, podobnie jak kredyt normatywny pokrywa niedobór środków obrotowych. Na terenie województwa krakowskiego spotykaliśmy się nawet i z takimi sugestiami ze strony oddziałów. Nie wydaje się jednak, aby takie rozwiązanie — jakkolwiek logiczne — było słuszne w praktyce. Stały ruch środków obrotowych, przesunięcia zachodzące między nimi, powoduje, że w pewnych granicach konieczny jest kredyt bezimienny, nie związany z określonym rodzajem środków. Kredyt ten pozwala — najogólniej biorąc — wykonać zadania planowe przedsiębiorstwa, uzupełniając fundusze własne.

Inaczej przedstawia się sprawa w zakresie inwestycji. Każde zagadnienie, wynikające z planu rzeczowo-finansowego, może mieć inny charakter i służyć dość odmiennym celom, z których każdy wymaga odrębnej analizy.

Przyznanie kredytu na oznaczony tytuł inwestycyjny, śledzenie wykorzystania jego transz, przestrzeganie terminów jego spłat, powiązanych przecież z przejęciem inwestycji do eksploatacji i osiągniętymi wynikami, stanowi niezmiernie ważny element kontroli działalności inwestycyjnej, która na pewno nie byłaby równie sprężysta w przypadku udzielania łącznego kredytu na całość niedoboru własnych środków. Kredyt straciłby wówczas cenny związek z przedmiotem kredytowania, a być może z czasem zmieniłby się w jakiś inwestycyjny odpowiednik kredytu normatywnego, utrzymującego się stale, nie spłacanego całkowicie ani nie udzielanego na nowo, a podlegającego jedynie okresowym wahaniom, zależnie od potrzeb. Upřednio przytoczone przesłanki postulują zatem:

1. Umożliwienie łącznej, kompleksowej oceny zamierzeń inwestycyjnych przedsiębiorstwa od strony ich sfinansowania.

2. Zestawienie łączne powinno odnosić się do inwestycji żywych, wykonywanych aktualnie.

3. Pokrycie nakładów i możliwości spłaty kredytu oceniane są w skali całego przedsiębiorstwa, a nie pojedynczego planu rzeczowo-finansowego.

4. Plany rzeczowo-finansowe poza kosztem inwestycji (ujętym w rozbiciu czasowym) nie powinny zawierać żadnych innych danych finansowych.

Przykładem może być tabela zestawiona przez Oddział Wojewódzki w Krakowie w roku 1958. Należy się przy tym zastrzec, że jest ona pomyślana przykładowo, przestrzeganie przedstawionego układu nie wydaje się konieczne, natomiast konieczne jest, aby oddział posiadał pełne rozeznanie tych wszystkich elementów jakie ona zawiera, bez względu na rozwiązanie graficzne.

W praktyce tabela powinna być zestawiona przez oddział w momencie przyjmowania pierwszego planu rzeczowo-finansowego w danym roku i oczywiście w oparciu o plan akumulacji i zużycia, o ile to jest możliwe.

Zestawienie powinno być sporządzone jako brudnopis zawierający dane zgodnie z wnioskiem przedsiębiorstwa, a następnie po przedyskutowaniu i ewentualnym przyjęciu zmian proponowanych przez oddział ostatecznie wypełnione i zaopatrzone uwagą o przyjęciu do finansowania planu rzeczowo-finansowego, o przyznaniu kredytu itp.

Należy liczyć się z koniecznością wypełniania danych dotyczących lat następnych w sposób tym bardziej przybliżony i odległy od precyzji, im późniejsze lata oceniamy. Tym niemniej daje to obraz pewnych tendencji przedsiębiorstwa na lata następne, a żadna chyba jednostka gospodarcza nie może zgłosić zupełnego braku orientacji co do ogólnych zamierzeń inwestycyjnych w ciągu najbliższych lat.

Tabela składa się z trzech zasadniczych części, a mianowicie:

- 1) nakłady inwestycyjne (wszelkie wydatki obciążające środki na inwestycje),
- 2) wszelkie środki własne (lub dotacje) przeznaczone na sfinansowanie pozycji części I,
- 3) saldo oznaczające:

Tabela 1

Zestawienie nakładów inwestycyjnych i ich pokrycia

R o k	N a k ł a d y				P o k r y c i e						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	inwestycje kontynuowane	inwestycje nowo rozpoczęte	spłaty	razem	amortyzacja	fundusz rozwoju zysk	inne (dotacje)	razem	— kredyt	+ spłata	rachunek środków
1960	200	350	80	630	150	240	20	410	220	—	
1961	—	350	80	430	150	150	—	300	130	—	
1962	250	—	80	330	150	250	—	400	—	70	
1963	250	—	80	330	150	250	—	400	—	70	
1964	330	—	—	330	150	250	—	400	—	70	
1965	330	—	—	330	150	250	—	400	—	70	
1966	330	—	—	330	150	250	—	400	—	70	
1967	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Razem	1 690	700	320	2 710	1 050	1 640	20	2 710	350	350	

UWAGI:

- 1) kwoty w rubryce 1, dotyczące lat 1962—1966 odnoszą się do uzupełnienia parku maszynowego i zaopatrzenia przedsiębiorstwa we własne środki transportowe.
- 2) rubryka 3 dotyczy ostatnich rat spłat kredytu na inwestycje, przejętego z Banku Inwestycyjnego, udzielonego w roku 1952.
- 3) rubryka 6 odnośnie roku 1961 — ze względu na spodziewany wzrost normatywów, związany z rozszerzeniem produkcji przewiduje się jedynie minimalny odp. na cele inwestycyjne. (odnośnie jednostek spółdzielczych omówienie rubryki 6 powinno wiązać się z postulatami oddziału w kierunku ewentualnego podwyższenia udziału funduszy własnych w obrocie).

- a) zapotrzebowanie na kredyt bankowy,
- b) nadwyżkę umożliwiającą spłatę kredytu,
- c) ewentualnie czystą nadwyżkę, nie mającą w danym roku przeznaczenia.

W poziomie tabela podzielona jest na okresy roczne, począwszy od roku bieżącego. Ilość rubryk oznaczających lata nie może być mniejsza od lat spłaty ewentualnie udzielonego kredytu.

W przypadku, gdy terminy spłaty kredytu są krótkie, na przykład trzy lata, a przedsiębiorstwo dysponuje danymi — choćby przybliżonymi — na dalszy okres (np. pięć lat), to słuszne jest wypełnienie danych za cały okres, w celu wyrobienia sobie pełniejszego obrazu.

Przez inwestycję nowo rozpoczynaną rozumiemy w toku analizy tę inwestycję, którą oddział właśnie rozpatruje, bez względu na to czy rozpatrujemy ją w odniesieniu do roku bieżącego czy roku 1961, kiedy będzie się ona właściwie zaliczać do kategorii inwestycji kontynuowanych. Do inwestycji kontynuowanych (lub innych nakładów) zaliczamy wszel-

nie sporządzonym planem wieloletnim. W takim przypadku oddział analizuje zaplanowane do wykonania inwestycje, przy czym może z grubsza zorientować się co do konieczności planowanych nakładów i realnych możliwości ich wykonania.

Inaczej przedstawia się sprawa, gdy przedsiębiorstwo takim planem nie dysponuje i nakłady na inwestycje lat przyszłych planuje jedynie orientacyjnie. Również jednak i w tym przypadku oddział znając potrzeby przedsiębiorstwa i orientując się w możliwościach rozwojowych, zaopatrzeniu materiałowym itp. może zająć stanowisko co do realności potrzeb przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa z reguły zawyżają potrzeby na lata następne, dążąc do zarezerwowania sobie maksimum środków i zakładając w tym celu proponowane spłaty kredytu na maksymalnie dopuszczalny okres.

W konkretnym przypadku oddział poddawszy analizie inwestycje przewidywane na lata następne ograniczył ich rozmiar jak to widoczne jest w tabeli Nr 2.

Tabela 2

Zestawienie nakładów inwestycyjnych i ich pokrycia

R o k	N a k ł a d y				P o k r y c i e						
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	inwestycje kontynuowane	inwestycje nowo rozpoczęte	spłaty	razem	amortyzacja	fundusz rozwoju zysk	inne (dotacje)	razem	— kredyt	+ spłata	rachunek środków
1960	200	280	80	560	150	240	20	410	150	—	—
1961	—	420	80	500	185	150	—	335	165	—	—
1962	200	—	80	280	190	250	—	440	—	160	—
1963	250	—	80	330	190	250	—	440	—	110	—
1964	300	—	—	300	220	250	—	470	—	45	125
1965	350	—	—	350	230	250	—	480	—	—	130
1966	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1967	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Razem	1.300	700	320	2.320	1.165	1.390	20	2.575	315	315	255

kie inne wypłaty dokonywane ze środków na inwestycje, a więc zarówno na inwestycje kontynuowane we właściwym znaczeniu (rozpoczęte w latach poprzednich) jak i spłaty dawnych kredytów na inwestycje, zwroty ewentualnych pożyczek wewnątrzbranżowych itp.

Poddawszy analizie sporządzone zestawienie oddział stwierdza liczne błędy, które zniekształcają zarówno zapotrzebowanie na kredyt bankowy jak i terminy oraz wysokość spłat wykorzystanego kredytu.

1. Ustalenie rat spłaty w równych kwotach na przeciąg pięciu lat, a więc w zasadzie na maksymalny termin, budzi wątpliwości czy takie ustawienie jest rzeczywiście wynikiem potrzeb gospodarczych, czy też dokonane zostało automatycznie. W takim przypadku rubryka 1 byłaby saldem wynikłym z zestawienia niezbędnych nakładów, wysokości pokrycia funduszami własnymi i zobowiązań z tytułu udzielonego kredytu, rozbitych w sposób mechaniczny.

Aby to sprawdzić oddział poddaje analizie słuszność kwot podanych w rubryce 1 na lata 1962 do 1966. Dokładne sprawdzenie wysokości potrzeb inwestycyjnych na te lata nie jest oczywiście możliwe, chyba że przedsiębiorstwo dysponuje precyzyj-

Oczywiście, że taka jednostronna często korekta umożliwia przedsiębiorstwu poczynienie w razie konieczności wyższych inwestycji w latach następnych niż to przyjęto w zestawieniu, gdyż zawsze istnieje przecież możliwość sprolongowania lat kredytu, ustawionych zbyt mobilizująco lub udzielenia nowego kredytu bankowego na niezbędne potrzeby lat przyszłych.

Jednak w momencie rozpatrywania planu i ustalania rat należy chyba kierować się daleko posuniętymi zasadami oszczędności, które z jednej strony mobilizują przedsiębiorstwa, a z drugiej zaś umożliwiają ekonomiczne operowanie szczupłymi limitami kredytu, a więc umożliwiają pośrednio udzielenie w szerszym zakresie pomocy kredytowej innym przedsiębiorstwom.

2. Przedsiębiorstwo, ustalając niezbędne nakłady na inwestycję nowo rozpoczynaną w roku bieżącym i w roku przyszłym, kierowało się ściśle danymi z planu rzeczowo-finansowego, a więc harmonogramem robót i kosztami poszczególnych elementów robót. Tymczasem w rzeczywistości pokrycie finansowe nakładów inwestycyjnych nie równa się — w danym odcinku czasu — przerobowi rzeczowemu. Równość ta zachodzi jedynie wówczas, gdy inwestycja zakończona jest w ciągu danego ro-

ku kalendarzowego, gdyż wówczas może być w całości sfinansowana również przed jego upływem. Jednak inwestycje, polegające na robotach (a nie na dostawach), kończące się dopiero przy końcu roku kalendarzowego, lub trwające dłużej niż jeden rok, nie będą nigdy finansowane jednocześnie z postępowaniem rzeczowym robót, lecz zawsze z pewnym opóźnieniem.

Zafakturowanie robót może nastąpić nie wcześniej jak po zakończeniu cyklu robót (elementów scalonych), następnie po obliczeniu robocizny, dokonaniu ewentualnych obmiarów itp., a więc nieraz po dłuższym okresie czasu od zakończenia danego elementu robót. Przy systemie gospodarczym (przy użyciu własnych brygad roboczych) również musi upłynąć pewien okres czasu pomiędzy wykonaniem robót a ich sfinansowaniem z właściwych środków przeznaczonych na inwestycje (refundacja).

Nawet w przypadku dostaw inwestycyjnych zdarza się, gdy mają one miejsce w końcu roku kalendarzowego, że nie zostaną one zapłacone w tym samym roku, w którym były dokonane bądź ze względu na brak faktury, bądź też termin płatności, pomimo otrzymania faktury, zapadnie dopiero w roku następnym.

Z tych względów należy traktować oddzielnie harmonogram przerobu inwestycyjnego od harmonogramu pokrycia finansowego. Praktycznie rzecz biorąc oznacza to pewne opóźnienie w finansowaniu inwestycji, pewne nienadążanie za przerobem, co jednak jest o tyle korzystne dla spraw finansowania, że w danej jednostce czasu angażuje się mniej środków finansowych niżby to wynikało pozornie.

W zasadzie więc, przy inwestycjach wieloletnich, finansowanie w pierwszym roku będzie z reguły niższe od przerobu rzeczowego, w latach następnych możliwe są wahania w obie strony, a w roku ostatnim finansowanie przekroczy faktycznie poczynione w tym roku nakłady rzeczowe.

Przykład

Inwestycja do wykonania w latach 1960 — 1962.

Wartość inwestycji wynosi 850 tysięcy złotych.

Plan przerobu rzeczowego w roku 1960 wynosi 200 tysięcy złotych, w roku 1961 — 500 tysięcy złotych i w roku 1962 — 150 tysięcy złotych.

W roku bieżącym nie zdążymy jednak sfinansować całej przerobionej wartości z uprzednio przytoczonych przyczyn, z analizy harmonogramu robót wynika, że wartość ostatniego cyklu robót, który będzie mógł być zapłacony dopiero w roku 1961 wynosi 40 tysięcy złotych, a odpowiednia kwota dla przerobu roku 1961 wynosi 90 tysięcy złotych. Obliczenie wysokości pokrycia finansowego inwestycji przedstawiać się będzie następująco: (tabl. 3).

Przesunięcia powyższe wyrównają się dopiero po ukończeniu i sfinansowaniu całej inwestycji.

Na przykładzie w tabeli Nr 1 przesunięcie wynosiło 70 tysięcy złotych, a zatem o tyle samo zmniejsza się potrzeba pokrycia finansowego w pierwszym roku finansowania inwestycji a wzrosła w roku następnym, w którym inwestycja będzie zakończona i sfinansowana w całości*).

Tabela 3

	Rok 1960	Rok 1961	Rok 1962	Razem
wartość przerobu rzeczowego	200	500	150	850
— zobowiązania przechodzące na lata następne	40	90	—	130
+ zobowiązania z okresu ubiegłego	—	40	90	130
Finansowanie	160	450	240	850

3. Odpisy amortyzacyjne zaplanowane zostały w niezmienniej wysokości przez cały okres wykonywania inwestycji i spłacania zaciągniętego kredytu. Takie zjawisko byłoby ostatecznie możliwe w takim tylko szczególnym przypadku, gdyby oddaniu do eksploatacji nowych składników majątku trwałego odpowiadało wycyfrowanie zużytych środków trwałych, przy czym albo wartość środków i stawka amortyzacyjna byłyby identyczne, albo też ewentualne różnice kompensowałyby się wzajemnie. W danym przypadku taki szczególny zbieg okoliczności nie zachodzi i po zbadaniu sprawy okazuje się, że przedsiębiorstwo poszło po prostu po linii najmniejszego oporu, planując mechanicznie niezmienną wysokość amortyzacji.

4. W przykładzie pominięto możliwość korekty rubryki 6 ze względu na niezmiernie dużą możliwość wariantów nie tylko w jednym przedsiębiorstwie, ale zmieniających się zależnie od tego, czy mamy do czynienia z przedsiębiorstwem tworzącym fundusz rozwoju, lub nie uprawnionym do tworzenia tego funduszu, czy też chodzi o jednostkę spółdzielczą, przy czym sprawa przedstawia się odmiennie w różnych pionach spółdzielczości.

Należy jedynie pamiętać o wspólnej zasadzie, mianowicie, że środki przedsiębiorstwa powinny mieć maksymalny udział w finansowaniu inwestycji. Zależy jednak od oddziału i jego polityki w stosunku do przedsiębiorstwa czy zdecyduje się na skierowanie własnych środków przedsiębiorstwa na inwe-

*) Zagadnienie powyższe nabiera szczególnej wagi wobec zaliczania w roku bieżącym sumy nakładów na inwestycje. Bank jest odpowiedzialny za nieprzekroczenie planu nakładów w skali krajowej, tymczasem odpowiednie pozycje planów akumulacji i zużycia na jakich opieramy się odnoszą się nie do wartości zakresu rzeczowego robót, ale do nakładów o charakterze finansowym. Ażeby więc plany akumulacji i zużycia spełniły swoje zadanie, umożliwiając Bankowi odpowiednią kontrolę zakresu rzeczowego robót, należałoby wprowadzić w nich odpowiednie rozróżnienie tych dwóch pojęć. Byłoby to możliwe na przykład w drodze stworzenia odrębnej pozycji wykazującej jaka część nakładów finansowych odnosi się do nakładów rzeczowych, poniesionych w roku ubiegłym oraz drugiej pozycji, wykazującej jaka część nakładów roku bieżącego będzie sfinansowana w roku następnym. Wartość przerobu rzeczowego roku bieżącego wynosiłaby w takim przypadku:

a) nakłady finansowe roku bieżącego minus

b) opłacenie zobowiązań z roku ubiegłego plus

c) nakłady przewidziane do sfinansowania w roku następnym.

Takie rozwiązanie nie byłoby najdogodniejsze, gdyż na przedsiębiorstwie, a często na inspektorze kredytowym oddziału NBP ciążyłby trudny obowiązek dokonywania skomplikowanych wyliczeń wysokości zobowiązań przechodzących na rok następny (zobowiązania z roku ubiegłego są wartością daną). Należy również przyjąć, że w skali krajowej obie wartości kompensują się niemal całkowicie, a więc suma nakładów finansowych równa jest wysokości przerobu rzeczowego. Tym niemniej w skali przedsiębiorstwa czy nawet oddziału operacyjnego mogą wystąpić bardzo poważne różnice, a ponadto instrukcja do opracowania projektu narodowego planu gospodarczego na rok 1961 (KPPRM) wyraźnie precyzuje: zasadę, że przez nakłady inwestycyjne należy rozumieć nie kwotę robót zafakturowanych i rozliczonych w danym okresie, ale zakres rzeczowy robót (strona 207, paragraf 14). Zamieszczony na stronie 224 tej samej instrukcji wzór In. 7 II w pozycji B przewiduje wyliczenie pokrycia finansowego nakładów inwestycyjnych przez odpowiednie uwzględnienie kwoty zobowiązań pozostałych z roku ubiegłego i przechodzących na rok następny.

stycje a ewentualne potrzeby w zakresie gospodarki obrotowej zaspokoi w maksymalnym rozmiarze kredytem obrotowym, czy też woli skierować własne fundusze przedsiębiorstw na ewentualne zaspokojenie potrzeb w zakresie finansowania środków obrotowych, a zwiększy udział kredytu bankowego na cele inwestycyjne.

W ostatecznym wyniku analizy i poprawek osiągnięto następujące efekty:

1) wysokość globalna kredytu bankowego zmniejszyła się z kwoty 350 tysięcy na 315 tysięcy,

2) termin spłaty został skrócony w stosunku do terminu proponowanego z pięciu lat na trzy lata.

Zarówno wysokość kredytu bankowego, jak i wysokość oraz terminy spłat są w tym układzie konsekwentnym wynikiem sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa i jego konkretnych potrzeb.

W rubryce 11 wykazano wolne środki na cele inwestycyjne, wynikające z nadwyżki akumulacji nad potrzebami inwestycyjnymi lat 1964 — 1965, gdyż tak wynikałoby z otrzymanych od przedsiębiorstwa danych. Możliwe jest jednak przeprowadzenie dalszej korekty i zlikwidowanie na przykład wolnych środków za cenę zwiększenia nakładów inwestycyjnych w tych latach, skoro całość kredytu bankowego jest spłacona.

Zagadnienie może być traktowane indywidualnie. Pozostawienie wolnych środków również nie obliuguje przedsiębiorstwa do nienaruszania ich w przyszłości w razie potrzeby, a stanowi jedynie (jak zresztą cały arkusz) odbicie istniejącej sytuacji, tak jak ją widzi oddział.

Należy stwierdzić, że układ tabeli nie jest jedynym rozwiązaniem zagadnienia. Istnieje wiele metod, które pozwolą równie dobrze lub nawet lepiej zestawić podane wartości. W każdym jednak razie nie można sobie wyobrazić, aby oddział operacyjny mógł wyrobić sobie pogląd na działalność inwestycyjną przedsiębiorstwa nie uwzględniając przynajmniej tych wszystkich danych, które są zamieszczone w tabeli. Problem układu danych i porządku ich oceny jest tu rzeczą drugorzędną. Oczywiście, że przytoczone przykłady nie wyczerpują wszystkich problemów jakimi powinien zająć się oddział analizując działalność inwestycyjną przedsiębiorstwa. Pominęto z konieczności, jako nie należące do tematu, nader ważne zagadnienie *realności* poszczególnych pozycji aktywów i pasywów zestawienia. Tak więc analizie należy poddać wykazane przez przedsiębiorstwo nakłady nie tylko z punktu widzenia potrzeb, ale również realnych możliwości, a więc wykonawcy robót, zaopatrzenia materiałowego itp. Tu z kolei wystąpią problemy dokumentacji prawnej WKRR i wiele innych.

Podobnie pominęto częściowo badanie *realności* pokrycia choćby w pozycji odpisów z zysku (fundusz rozwoju). Pozycja ta w przedsiębiorstwach spółdzielczych często jest świadomie zawyżana lub заниżана i dokładna analiza wymaga dobrej znajomości przedsiębiorstwa, a zwłaszcza wyrobienia sobie poglądu na realność zadań planowanych w zakresie gospodarki eksploatacyjnej.

J. Katurński
Kraków

Z ZAGADNIEŃ ODPOWIEDZIALNOŚCI KIEROWNIKÓW JEDNOSTEK ORGANIZACYJNYCH NBP Z TYTUŁU NADZORU I KONTROLI

I. Obserwowane od pewnego czasu nasilenie przestępczości gospodarczej i różnego rodzaju nadużyć na szkodę własności społecznej¹⁾, a także licznie występujące objawy niedbalstwa lub lekceważącego stosunku do mienia społecznego spowodowały w ostatnim okresie wzmogłą aktywność czynników partyjnych i państwowych, jak również szerokich rzesz społeczeństwa w zwalczaniu przyczyn i skutków tej przestępczości oraz dążenie do stworzenia jak najbardziej pomyślnych warunków dla należytej ochrony mienia społecznego.

Wśród wielu stosowanych środków oddziaływania społecznego niewątpliwie jednak najbardziej skuteczne i efektywne są w tym przypadku środki ochrony prawnej. Są nimi z jednej strony odpowiednio sformułowane przepisy prawne, zawarte w odpowiednich aktach normatywnych — w interesującej nas kwestii głównie z zakresu prawa²⁾ i postępowania karnego, cywilnego i finansowego (podatkowego),

z drugiej strony energiczna działalność organów kontrolnych, śledczych, wymiaru sprawiedliwości i kierownictwa poszczególnych jednostek gospodarczych, zmierzająca do zapewnienia ścisłego przestrzegania praworządności oraz usuwania, a co najmniej ograniczania warunków sprzyjających podejmowaniu działań na szkodę mienia społecznego.

Jak to wynika z tekstów ogłaszanych ostatnio aktów normatywnych, publikowanych statystyk i oficjalnych oświadczeń przedstawicieli niektórych naczelnych organów państwowych³⁾, w zakresie ustawodawstwa oraz w zakresie działania organów prokuratury i organów wymiaru sprawiedliwości ochrona własności społecznej w PRL staje się w ostatnich latach coraz bardziej skuteczna.

Na odcinku prawa karnego znalazło to między innymi wyraz w znacznym ustawowym zaostrzeniu sankcji karnych za przestępstwa przeciw własności społecznej⁴⁾, głównie przez podwyższenie dolnej gra-

1) Według prawnego pojęcia własności, własność społeczna jest jednym z typów własności. W PRL występuje ona w trzech zasadniczych formach, a mianowicie w formie własności państwowej (mienie ogólnonarodowe), w formie własności spółdzielczej (tzw. własność grupowa) oraz w formie własności organizacji społecznych (własność partii politycznych, związków zawodowych, organizacji młodzieżowych, studenckich, sportowych itp.).

2) materialnego.

3) porównaj na przykład wywiad udzielony redakcji „Prawa i Życie” przez Prokuratora Generalnego PRL, profesora A. Burdę — „Prawo i Życie” Nr 15/1960.

4) zobacz na przykład ustawę z dnia 21.I.1958 r. o wzmożeniu ochrony mienia społecznego przed szkodami wynikającymi z przestępstwa (Dz. U. Nr 4, pozycja 11), ustawę z dnia 18.6.1959 r. o odpowiedzialności karnej za przestępstwa przeciw własności społecznej (Dz. U. Nr 36, pozycja 228), a także częściowo nową ustawę karno-skarbową z dnia 13.IV.1960 r. (Dz. U. Nr 21, pozycja 123).

nicy sankcji za określone czyny przestępcze, w usprawnieniu ujawniania i wykrywalności nadużyć gospodarczych, a także w zapewnieniu efektywności wykonania kar orzekanych przez sądy wobec osób winnych popełnienia przestępstw na szkodę społeczną⁵⁾.

Na odcinku odpowiedzialności cywilnej w dążeniu do — w miarę możliwości — pełnego wynagrodzenia szkód w mieniu społecznym przez osoby winne ich wyrządzenia oraz uniemożliwienia uchylania się tych osób od odpowiedzialności majątkowej przez zabezpieczenie majątku podejrzanych i oskarżonych już w czasie śledztwa⁶⁾; w wprowadzeniu domniemania prawnego⁷⁾, że rzeczy i prawa majątkowe, należące do osób znajdujących się w bliskim stosunku z podejrzanym lub oskarżonym należą do niego⁸⁾, a wreszcie w stosunkowo szerokim dopuszczeniu możliwości zaskarżenia czynności prawnych, podjętych przez osoby oskarżone lub podejrzane, według przepisów kodeksu zobowiązań o zaskarżeniu czynności dłużnika, zdziałanych ze szkodą wierzycieli⁹⁾.

Jest jednak oczywiste, że samo istnienie odpowiedzialnych norm prawnych nie daje gwarancji ich właściwego przestrzegania, a działalność organów śledczych i sądów, zmierzająca do wykrycia i ujawniania przestępstw lub innego rodzaju działań na szkodę społeczną i wymierzania za nie kary lub ustalania obowiązku wynagrodzenia wyrządzonej szkody, jest działalnością niejako wtórną i występuje w zasadzie prawie wyłącznie dopiero wówczas, kiedy szkoda została już wyrządzona, a pozostaje jedynie konieczność zastosowania sankcji karnej lub wyrównania czy pomniejszenia skutków majątkowych szkody.

Dlatego też w warunkach społeczno-gospodarczych PRL w zwalczaniu wszelkiego rodzaju nadużyć w stosunku do mienia społecznego w obecnym okresie na plan pierwszy wysuwa się przede wszystkim zagadnienie profilaktyki, to jest działania zmierzającego do zapobiegania powstawaniu szkód przez ścisłe przestrzeganie obowiązujących przepisów prawnych, należyty podział kompetencji i właściwą organizację pracy oraz staranne wykonywanie obowiązków nadzoru i kontroli. W Narodowym Banku Polskim zagadnienie to ma znaczenie szczególne.

Jak to bowiem wynika zarówno z ustawy z dnia 2.XII.1958 roku o Narodowym Banku Polskim¹⁰⁾,

5) Przykładem tego jest między innymi obowiązek tymczasowego aresztowania w razie wydania w pierwszej instancji wyroku skazującego na karę pozbawienia wolności powyżej dwóch lat (artykuł 152, paragraf 3 kodeksu postępowania karnego z wyjątkami przewidzianymi w artykule 152, paragraf 4 kodeksu postępowania karnego, dodanym ustawą z dnia 18.6.1959 r. o zmianie przepisów postępowania karnego, Dz. U. Nr 36, pozycja 229), przedłużenie do dwóch trzecich okresu odbycia kary, po którym może nastąpić warunkowe zwolnienie skazanego oraz inne zmiany wprowadzone ustawą z dnia 17.2.1960 r. o zmianie niektórych przepisów ustawy z dnia 29.5.1957 r. o warunkowym zwolnieniu osób odbywających karę pozbawienia wolności (Dz. U. Nr 11, pozycja 69), a także inne zmiany i zaostreżenia, omawiane których przekroczyłoby ramy niniejszego artykułu (między innymi np. wprowadzenie obowiązku przedkładania świadectw lekarskich, uzasadniających usprawiedliwienie nieobecności na rozprawach w sprawach karnych, wydawanych wyłącznie przez lekarzy sądowych).

6) lub dochodzenia, porównaj artykuł 3, paragraf 1 cytowanej wyżej ustawy z dnia 21.I.1958 r. (Dz. U. Nr 4, pozycja 11).

7) jest to tak zwane domniemanie prawne iuris tantum, to jest domniemanie, dopuszczające prowadzenie przeciwdowodu. Domniemanie takie może być obalone w drodze powództwa przeciwko skarbowi państwa lub przeciwko państwowej lub społecznej osobie prawnej, na rzecz której nastąpiło zabezpieczenie, lub na rzecz której prowadzona jest egzekucja.

8) porównaj artykuł 6, paragraf 1 ustawy z dnia 21.I.1958 r. o jest tak zwana akcja pauliańska, artykuł 288—293 kodeksu zobowiązań.

10) Dz. U. Nr 72, pozycja 336.

a także z wielu przepisów zawartych w różnych innych aktach normatywnych prawa pozytywnego¹¹⁾ Narodowemu Bankowi Polskiemu w związku z jego działalnością pieniężno-kredytową przysługuje wobec innych jednostek gospodarki narodowej szereg usprawnień kontrolno-rewizyjnych w zakresie kontroli planu, bilansów i sprawozdań finansowych, celowości przeznaczenia i zgodnego z tym przeznaczeniem zużycia kredytów, przestrzegania dyscypliny finansowej, wykonania planu kredytowego, kasowego itp.

Znaczenie tej formy działalności Banku z punktu widzenia należytej ochrony własności społecznej nie może być niedoceniane. Szczególnie wyraźnie i plastycznie występuje to na przykład na odcinku kontroli dyscypliny płac, w której — przy stałej tendencji wielu jednostek gospodarczych nie tylko do znacznego liberalizmu lecz nawet do obejścia obowiązujących przepisów prawa — kontrola Banku jest praktycznie biorąc najbardziej skuteczną, a niekiedy jedyną formą zapobieżenia powstaniu szkody¹²⁾.

Powyższa — niejako zewnętrzna i należąca do ustawowych zadań Banku — forma kontroli i nadzoru nad działalnością innych jednostek gospodarczych wiąże się jednak bezpośrednio z drugim, już tylko wewnętrznym aspektem działalności Banku, a mianowicie należyty podziałem i organizacją pracy oraz organizacją i wykonaniem obowiązków kontroli i nadzoru w samym Banku.

Zagadnienie to nie dotyczy i oczywiście nie jest charakterystyczne tylko dla pracy i efektów działania Banku, a występuje we wszystkich jednostkach gospodarki narodowej, urzędach, instytucjach, a nawet organizacjach społecznych, sportowych czy zawodowych. Stwierdzono jednak, że zaniedbania w zakresie złego nadzoru i słabej kontroli wewnątrz zakładów pracy są wielokrotnie pośrednią przyczyną wielu przestępstw przeciwko własności społecznej oraz nadużyć i marnotrawstwa mienia społecznego, stwarzając sprzyjające warunki do powstawania wszelkiego rodzaju ubytków i uszczerbku tego mienia i — pozostając równocześnie niejako w cieniu odpowiedzialności osób winnych bezpośrednio — sta-

11) dla celów niniejszego opracowania bliższe powoływanie wyżej wymienionych aktów wydaje się zbędne.

12) jaskrawym przykładem tego rodzaju praktyki niektórych jednostek gospodarczych jest przypadek Glinickich Zakładów WYROBÓW SKÓRZANYCH w Glinicy. W zakładach tych w r. 1959 nastąpiło przekroczenie osobowego funduszu płac o zł 387.100.—, Przekroczenie to zostało uznane w całości za ekonomicznie celowe przez jednostkę nadrzędną zakładów tj. Zjednoczenie Przemysłu Skórzanego, natomiast Narodowy Bank Polski, Oddział w Głuszyce uznał za uzasadnione przekroczenie jedynie o kwotę zł 234.000.—, wobec czego zawiesił wypłatę premii z funduszu premiowego pracowników umysłowych. Przekroczenie to nie zostało zlikwidowane do końca roku kalendarzowego wskutek czego pracownicy utracili prawo do zawieszanej premii. Mimo to w 1960 r. pracownicy zatrudnieni w zakładach na stanowiskach kierowniczych wystąpili z powództwem o wypłatę premii do Sądu Powiatowego w Wałbrzychu, natomiast pozostali pracownicy umysłowi — do zakładowej komisji rozjemczej przy ww. zakładach. W obydwu procesach przedstawiciel zakładu pracy nie tylko nie podjął żadnej obrony, lecz uznał roszczenie powodów i wniósł o wydanie orzeczenia zasądzającego, które w obu przypadkach rzeczywiście zapadło. Żadne z wydanych orzeczeń nie zostało przez zakłady zaskarżone w przepisany trybie i terminie, a zakłady wypłaciły należność bez powiadomienia o tym Banku. Jak widać z powyższego dopuszczono tu do dwóch procesów tzw. fikcyjnych, w których celem obu stron procesowych było stworzenie podstaw do obejścia kontroli bankowej i przepisów obowiązujących uchwały nr 197 Rady Ministrów z dnia 13.6.1959 r. w sprawie zasad i trybu wydawania przez banki państwowym przedsiębiorstwom środków pieniężnych na fundusz płac (Mon. Pol. Nr 48, poz. 278). Narodowy Bank Polski po powzięciu wiadomości o powyższym złożył w obu przypadkach wnioski do Prokuratora Generalnego PRL o zaskarżenie prawomocnego orzeczenia zakładowej komisji rozjemczej do Centralnej Rady Związków Zawodowych oraz do ministra sprawiedliwości o złożenie do Sądu Najwyższego rewizji nadzwyczajnej od orzeczenia Sądu Powiatowego w Wałbrzychu.

ją się poważnym problemem społecznym, wymagającym gruntownego rozwiązania.

Wyrazem dążenia do jasnego uregulowania tej właśnie kwestii a równocześnie stanowiska w tym przedmiocie kierowniczych czynników partyjnych i rządowych stało się, jak wiadomo, znane zarządzenie Nr 41 Prezesa Rady Ministrów z dnia 27.III. 1959 roku w sprawie usunięcia zaniedbań w zakresie nadzoru i kontroli w przedsiębiorstwach, instytucjach i urzędach państwowych¹³⁾, nakładające na kierowników zakładów pracy nie tylko szereg obowiązków porządkowych i kontrolnych w przypadku ujawnienia dokonanych już nadużyć, lecz również obowiązki w zakresie podjęcia czynności profilaktycznych, w celu zapobieżenia już istniejącym lub mogącym powstać w przyszłości zaniedbaniom nadzoru i kontroli w zakładzie pracy.

I tak w każdym przypadku ujawnienia nadużycia kierownik zakładu pracy obowiązany jest zbadać czy nie miało miejsca zaniedbanie przez osoby do tego powołane obowiązku nadzoru i kontroli oraz jakie warunki umożliwiły przestępstwo lub sprzyjały jego popełnieniu, wyciągnąć na podstawie wyników przeprowadzonego badania konsekwencje służbowe oraz w razie potrzeby przedsięwziąć środki organizacyjne w celu zapobieżenia podobnym zaniedbaniom w przyszłości. Jeżeli zaniedbanie obowiązku nadzoru lub kontroli spowodowało powstanie szkody majątkowej, kierownik zakładu obowiązany jest ustalić, czy zachodzi potrzeba wytoczenia powództwa cywilnego przeciwko osobom winnym zaniedbania tego obowiązku i jeżeli potrzeba ta istnieje rzeczywiście niezwłocznie je wytoczyć. Niezależnie od tego w celach profilaktycznych kierownicy zakładów pracy zostali zobowiązani do ustalenia w sposób wyraźny obowiązków służbowych (kompetencji) osób odpowiedzialnych za nadzór i kontrolę, położenia szczególnego nacisku na polepszenie jakości pracy pracowników komórek kontrolnych i sprawdzenie ich kwalifikacji moralnych i zawodowych oraz do współpracy z organami kontroli państwowej oraz organami śledczymi przez wykorzystywanie dla celów polepszenia kontroli i nadzoru wskazywanych przez te organy przyczyn powstawania nadużyć, jak również powiadamiania ich o sposobie wykorzystania zawiadomień¹⁴⁾.

Jak widać z powyższego przyjęta obecnie koncepcja ochrony mienia społecznego przy pomocy środków prawnych zmierza zatem nie tylko do ustalenia odpowiedzialności bezpośredniego sprawcy szkody lecz także do pociągnięcia do współodpowiedzialności osób zobowiązanych z tytułu pełnionych funkcji lub zajmowanych stanowisk do sprawowania właściwej kontroli i nadzoru, jeżeli niedopełnienie tego obowiązku stało się choćby pośrednio przyczyną powstania szkody.

Ujęte z konieczności bardzo ramowo cytowane wyżej zarządzenie Prezesa Rady Ministrów nie precyzuje bliżej pojęcia „kierownika zakładu pracy”. Jest jednak oczywiste, że w dużych, zwłaszcza wielozakładowych, przedsiębiorstwach produkcyjnych, handlowych czy usługowych, w instytucjach i urzędach centralnych o skomplikowanych schematach organizacyjnych lub terenowych organach admini-

stracji pojęcie „kierownika zakładu pracy” w rozumieniu cytowanego wyżej zarządzenia musi być odpowiednio rozszerzone na stanowiska kierownicze, których obejmowanie nie tylko zobowiązuje, ale rzeczywiście umożliwia zajmującym je pracownikom należyte wykonywanie funkcji nadzorczych i kontrolnych na powierzonym im odcinku pracy.

Podobnie więc i w Narodowym Banku Polskim przepisy o obowiązkach i odpowiedzialności „kierownika zakładu pracy” muszą być rozumiane jako odnoszące się do stosunkowo szerokiego grona osób, a nie tylko do Prezesa czy członków Zarządu Banku.

Wprowadzona w Narodowym Banku Polskim oraz wynikająca ze statutu¹⁵⁾ i charakteru działalności decentralizacja pracy Banku, rozmiar przedsiębiorstwa i zakres jego działania oraz ścisły na ogół podział kompetencji pomiędzy poszczególnymi jednostkami organizacyjnymi sprawiają zatem, że obowiązki nadzoru oraz należytej organizacji nadzoru i kontroli poszczególnych komórek Banku ciąży na wielu osobach zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych, przede wszystkim jednak na kierownikach jednostek organizacyjnych w terenie i w Centrali.

Tak stosunkowo znaczna liczba osób zobowiązanych, a zatem bezpośrednio zainteresowanych w prawidłowej organizacji i należyтым wykonywaniu nadzoru i kontroli w NBP wymaga oczywiście znajomości również problematyki prawnej zagadnienia.

Powszechnie znana zasada „ignorantia iuris nocet”¹⁶⁾ musi być z konieczności przyjmowana również w praktyce prawa socjalistycznego, a w tych ramach i w obowiązującym prawie polskim. Byłoby jednak niesłuszne, gdyby nie wszystkie osoby odpowiedzialne za organizację i wykonywanie obowiązków kontroli i nadzoru w centralnym banku państwa, jakim jest Narodowy Bank Polski, nie miały jasnego obrazu o rodzaju i zasadach związanej z tym odpowiedzialności.

Zarysowi tej właśnie problematyki poświęcone jest niniejsze opracowanie¹⁷⁾.

II. 1. Zasady ogólne

Odpowiedzialność kierowników jednostek organizacyjnych jest zagadnieniem szczegółowym, należącym tematycznie do ogólnej problematyki odpowiedzialności pracowników Banku. Odpowiedzialność powyższa może być trojaka, a mianowicie:

a) odpowiedzialność cywilna, to jest odpowiedzialność majątkowa za poniesione przez Bank szkody materialne,

b) odpowiedzialność karna, jeżeli czyn przypisany konkretnemu kierownikowi jednostki organizacyjnej — niezależnie od ewentualnej odpowiedzialności cywilnej sprawcy — wypełnia cechy przestępstwa,

c) odpowiedzialność dyscyplinarna, to jest odpowiedzialność za występki i wykroczenia służbowe (terminologia według nomenklatury przyjętej w przepisach wewnętrznych NBP), mimo że czyn zarzucany obwinionemu nie uzasadnia ani skierowania

15) Uchwała Rady Ministrów z dnia 10.11.1959 roku.

16) dosłownie: nieświadomość prawa szkodzi. Zasada oznacza, że nikt nie może zasłaniać się niezajomością prawa.

17) ze względu na cel i rzeczową potrzebę opracowanie niniejsze ogranicza się wyłącznie do przedstawienia niektórych tylko zasadniczych problemów odpowiedzialności łączących się z problematyką kontroli i nadzoru. W związku z powyższym ogranicza się do powołania tylko podstaw prawnych i głównych zasad odpowiedzialności pracowników Banku za wyrządzone szkody.

13) Monitor Polski, Nr 25, pozycja 132.

14) por. pkt 1, 5 i 8 cyt. zarządzenia Prezesa Rady Ministrów.

sprawy na drogę postępowania karnego, ani cywilnoprawnych roszczeń odszkodowawczych Banku. Podstawami prawnymi tej odpowiedzialności są:

Ad a — w zależności od konkretnego stanu faktycznego bądź artykuł 134 kodeksu zobowiązań, bądź artykuł 239 w związku z artykułem 448, paragraf 1 kodeksu zobowiązań i przepisami wewnętrznymi Banku, a w szczególności w związku z regulaminem pracy (ZP Nr C/9 z dnia 17 kwietnia 1959 roku) oraz instrukcjami służbowymi w częściach dotyczących zakresu obowiązków i rozmiaru odpowiedzialności pracowników NBP.

Ad b — w zależności od konkretnego stanu faktycznego artykuł 286, paragraf 1, 2 lub 3 kodeksu karnego bądź artykuł 287, bądź artykuł 290, paragraf 1 lub 2 kodeksu karnego dla oceny zakresu uprawnień i rozmiaru obowiązków kierowników jednostek organizacyjnych również w związku z przepisami regulaminu pracy i instrukcji służbowych NBP.

Ad c — zarządzenie Prezesa NBP Nr C/26 z dnia 12 lipca 1955 roku. W systemie prawa polskiego wszystkie trzy rodzaje odpowiedzialności pracowników opierają się na zasadzie winy, co oznacza, że dla powstania każdej z wymienionych trzech rodzajów odpowiedzialności konieczne jest — oprócz innych przesłanek danego rodzaju odpowiedzialności — istnienie winy (obiektywnej¹⁸) i winy subiektywnej łącznie¹⁹) osoby odpowiedzialnej.

Odpowiedzialność kierowników jednostek organizacyjnych Banku jest ściśle związana z rozmiarem obowiązków kierownika danej jednostki organizacyjnej, które sprowadzają się nie tylko do należytego wykonania czynności spełnianych przez dyrektora osobiście, lecz także do nadzoru i do kontroli czynności wykonywanych przez podwładnych.

Przy wykonywaniu obowiązków obu wyżej wymienionych grup kierownicy jednostek organizacyjnych obowiązuje się — podobnie, jak i inni pracownicy Banku — do dołożenia określonego stopnia staranności, a mianowicie — według sformułowania artykułu 448 kodeksu zobowiązań — staranności „jakiej wymaga rodzaj pracy i słuszny interes pracodawcy”.

Podany wyżej rozmiar staranności przy wykonywaniu obowiązków kierowników jednostek organizacyjnych odnosi się zatem nie tylko do czynności wykonywanych przez nich osobiście, lecz również do czynności z tytułu nadzoru i kontroli, a w szczególności organizacji nadzoru i kontroli, które wchodzi w zakres ich obowiązków.

Określenie czy tego rodzaju staranność została w każdym konkretnym przypadku rzeczywiście dołożona nie może następować z góry. Dlatego też nawet bardzo szczegółowe i precyzyjne unormowanie w regulaminach pracy obowiązków kierowników jednostek organizacyjnych, jako precyzujące jedynie zakres obowiązków (w tym również obowiązki w zakresie kontroli lub organizacji kontroli i nadzoru) tych kierowników nie zwalnia Banku z konieczności

badania czy obowiązki te zostały w konkretnym przypadku wykonane przez konkretnego kierownika jednostki organizacyjnej należycie, to znaczy przy dołożeniu tej określonej staranności, jaka jest wymagana w danych warunkach od osoby zatrudnionej na tym właśnie stanowisku kierowniczym.

Staranność wymagana ogólnie od pracowników jednostek gospodarki uspołecznionej jest, z prawnego punktu widzenia, starannością stosunkowo wysokiego stopnia, co ma szczególnie duże znaczenie, zwłaszcza przy czynnościach rozporządzania mieniem społecznym, jakim jest mienie NBP.

W odniesieniu do osób na stanowiskach kierowniczych staranność ta musi być nie tylko nie niższa, lecz powinna być na ogół wyższa od staranności wymaganej od pracowników nie mających uprawnień kierowniczych i odpowiedzialnych wyłącznie za czynności własne.

Odpowiedzialność kierowników jednostek organizacyjnych z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków kontroli i nadzoru nie jest odpowiedzialnością za winę cudzą. Jest to odpowiedzialność za winę własną kierownika jednostki organizacyjnej i powstaje niezależnie od odpowiedzialności pracowników bezpośrednio winnych nadużycia lub szkody powstałej wskutek niewykonania obowiązków pracowniczych (służbowych).

Od odpowiedzialności tej kierownicy jednostek organizacyjnych mogą uwolnić się tylko wówczas, jeżeli wykażą się, że w danym przypadku wykonali ciążące na nich obowiązki nadzoru i kontroli z należytą starannością, wskutek czego nie ponoszą winy subiektywnej i nie mogą odpowiadać z tytułu nienależytej kontroli lub nadzoru albo nienależytej organizacji kontroli lub nadzoru niezależnie od odpowiedzialności pracowników, którzy zawinili bezpośrednio.

2. Problemy szczegółowe

W zakresie odpowiedzialności kierowników jednostek organizacyjnych z tytułu kontroli i nadzoru na pierwszy plan wysuwa się przede wszystkim odpowiedzialność karna i dyscyplinarna, a dopiero w dalszej kolejności występuje problematyka odpowiedzialności cywilnej. Zarys niektórych ważniejszych zagadnień z problematyki szczegółowej zagadnienia przedstawia się następująco:

a) odpowiedzialność karna. W systemie prawa polskiego odpowiedzialność karna powstaje wyłącznie wówczas, jeżeli czyn osoby odpowiedzialnej posiada cechy przestępstwa, to jest działania lub zaniechania (wyłącznie osoby fizycznej — człowieka) zabronione pod groźbą kary przez ustawę obowiązującą w chwili jego popełnienia, a ponadto bezprawnego, umyślnie lub nieumyślnie zawinionego oraz niebezpiecznego społecznie.

Dla powstania przestępstwa konieczne jest istnienie wszystkich wyżej wymienionych cech przestępstwa łącznie. W obowiązującym prawie karnym pracownicy NBP na odcinku odpowiedzialności karnej zrównani są z „urzędnikami” w rozumieniu rozdziału XLI kodeksu karnego (artykuł 286 — 293 kodeksu karnego). Dlatego też podlegają oni odpowiedzialności karnej zarówno za działanie na szkodę interesu publicznego lub prywatnego przez przekroczenie władzy lub niedopełnienie obowiązku, między inny-

¹⁸) Winę w znaczeniu obiektywnym można przypisać każdemu czyje działanie jest, obiektywnie biorąc, sprzeczne z prawem w znaczeniu przedmiotowym, a zatem każdemu czyje działanie lub zaniechanie narusza obowiązujący system i porządek prawny.

¹⁹) Winę w znaczeniu subiektywnym można natomiast przypisać tylko takiej osobie, która działając z rozeznananiem wyrządza szkodę lub w inny sposób narusza obowiązujący porządek prawny rozmyślnie lub wskutek lekkomyślności lub niedbalstwa, przez niedołożenie w konkretnym przypadku takiej staranności, jakiej należało dołożyć, aby zachować się właściwie.

mi obowiązku kontroli lub nadzoru albo organizacji kontroli lub nadzoru (artykuł 286 kodeksu karnego), jak za poświadczenie w dokumencie urzędowym nieprawdy co do okoliczności mającej znaczenie prawne (artykuł 287 kodeksu karnego), jak wreszcie za tak zwaną sprzedajność urzędniczą, to znaczy bądź za przyjmowanie w związku z urzędowaniem dla siebie lub innych osób korzyści majątkowej lub osobistej, lub jej obietnicy albo żądanie takiej korzyści (artykuł 290, paragraf 1 kodeksu karnego), bądź za uzależnienie czynności urzędowej od otrzymania dla siebie lub innej osoby korzyści majątkowej lub osobistej, albo za przyjęcie takiej korzyści lub jej obietnicy za czynność, która sprzeciwia się lub ma się sprzeciwiać prawu (artykuł 290, paragraf 2 kodeksu karnego).

W odniesieniu do kierowników jednostek organizacyjnych Banku czyny wyżej wymienione uzasadniają odpowiedzialność karną jeżeli pozostają w normalnym (w znaczeniu podanym w części dotyczącej odpowiedzialności cywilnej) związku przyczynowym z ich urzędowaniem w NBP i jeżeli niedopełnienie czynności nadzoru lub kontroli odnosiło się do podległych im pracowników, a sama kontrola lub należyta organizacja kontroli wchodziła w zakres obowiązków danego kierownika jednostki organizacyjnej.

W razie stwierdzenia popełnienia przez kierownika jednostki organizacyjnej czynu mającego cechy przestępstwa, Bank ma obowiązek zawiadomienia o tym organów powołanych do ścigania przestępstw w trybie artykułu 229, paragraf 2 kodeksu postępowania karnego.

W związku z powyższym w każdym konkretnym przypadku stwierdzenia, że działanie lub zaniechanie ze strony kierownika jednostki organizacyjnej w zakresie czynności wykonywanych przez niego osobiście bądź też w zakresie nadzoru i kontroli osób podwładnych lub jednostek kontrolowanych nie jest zgodne z obowiązującymi w tym zakresie przepisami prawa, lub obowiązkami kierownika jednostki organizacyjnej Bank powinien dokonać we własnym zakresie kwalifikacji wstępnej czy w czynie tym nie ma cech przestępstwa, co uzasadniałoby obowiązek Banku złożenia zawiadomienia w trybie artykułu 229, paragraf 2 kodeksu postępowania karnego.

W szczególności należy zatem zbadać czy brak należytej kontroli lub organizacji kontroli, lub nadzoru ze strony danego kierownika jednostki organizacyjnej nie jest bądź przestępczym niedopełnieniem obowiązku służbowego, lub też nadużyciem władzy przez bezczynność, które — stosownie do aktualnego orzecznictwa Sądu Najwyższego — zachodzi w przypadku niewykonania przez urzędnika takich czynności, które w danych okolicznościach obowiązany był podjąć, albo które zostały zlecone mu jako właściwy zakres działania.

Kwalifikacja tego rodzaju powinna być dokonywana przy uwzględnieniu całokształtu okoliczności danego przypadku, przy czym nie jest wyłączone, że ocena Banku może w tej kwestii odbiegać od oceny konkretnego czynu przez organa prokuratury lub przez sąd. W związku z powyższym mogą zachodzić przypadki umorzenia śledztwa lub postępowania sądowego, albo nawet uniewinnienia oskarżonego mimo skierowania przez Bank zawiadomienia o popełnieniu przestępstwa, lub przypadki wszczęcia śledztwa lub skazania osób, w postępowaniu których

Bank nie dopatrzył się cech przestępstwa lecz tylko wykroczenie czy występki służbowy, karany dyscyplinarnie²⁰).

b) odpowiedzialność dyscyplinarna. Odpowiedzialność dyscyplinarna powstaje w przypadkach unormowanych w zarządzeniu Prezesa NBP Nr C 26/55, niezależnie od ewentualnej odpowiedzialności karnej lub cywilnej osoby obwinionej. Jest to odpowiedzialność za występki i wykroczenia służbowe, to jest za zawinione naruszenie obowiązków wynikających z umowy o pracę z Bankiem (według nomenklatury cytowanego zarządzenia — obowiązków służbowych), lub tego rodzaju zawinione zachowanie się pracownika, które powoduje uszczerbek majątkowy lub poowadza autorytet i dobre imię Banku oraz pracowników Banku.

Odpowiedzialność dyscyplinarna związana jest ściśle z zatrudnieniem i charakterem zatrudnienia konkretnego pracownika w NBP i ma na celu zapewnienie właściwego wykonywania obowiązków pracowniczych lub takiego postępowania pracowników w Banku lub w innej pracy zawodowej poza Bankiem, które nie mogłoby wywołać ujemnej oceny społecznej tych pracowników Banku lub środowiska pracowniczego NBP.

O pociągnięciu do odpowiedzialności dyscyplinarnej kierowników jednostek organizacyjnych z tytułu nienależytej kontroli lub nadzoru, lub złej organizacji, a nawet braku organizacji kontroli i nadzoru decydują władze Banku w trybie paragrafu 12 cytowanego wyżej zarządzenia Prezesa NBP, przy czym wymiar i rodzaj kary zależy od uznania Prezesa NBP w ramach systemu kar dyscyplinarnych, wprowadzonych przez wyżej wymienione zarządzenie. Pociągnięcie do tej odpowiedzialności może być również połączone z nieopowieszczeniem pracownika do wykonywania pracy (bez wpływu na wysokość pobieranego wynagrodzenia), jeżeli to jest konieczne ze względu na rodzaj zarzucanego występkę lub wykroczenia.

Wynik postępowania dyscyplinarnego nie ma bezpośredniego wpływu na sytuację prawną pracownika poza Bankiem, gdyż nie podlega adnotacji w rejestrze skazanych, niemniej rzutuje w sposób niewątpliwy na ocenę tego pracownika przez NBP.

Kwestia za jakie konkretne naruszenia obowiązków pracowniczych lub inne uchybienia kierowników jednostek organizacyjnych w związku z ich obowiązkami kontroli i nadzoru będą oni pociągani przez władze Banku do odpowiedzialności dyscyplinarnej nie może być zdecydowana w niniejszym opracowaniu.

Należy natomiast stwierdzić, że obecne przepisy wewnętrzne NBP dają pełną podstawę do zastosowania ich do kierowników jednostek organizacyjnych Banku w przypadku niewykonania przez nich w sposób należyty obowiązków z tytułu kontroli i nadzoru.

c) odpowiedzialność cywilna. W systemie prawa polskiego odpowiedzialność majątkowa pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę nie jest normowana przez przepisy prawa pracy, lecz podlega w zasadzie, to jest poza przypadkami uregulowanymi przez przepisy szczególne, ogólnym zasadom odpowiedzialności majątkowej, normowanej przez przepisy prawa cywilnego. Odpowiedzialność

²⁰ Pozostałe szczegółowe problemy odpowiedzialności karnej pomija się wobec niecelowości omawiania ich w niniejszym opracowaniu.

ta dzieli się na dwie zasadnicze grupy, a mianowicie na:

a) tak zwaną odpowiedzialność kontraktową, to jest odpowiedzialność za szkody pozostające w bezpośrednim związku przyczynowym z niewykonaniem lub z nienależytym wykonaniem obowiązków wynikających z umowy o pracę,

b) odpowiedzialność deliktową, to jest odpowiedzialność za szkody wyrządzone pracodawcy, jednakże nie pozostające w normalnym związku przyczynowym z wykonywaniem umowy o pracę, lecz będące następstwem tak zwanego czynu niedozwolonego, to jest działania powodującego obowiązek wynagrodzenia szkody, niezależnie od istniejącego pomiędzy poszkodowanym a osobą za tę szkodę odpowiedzialną umownego stosunku pracy.

Na odcinku zasad odpowiedzialności majątkowej pracowników obowiązek wynagrodzenia szkody powstałej istnieje jedynie wówczas jeżeli szkoda:

a) powoduje dla pracodawcy konkretny uszczerbek majątkowy,

b) pozostaje w normalnym, bezpośrednim związku przyczynowym z działaniem pracownika i

c) została spowodowana przez zawinione działanie pracownika.

Element zawinionego działania pracownika może uzasadniać powstanie odpowiedzialności cywilnej tylko wtedy, jeżeli pomiędzy działaniem sprawcy a faktem powstania szkody istnieje tak zwany normalny, to jest adekwatny związek przyczynowy. Opiera on się na zasadzie, że osoba obowiązana do wynagrodzenia szkody nie odpowiada za każdą szkodę pozostającą w związku przyczynowym z działaniem sprawcy, a tylko za szkodę, która jest normalnym, to jest zwykłym skutkiem takiego właśnie działania lub zaniechania.

Zasada normalnego związku przyczynowego pomiędzy działaniem sprawcy a powstaniem szkody, w połączeniu z obiektywną i subiektywną winą sprawcy, ogranicza odpowiedzialność pracownika za szkodę wyrządzoną pracodawcy tylko do tych szkód, które są normalnym następstwem obiektywnie i subiektywnie zawinionego działania sprawcy, to znaczy takim następstwem wyrządzenia szkody, które sprawca bądź przewidywał, bądź powinien był przewidzieć przy dołożeniu staranności, wymaganej od niego w danym stosunku prawnym.

Podstawą prawną odpowiedzialności kierowników jednostek organizacyjnych z tytułu szkód majątkowych, powstałych dla Banku w związku z nienależytą kontrolą lub organizacją kontroli i nadzoru tej odpowiedzialności może być, w zależności od konkretnego stanu faktycznego, bądź artykuł 134 ko-

deksu zobowiązań, bądź artykuł 239 w związku z artykułem 448, paragraf 1 kodeksu zobowiązań.

W przypadku odpowiedzialności z artykułu 134 kodeksu zobowiązań (tak zwana, wyżej wymieniona, odpowiedzialność deliktowa) obowiązek udowodnienia wszystkich trzech przesłanek odpowiedzialności, to znaczy szkody, winy kierownika jednostki organizacyjnej i normalnego związku przyczynowego, obciąża Narodowy Bank Polski, natomiast w przypadku odpowiedzialności z artykułu 239, w związku z artykułem 448, paragraf 1 (tak zwana, wyżej wymieniona, odpowiedzialność kontraktowa) na Banku ciąży jedynie obowiązek wykazania szkody i normalnego związku przyczynowego pomiędzy szkodą i działaniem lub zaniechaniem ze strony kierownika jednostki organizacyjnej, który sam musi wykazać ze swej strony, że nie można mu przypisać winy, gdyż powierzone mu obowiązki wykonał z tą własnie starannością, jakiej w konkretnym przypadku wymagał rodzaj pracy i słuszny interes Banku²¹).

3. Wnioski

Jak to podano wyżej, odpowiedzialność kierowników jednostek organizacyjnych powstaje za zawinione niewykonywanie obowiązków kontroli i nadzoru albo zawiniony brak należytej organizacji kontroli i nadzoru w powierzonej im jednostce. Odpowiedzialność ta powstaje wówczas, jeżeli skutek niewykonania obowiązków należących do kierownika jednostki organizacyjnej lub nadużycia władzy wskutek bezczynności nastąpiła szkoda dla Banku lub gospodarki narodowej, pozostająca w normalnym związku przyczynowym z zawinionym działaniem danego kierownika.

Odpowiedzialność powyższa, jako odpowiedzialność za winę własną kierownika jednostki organizacyjnej jest niezależna od odpowiedzialności sprawcy bezpośredniego i istnieje odrębnie i samoistnie w oderwaniu od odpowiedzialności innych osób, w szczególności pracowników danej jednostki organizacyjnej za ich własne czyny.

O rodzaju tej odpowiedzialności i jej ewentualnych skutkach prawnych decyduje przede wszystkim rodzaj działania lub zaniechania ze strony kierownika jednostki organizacyjnej, skutki organizacyjne i gospodarcze tego działania oraz stopień winy danego kierownika.

To ostatnie zagadnienie pozostaje w ścisłym związku z rozmiarem obowiązków kierownika jednostki organizacyjnej oraz rozmiarem staranności z jaką zostały one wykonane.

Jest oczywiste, że w instytucji zatrudniającej znaczną ilość różnego rodzaju pracowników oraz sprawującej bardzo szerokie funkcje gospodarcze odpowiedzialność za nadzór nie może być doprowadzona do absurdu przez przyjęcie, że kierownik jednostki organizacyjnej odpowiada z tytułu nadzoru za każde obiektywnie zawinione działanie jednostki.

Dlatego też zagadnienie powyższe wymaga również opracowania ze strony organizacyjnej oraz wnikliwej analizy na tle każdego konkretnego przypadku.

J. Śledziński

²¹ Podana wyżej problematyka dotyczy jedynie części omawianego zagadnienia, a mianowicie podstaw odpowiedzialności cywilnej kierowników jednostek organizacyjnych.

Dla całkowitego, z prawnego punktu widzenia, naświetlenia omawianego tematu należałoby ponadto przedstawić kilka dodatkowych problemów szczegółowych, jak kwestia rozmiaru staranności, odpowiedzialności wspólnej i solidarnej, przypadki, tryb i terminy dochodzenia cywilnoprawnych roszczeń NBP oraz zasady odpowiedzialności szczególnej. Ze względu jednak na charakter niniejszego opracowania problemy powyższe, jako zagadnienia w dużej mierze techniczno-prawne, zostały w niniejszym opracowaniu pominięte, zwłaszcza że część tej problematyki została ogłoszona drukiem w artykule pod tytułem „Zasady odpowiedzialności majątkowej pracowników za szkody wyrządzone NBP”, ogłoszonym w Nr 2 „Wiadomości NBP” z roku 1957.

ROLA PLANU KREDYTOWANIA W DZIAŁALNOŚCI KREDYTOWEJ ODDZIAŁÓW BANKU

Oddziały Banku mają za sobą doświadczenia czterech kwartałów roku ubiegłego i dwóch kwartałów roku bieżącego w opracowywaniu i praktycznym wykorzystywaniu planów kredytowania. Można zatem podjąć próbę podsumowania oceny, jakiej dokonują oddziały jeśli chodzi o plany kredytowania.

Są oddziały, które właściwie zrozumiały ten instrument analityczny, jako narzędzie ułatwiające nadawanie kierunku polityce kredytowej i działalności kredytowej aparatu kredytowego Banku. Jednak jeszcze duża ilość oddziałów podchodzi z rezerwą do oceny przydatności planów kredytowania. Przyczyna tej rezerwy leży w tym, że plan kredytowania rozumiany jest przez te oddziały jako statystyczne ujęcie sumy podjętych decyzji kredytowych przy zatwierdzaniu kwartalnych wniosków kredytowych przedsiębiorstw oraz jako statystyczne zobrazowanie ich wykonania, bez możliwości wpływania na zmianę tego co się już stało. Stąd konkluzja, że plan kredytowania to druga, a w najlepszym razie uzupełniająca statystyka, dająca tylko pewien pogląd na rozwój i wykonanie działalności kredytowej w danym kwartale. Można stąd wyciągnąć wniosek, że oddziały te patrzą na działalność kredytową, jako na działalność zamkniętą w ramach jednego kwartału, opartą na wnioskach kredytowych składanych i opracowywanych w poszczególnych kwartałach roku, przy czym pomijają perspektywę działania i oddziaływania w skali kilku kwartałów i roku gospodarczego nie mówiąc już o dłuższych okresach.

Drugim powodem jest to, że szeroki aktyw kredytowy posiada i prowadzi swoje arkusze ewidencyjno-analityczne, w których układzie dynamicznym wyczytuje elementy planowania i wykonywania, potrzebne mu w pracy bieżącej i przy opracowywaniu wniosków.

Zachodzi tu jednak poważne nieporozumienie. Plan kredytowania został pomyślany i wprowadzony jako instrument analityczny, który powinien się przyczynić do usprawnienia kierowania działalnością kredytową i do podniesienia jego poziomu. Plan kredytowania i jego wykonanie to narzędzie analizy syntetycznej w zakresie kształtowania się środków i ich pokrycia w układzie działowym i kwartalnym, narzędzie przeznaczone dla dyrektora oddziału i naczelnika wydziału planowania i kredytów, wykorzystywane w roku bieżącym również przez oddziały wojewódzkie i przez Centralę Banku.

Jak wiadomo polityka kredytowa Banku powiązana jest z zadaniami postawionymi gospodarce narodowej w planie narodowo-gospodarczym, uchwalonym przez Sejm. Toteż mówiąc o polityce kredytowej Banku należy mieć na uwadze zarówno ogólne założenia i zadania polityki pieniężno-kredytowej socjalistycznego banku centralnego, jak i proporcje ekonomiczne w zakresie produkcji, zaopatrzenia, dystrybucji, skupu i konsumpcji danego roku, z uwzględnieniem podziału zadań rocznych na poszczególne kwartały.

Jeśli chodzi o poszczególnych realizatorów zadań narodowego planu gospodarczego, to zadania ich ujęte są w rocznych planach techniczno-ekonomicznych i finansowych oraz w planach handlowo-finansowych w układzie rocznym i kwartalnym. Na podstawie tych materiałów, otrzymywanych przez oddziały Banku, jako plany jednostkowe oraz na podstawie własnych materiałów analitycznych i w oparciu o znajomość ekonomiki przedsiębiorstw i ekonomiki branż, jak również w oparciu o wytyczne Prezesa Banku, uterenowione przez dyrektorów oddziałów wojewódzkich oparta być powinna polityka kredytowa oddziałów.

Jeżeli na plan kredytowania patrzeć będziemy pod tym kątem widzenia, to nie będziemy chyba mieli wątpliwości co do jego przydatności praktycznej i operatywnej. Tego instrumentu działania nie można, jak już wspomniano wyżej, rozumieć wąsko w skali miesiąca lub danego kwartału, lecz na tle całego roku gospodarczego, to jest nie tracąc z oka ekonomiki środków materialnych, którymi powinny posługiwać się przedsiębiorstwa danego okręgu bankowego dla osiągnięcia jak najoszczędniejszego i jak najefektywniejszego wykonania zadań rocznych.

Potrzeba powiązania polityki kredytowej Narodowego Banku Polskiego z narodowym planem gospodarczym i z zadaniami jakie są w nim zawarte była kilkakrotnie mocno akcentowana przez Wiceprezesa Banku L. Glucka w referacie wygłoszonym w dniu 19 stycznia bieżącego roku na naradzie dyrektorów oddziałów wojewódzkich na temat węzłowych zagadnień pracy Narodowego Banku Polskiego na rok 1960.

Można zatem twierdzić, że przede wszystkim na tej właśnie mocnej więzi planowania kredytowego z narodowym planem gospodarczym i jego wskaźnikami oparta jest dyrektywność planów kredytowych Banku.

Jak wiemy dyrektywę gospodarczą dla działów gospodarki narodowej, dla resortów, zjednoczeń i przedsiębiorstw stanowią wskaźniki roczne. Przedsiębiorstwa opracowują plan roczny w podziale na kwartały w sposób zapewniający wykonanie planu rocznego, przy czym nie można zakładać pogorszenia wskaźników dla kwartalnego podziału zadań.

W terminach określonych przez właściwe władze oddziały Banku otrzymują techniczno-ekonomiczno-finansowe plany roczne w układzie kwartalnym, badają je, zwłaszcza w zakresie normatywów i zapasów oraz proporcji i podziału funduszu płac, które powinny być wyrazem zastosowania ekonomiki utrzymania stanów środków obrotowych na poziomie niezbędnym do wykonania zadań, z uwzględnieniem oszczędnego zużycia materiałów i racjonalnego cyklu zamówień, dostaw oraz likwidacji nadmiarów posiadanych środków i zapobiegania powstawaniu nowych nadmiarów. Z zagadnieniem tym łączy się również sprawa rotacji, to jest szybkości krążenia środków obrotowych w przedsiębiorstwach od chwili zakupu materiałów

czy towarów, przez produkcję — do momentu sprzedaży. Znajomość szybkości krążenia środków w przedsiębiorstwach jest bowiem ważnym elementem pracy kredytowej oddziałów i stanowi niejako klucz do ich polityki kredytowej.

Wszystkie dane potrzebne oddziałom do ustalenia na poszczególne kwartały i w skali rocznej normatywów, prawidłowych stanów środków i źródeł finansowania oddziały mogą wyliczyć także w prawidłowych relacjach kwartalnych na podstawie planu rocznego, po zbadaniu jego wewnętrznych powiązań oraz na podstawie znajomości organizacji gospodarki przedsiębiorstw i jej krytycznej oceny, która pozwala na eliminowanie przy obliczaniu normatywów, stanów środków obrotowych i źródeł ich finansowania, stanów nadmiernych i wymagających likwidacji.

Wydaje się, że tak powinno wyglądać wiązanie działalności kredytowej oddziałów Banku z narodowym planem gospodarczym, to jest w oparciu o rozdzielone zadania odcinkowe i okresowe tego planu.

Skoro oddziały oceniają plan roczny w jego układzie kwartalnym, to powstaje pytanie jak powiązać ustalanie, na podstawie analizy planu rocznego, poziomu kredytu na finansowanie środków normowanych, a przy kredytowaniu w rachunku rozliczeniowym, również środków nienormowanych. Wiązanie to jest możliwe pod warunkiem, że nie oderwiemy się od podziału zadań rocznych i od odpowiednich proporcji kształtowania się produkcji, obrotu, realizacji, rotacji środków itp.

Dochodzimy zatem do wniosku, że przy podejmowaniu kwartalnych decyzji kredytowych, to jest załatwianiu wniosków kredytowych przedsiębiorstw, oddział Banku powinien mieć zawsze przed oczyma proporcje planu rocznego na dany okres kwartalny i jego dyrektywy, aby w ten sposób uzyskać powiązanie dyrektywności narodowego planu gospodarczego dla danego odcinka gospodarki z dyrektywnością działalności kredytowej oddziału i wtedy dopiero funkcja planu kredytowania, jako operatywnego narzędzia analizy działania, ukaże nam się wyraźnie. Znajdziemy tu bowiem szerszą perspektywę, bo perspektywę kierunkową danego roku gospodarczego, perspektywę rozwoju działu gospodarki narodowej na danym terenie i perspektywę ekonomiki i dynamiki wykonania, zaplanowanej na dany rok.

Aby tę perspektywę uzyskać można by sobie to zadanie ułatwić w ten sposób, że po analizie rocznego planu techniczno-przemysłowo-finansowego można opracować roczny plan kredytowania, oparty na omówionych wyżej założeniach i odpowiednich proporcjach. Z rocznym planem kredytowania, podzielonym na kwartały, moglibyśmy wtedy łatwo porównać sumę decyzji kredytowych w skali kwartału i z rozwojem wykonania, co pozwalałoby na ujawnianie odchyleń i skupianie na nich uwagi oddziałów. W odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw można tę bazę porównawczą uzyskać zaprowadzając sobie odpowiednią ewidencję kredytu potrzebnego na sfinansowanie zadań w poszczególnych kwartałach roku, wyliczonego na podstawie rocznego planu przedsiębiorstwa. Obecny kwartalny plan kredytowania można by chyba traktować jako etap w rozwoju planowości i dyrektywności polityki kredytowej oddziałów Banku na drodze

wiązania działalności pieniężno-kredytowej Banku z narodowym planem gospodarczym.

Można by sobie zadać pytanie czy byłoby możliwe nie tylko sporządzenie rocznego planu kredytowania, powiązanego w sposób wyżej wymieniony z narodowym planem gospodarczym, dla celów porównawczych, lecz także podejmowanie decyzji kredytowych w skali rocznej, podzielonych na poszczególne kwartały, w oparciu o analizę planu rocznego i wynikające z niej wyliczenia.

Otóż wydaje się, że decyzje kredytowe w skali rocznej można by podejmować, zakładając prawidłową analizę zadań rocznych i właściwy ich podział na poszczególne kwartały, co umożliwiłoby nakreślenie niejako w tej decyzji linii kierunkowej rozwoju wykonania planu rocznego, a w szczególności prawidłowego poziomu środków zarówno materialnych jak i finansowych, niezbędnych do wykonania planu w poszczególnych kwartałach i zabezpieczyłoby, przy przyznawaniu przedsiębiorstwom kredytu, w większym stopniu tę dyrektywność w działalności kredytowej, o której była mowa wyżej.

Nasuwać się jednak pewne wątpliwości, czy na przykład ustalanie już w pierwszym kwartale poziomu kredytu dla trzeciego lub czwartego kwartału będzie realne i czy nie spowoduje to w konsekwencji konieczności składania przez przedsiębiorstwa wielu wniosków dodatkowych i podejmowania przez oddziały nowych decyzji, zmieniających poprzednie decyzje kredytowe. Nie można nie brać tej możliwości pod uwagę, trzeba się bowiem liczyć z odchyleniami dodatnimi i ujemnymi w wykonaniu produkcji, sprzedaży, w planach środków i źródeł finansowania. Lecz i obecnie, gdy decyzje te są podejmowane w skali jednego kwartału, który już w samych wnioskach przedsiębiorstw jest z reguły słabo powiązany z założonymi proporcjami planu rocznego na dany okres, występują dodatkowe wnioski i decyzje kredytowe. Wydaje się, że właśnie to wytyczenie linii kierunkowej kredytu, korespondującej z linią wynikającą z podziału zadań rocznych przedsiębiorstw byłoby, logicznie biorąc, słuszniejsze i rzeczywiście odpowiadające wymogom planowania proporcji w gospodarce narodowej, wtedy bowiem wyznaczamy właściwe proporcje i dyscyplinę środków i ich pokrycia, odpowiadającą zadaniom planu rocznego w danym okresie. Oczywiście należy się liczyć z tym, że dodatkowe wnioski kredytowe będą się pojawiały, lecz równocześnie z nimi będzie się pojawiało odchylenie od planu rocznego, które będzie wymagało rozważenia czy nie zniekształca ono wykonania planu rocznego i założonej dla jego wykonania ekonomiki oraz jaką należy w danym przypadku zastosować politykę i decyzję kredytową.

Można też założyć, że na podstawie rocznego planu kredytowego i jego dyrektywności w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw można by uzyskać większy wpływ na wykonanie planu rocznego, przedsiębiorstwo bowiem z góry musiałoby się liczyć z tym, że w przypadku wypaczenia wykonania planu rocznego oddział Banku może, po zbadaniu przyczyn, odmówić pozytywnego załatwienia dodatkowego wniosku kredytowego.

Obecnie w wielu przedsiębiorstwach istnieje jeszcze praktyka przymierzania wykonania planu rocz-

	Rok poprzedni		Rok bieżący		Pierwszy kwartał			Drugi kwartał			Trzeci kwartał			Czwarty kwartał		
	wyko- nanie	pro- cent	plan	wskaźnik procento- wy do roku poprzed- niego	plan	procent planu rocznego	stosunek procentowy do roku poprzed- niego	plan	procent planu rocznego	stosunek procentowy do roku poprzed- niego	plan	procent planu rocznego	stosunek procentowy do roku poprzed- niego	plan	procent planu rocznego	stosunek procentowy do roku poprzed- niego
1. Dane podstawowe Produkcja w ce- nach porównywal- nych Produkcja w ce- nach zbytu Koszty produkcji w tym koszty: a) materiałowe b) osobowe sprzedaż akumulacja zysk strata																
	Rok poprzedni		Rok bieżący		Pierwszy kwartał			Drugi kwartał			Trzeci kwartał			Czwarty kwartał		
	przychód	rozchód	przychód	rozchód	przychód	rozchód		przychód	rozchód		przychód	rozchód		przychód	rozchód	
2. Ruch zapasów Materiały Wyroby gotowe																
Stany zapasów	31.XII.		31.I.		31.III.			30.VI.			31.IX.			31.XII.		
					norma- tyw	plan	wskaźnik procentowy zmiany w sto- sunku do ro- ku poprzed- niego	norma- tyw	plan	wskaźnik procentowy zmiany w sto- sunku do ro- ku poprzed- niego	norma- tyw	plan	wskaźnik procentowy zmiany w sto- sunku do ro- ku poprzed- niego	norma- tyw	plan	wskaźnik procentowy zmiany w sto- sunku do ro- ku poprzed- niego
Materiały Produkcja w toku i półfabrykaty Wyroby gotowe Rozliczenia między- okresowe Towary Ogółem																
4. Obliczenie kredytu Zapasy po wyłącze- niu Normatyw Stany ponadnorma- tywne Fundusze własne w obrocie i pasywa stałe Niedobór funduszy własnych Potrącenia Kredyt ponadnor- matywny Razem																

nego w jego poszczególnych elementach dopiero w okresach sprawozdawczych, które jeśli chodzi o analizę opisową, jak wiemy, wydłużyły się, gdyż sprawozdanie opisowe jest opracowywane tylko na półroczu i na koniec roku.

Natomiast przy zamówieniach materiałów, przy kształtowaniu produkcji w okresach miesięcznych i kwartalnych nie bierze się pod uwagę podziału zadań przypadających na dany okres i proces ten odbywa się w dużej jeszcze mierze nierytmicznie a niekiedy nawet żywiołowo.

Na podstawie jednego okresu kwartalnego oddział nie uzyskuje w ramach obecnych urzędzeń analitycznych, a zwłaszcza na podstawie układu samego wniosku kredytowego pełniejszych możliwości oceny czy i w jakim stopniu wielkość podanych we wniosku kredytowym przedsiębiorstwa środków i źródeł ich pokrycia odpowiada proporcjom wynikającym z planu rocznego. Istnieje tu wprawdzie duża elastyczność w dostosowaniu kredytu do okresowego kształtowania się środków w danym kwartale, jednak równocześnie gubi się przy tej okazji w mniejszym lub większym stopniu założona w planie rocznym linia rozwojową wykonania i jej perspektywy.

Urządzenie organizacyjne, zmierzające do zabezpieczenia tej linii w działalności kredytowej oddziału przyczyniłoby się już w samym założeniu do zwiększenia w przedsiębiorstwach rytmiczności i dyscypliny wykonania planu rocznego. W tych warunkach oddziały mogłyby zaoszczędzić czas poświęcany obecnie na powtarzanie się co kwartał spiętrzonymi falami analize i załatwianie wniosków kredytowych przedsiębiorstw i poświęcić go na wzmożenie działalności inspekcyjnej a przede wszystkim na pogłębienie analizy przebiegu wykonania i badania przyczyn powstających odchyleń.

Dodatkowe wnioski kredytowe istniałyby w dalszym ciągu, trudno bowiem założyć idealny rozwój zarówno wykonania planu przez przedsiębiorstwa

jak i nieomylną trafność podejmowanych decyzji kredytowych w skali rocznej. Wydaje się jednak, że ilość tych wniosków nie byłaby większa od ogólnej ilości wniosków kwartalnych i dodatkowych, składanych obecnie. Byłaby ona raczej mniejsza i rozkładałaby się przy tym w czasie, co pozwoliłoby na lepsze wgłębienie się w przyczyny składania przez przedsiębiorstwa wniosków dodatkowych.

Założenie to potwierdza doświadczenie IX Oddziału Miejskiego w Warszawie, który prowadzi eksperymentalne kredytowanie pięciu przedsiębiorstw terenowego przemysłu odzieżowego. Oddział już obecnie stwierdza, że napływ wniosków kredytowych ze strony tych przedsiębiorstw jest mniejszy i że korzystnie dla oddziału rozkłada się w czasie, co pozwala zarówno na głębszą analizę wniosków jak i na wiązanie ich z inspekcją. Należy przy tym zauważyć, że przedsiębiorstwa terenowego przemysłu odzieżowego nie należą do przedsiębiorstw o ustabilizowanym profilu produkcji i o uregulowanym zaopatrzeniu, co pociąga za sobą zmienność wielu elementów w działalności gospodarczej tych przedsiębiorstw.

Ten kierunek koncepcji kredytowej nasuwa się z konieczności, jeżeli szukamy sposobu możliwie najlepszego powiązania działalności z narodowym planem gospodarczym i wydaje się, że realizacja tej koncepcji przyczyniłaby się w dużej mierze do podniesienia na wyższy poziom dyrektywności planu kredytowego na poszczególnych szczeblach aparatu bankowego, należy bowiem założyć, że oddziałowe, roczne plany kredytowania przedsiębiorstw byłyby, tak jak to już obecnie ma miejsce w odniesieniu do planów kwartalnych, przysyłane do oddziałów wojewódzkich i do Centrali Banku oraz, że Centrala Banku uzyskiwałaby oddolny materiał, który byłby wykorzystywany do opracowania przedkładanych rządowi w okresach kwartalnych planów kredytowych i przy przekazywaniu oddziałom Banku kwartalnych wytycznych.

J. Gładysz

KREDYTY ROZWOJOWE

Do roku 1955 fundusze własne, tworzone prawie wyłącznie ze środków budżetu, były w przedsiębiorstwach przemysłowych zasadniczym źródłem finansowania środków trwałych i normatywnych środków obrotowych. Kredyt bankowy, uważany jako instrument planowego, wtórnego rozdziału środków, tylko przejściowo zwolnionych w gospodarce narodowej, nie był wykorzystywany na finansowanie środków trwałych i zapasów normatywnych jako celów o małym stopniu elastyczności. Drugą przyczyną, charakteru raczej administracyjnego tego ograniczenia roli kredytu było ścisłe przestrzeganie wyodrębnienia działalności eksploatacyjnej od działalności inwestycyjnej i wobec tego wyodrębnienie źródeł i metod finansowania tych obu sfer.

Decentralizacja przedsiębiorstw oraz zwracanie coraz większej uwagi na całokształt ich działalności gospodarczej, to jest łącznie na działalność eksploatacyjną i inwestycyjną, sukcesywnie zwiększały samodzielność ich decyzji w sprawach gospodarki

finansowej, zwłaszcza w dziedzinie powiększania funduszy własnych z zysku i funduszy obcych z kredytów bankowych oraz środków trwałych i normatywnych zapasów produkcyjnych. Wzrost samodzielności finansowej zwiększył z kolei możliwości finansowania gospodarczego rozwoju przedsiębiorstw przede wszystkim z ich własnej akumulacji. Praktyka wykazała, że duże możliwości zwiększenia środków na sfinansowanie celów rozwojowych uzyskano także z upłynnienia niektórych składników majątkowych przedsiębiorstw. Ponadto stworzono możliwości zaciągania kredytów inwestycyjnych, a więc powstały warunki do inwestowania także przed nagromadzeniem funduszy własnych.

Pierwszym wyłomem w zasadzie finansowania rozszerzonej reprodukcji przedsiębiorstw prawie wyłącznie metodą budżetową¹⁾ było wprowadzenie (od

1) „prawie wyłącznie”, bo remont kapitalny finansowany ze środków przedsiębiorstwa powoduje z reguły zwiększenie mocy produkcyjnej, gdyż wyjątkowo tylko przywraca się pierwotną zdolność. Ponadto remontowi towarzyszy zazwyczaj modernizacja.

dnia 1 października 1955 roku) pojęcia małej mechanizacji i racjonalizacji. Różnica polegała nie tylko na tym, że bezterminową i bezprocentową dotację skarbową zastąpiono kredytem bankowym, ale — i to przede wszystkim — na tym, że przedsiębiorstwa uzyskały wtedy po raz pierwszy większą samodzielność w dziedzinie swej rozbudowy, regulowanej dotąd przez decyzje i czynniki odgórne. Ponadto było to pierwsze odejście od zasad wyłączności kompetencyjnej Banku Inwestycyjnego w zakresie finansowania potrzeb inwestycyjnych i od rygorystycznego dzielenia działalności finansowej przedsiębiorstw na dwie zupełnie odrębne sfery — eksploatacyjną i inwestycyjną.

Późniejsza ewolucja, zaznaczająca się wyraźnie w dążeniu do wyodrębniania funduszków przedsiębiorstw od budżetu państwa, doprowadziła do zlikwidowania mechanicznego zaopatrywania przedsiębiorstw państwowych w środki państwowe w oparciu o odgórnie ustalone normatywy²⁾. Dla realizacji tego zadania uruchomiono instytucję funduszu rozwoju, który finansuje wzrost (uzupełnienie) własnych produkcyjnych środków obrotowych przedsiębiorstw³⁾ i zasila fundusze inwestycyjno-remontowe. Podział tej akumulacji własnej na zapasy i środki trwałe — a więc także wysokość i struktura funduszków własnych — zależy od decyzji przedsiębiorstwa, które samo określa wysokość swych normatywów, z tym że przede wszystkim musi nasyścić swe potrzeby normatywne.

Taka konstrukcja funduszu rozwoju wypływa ze zrozumienia ścisłych związków pomiędzy „inwestycjami sensu stricto i inwestycjami w zapasach”⁴⁾. W skali całej gospodarki narodowej powiązanie to jest wynikiem tego, że „oba te elementy stanowią akumulowaną część dochodu narodowego”⁴⁾ wskutek czego — przy danym dochodzie — określone tempo wzrostu stopy życiowej zależy od utrzymania określonych łącznych granic wzrostu zapasów i wysokości inwestycji. Ponadto mniejsze zapasy pozwalają na większe obciążenie dochodu narodowego inwestycjami oraz zwalniają pokrycie materiałowe dla inwestycji. W skali zaś przedsiębiorstwa „nie można mierzyć efektywności inwestycji w środkach trwałych bez uwzględnienia przyrostu zapasów, koniecznego dla uruchomienia i zachowania ciągłości produkcji”⁴⁾. Ta ścisłość powiązań znajduje zresztą wyraz także w praktyce, która wyciągnęła wnioski z tego, że granice pomiędzy środkami trwałymi i zapasami są trudne do wytyczenia i muszą być umowne i to zarówno w skali konkretnego przedsiębiorstwa (wartość ponad 1.000.— złotych i zużycie ponad rok) jak i w całej gospodarce narodowej, gdzie „ten sam przedmiot może być raz elementem środków obrotowych (na przykład parowóz w wytwórni taboru kolejowego), raz środków trwałych (na przykład parowóz w eksploatacji), zależnie od roli, jaką aktualnie spełnia w danym cyklu obrotowym środków produkcji”⁵⁾.

Ewolucja sposobu i tempa wzrostu funduszków własnych i ich odpowiedników w aktywach nie znalazła jednak odbicia w naszym systemie kredyto-

wym. „Pula kredytów normatywnych (poza kredytami dla handlu, które wymagają odrębnego traktowania) nie została związana z pulą kredytów na inwestycje zdecentralizowane”⁶⁾. Niezmienne trwa podział na kredytowanie działalności eksploatacyjnej i na kredytowanie działalności inwestycyjnej, z tym że kredytem obrotowym jest każdy kredyt nieinwestycyjny⁷⁾. Wobec tego kredyt normatywny w przemyśle, wiązany dotąd wyłącznie z normatywnymi środkami obrotowymi, przy wszystkich analizach i przy badaniu swego pokrycia w planie kredytowym, nie jest nigdy rozpatrywany pod kątem widzenia swego charakteru inwestycyjnego.

Jednym z głównych celów kredytu bankowego jest zapewnienie nie tylko zasadniczych proporcji narodowego planu gospodarczego⁸⁾, lecz także zapewnienie proporcji cząstkowych, to jest równoważących zapotrzebowanie i źródła finansowe konkretnych przedsiębiorstw. Im większa decentralizacja przedsiębiorstwa, tym ważniejsza rola kredytu jako świadomego narzędzia banku, zapewniającego prawidłowe proporcje przy podziale i wykorzystywaniu zasobów gospodarczych. W gospodarce rozwojowej zapewnienie proporcjonalnego rozwoju gospodarki w dziedzinach pozostawionych zdecentralizowanej decyzji przedsiębiorstw powinno być zasadniczym celem kredytu inwestycyjnego, jako uzupełniającego źródła finansowania wzrostu środków trwałych⁹⁾. W naszym systemie kredytowym takie samo zadanie jak kredyt na inwestycje zdecentralizowane spełnia także kredyt normatywny, jeśli służy jako uzupełniające źródło finansowania wzrostu normatywnych środków obrotowych, a więc finansowania inwestycji w zapasach¹⁰⁾.

Zgodnie z dotychczasową praktyką, przewidywanie powstania zapasów nadających się do kredytowania w granicach normatywu, które nie mogą być pokryte prawidłowym stanem funduszków własnych w obrocie i pasywami stałymi, jest wystarczającym uzasadnieniem dla przyznania w przemyśle kredytu normatywnego. Przedsiębiorstwo nie ma obowiązku omawiania przyczyn utrzymywania nadających się do kredytowania środków normowanych w wysokości nie przekraczającej normatywów. Bank nie ma podstaw do regulowania kredytów normatywnych drogą ustalenia prawidłowych zasad kredytowania, jak to czyni przy kredytach ponadnormatywnych¹¹⁾ i w praktyce wyciąga konsekwencje kredytowe tylko w przypadkach nieprawidłowego ustalenia normatywów, wadliwego wyliczenia pasywów stałych lub nieprawidłowego stanu funduszków własnych w obrocie — a więc w przypadkach natury raczej formalnej. Natomiast przed-

6) M. Kucharski „Fundusz rozwoju przedsiębiorstw”.

7) podobnie zresztą nie znalazł odbicia rozwój kredytów konsumpcyjnych.

8) „kredyt nie może wystąpić wyłącznie w roli ewidencji stosunków rzeczowych, lecz powinien mieć samodzielną funkcję, jako narzędzie zapewniające proporcjonalny rozwój gospodarki narodowej” (J. Pull: K. Wyśledkom konferencji o ułohu úveru (Finance a úver nr 10/1959).

9) A. Zwass: „Z praktyki i teorii kredytowania w Czechosłowacji” (Wiadomości NBP Nr 5/1960).

10) J. Wierzbicki w cytowanym wyżej artykule „Zagadnienia samofinansowania” potrzebę wspólnej puli dla kredytów normatywnych i na inwestycje zdecentralizowane uzasadnia koniecznością przeciwdziałania manipulacjom przedsiębiorstw, które pomimo zwiększenia szybkości krążenia środków obrotowych nie zmniejszają wysokości normatywów, aby otrzymać wyższe kredyty normatywne. Uzyskane w ten sposób nadwyżki pozwalają na to, aby nie podwyższać normatywów pomimo wzrostu produkcji i wszystkie środki funduszu rozwoju przeznaczyć na cele inwestycyjne. W ten sposób kredyt normatywny zastępuje pośrednio kredyt na inwestycje zdecentralizowane.

11) M. Kucharski: „Jeszcze o zapasach, kredycie i pieniądzu” (Wiadomości NBP Nr 9/1959 strony 436 i 437).

2) J. Wierzbicki „Zagadnienia samofinansowania przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej” Wiadomości NBP Nr 4 i 5 1960 rok (strona 163).

3) w tej ich części, która jest niezbędna do prowadzenia przedsiębiorstw, — tak zwanych „środków obrotowych rozdzielonych” według terminologii Z. Fedorowicza.

4) M. Kucharski: „Fundusz rozwoju przedsiębiorstw” Życie Gospodarcze 38/1959.

5) J. Wierzbicki „Finanse i kredyt” strona 96.

siębiorstwa w ramach swobody decyzji, opartej o rachunek gospodarczy, mają prawo odpisy na fundusz rozwoju, ustalone dla nich przez właściwe zjednoczenie, dzielić na sfinansowanie przyrostu produkcyjnych środków obrotowych (czyli na pokrycie wzrostu normatywów) i na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych i remontowych, ustalonych w planie. W takim stanie rzeczy obowiązek banku zachowania właściwych, planowanych proporcji rozwoju drogą odpowiedniej polityki kredytowej jest utrudniony.

Możliwość stosowania polityki bardziej celowej i bardziej skutecznej — bo wpływającej na właściwy stan zapasów w tych wszystkich przedsiębiorstwach, którym zależy na inwestowaniu¹²⁾ można uzyskać, gdy zasadniczą funkcję kredytu normatywnego na zapasy uznamy kredytowanie rozwoju. Chodzi więc o przerzucenie uwagi z formalnej roli dotychczasowego kredytu normatywnego, to jest dopełniania pokrycia normatywów, na prawo i obowiązek kontrolowania i kształtowania przez kredyt proporcji wzrostu pomiędzy środkami trwałymi i tymi środkami obrotowymi, które chronione powagą normatywu były dotąd finansowane niejako automatycznie.

Na bazie powyższych argumentów wysuwam koncepcję stworzenia osobnej kategorii kredytów, regulowanych własnymi odrębnymi zasadami kredytowania, tak jak istnieją odrębne zasady kredytowania działalności eksploatacyjnej kredytami obrotowymi. W skład tych kredytów na działalność inwestycyjną, które można by objąć wspólną nazwą „kredytów rozwojowych”, wchodziłyby:

- a) dotychczasowe kredyty na inwestycje zdecentralizowane,
- b) dotychczasowe kredyty na kapitalne remonty,
- c) dotychczasowe kredyty normatywne (na zapasy) w przemyśle, które można by nazwać „normatywnymi kredytami rozwojowymi”¹³⁾.

Jako kredyty obrotowe pozostałyby więc kredyty normatywne w handlu oraz ta część dotychczasowych kredytów normatywnych w przemyśle, która nie finansuje zapasów. Oczywiście jako kredyty obrotowe pozostałyby kredyty ponadnormatywne, kredyty na finansowanie obrotu towarowego, kredyty na należności od odbiorców (być może bez kredytów na należności z tytułu sprzedaży ratalnej, dla których można by stworzyć trzecią kategorię — „kredytów konsumpcyjnych”¹⁴⁾, kredyty na inne rozliczenia i ewentualnie kredyty specjalne.

Zasady kredytowania, obowiązujące dla dotychczasowych kredytów na inwestycje zdecentralizowane i dla dotychczasowych kredytów na kapitalne remonty, pozostałyby bez zmiany. Natomiast trzeba

by uwzględnić dodatkowo pewne specyficzne przesłanki dla „normatywnych kredytów rozwojowych”. W szczególności trzeba by uwzględnić, że:

1. Kontrolowanie „normatywnego kredytu rozwojowego” ma między innymi na celu:

a) przeciwdziałanie manipulacjom przedsiębiorstw, na przykład kontrolowanie, czy pasywa stałe były właściwie ustalone, czy wysokość normatywów na zapasy odpowiada warunkom pracy przedsiębiorstw, czy są realizowane mobilizujące założenia w zakresie zmniejszenia przyrostu zapasów,

b) w przypadku rozbieżności w czasie pomiędzy wzrostem normatywów a nagromadzeniem środków z funduszu rozwoju kontrolowanie terminowego przelewania środków z funduszu rozwoju lub śledzenie, czy zapasy nie są przedwcześnie gromadzone (to znaczy czy terminy wzrostu normatywów odpowiadają rzeczywistym potrzebom produkcji, lub czy terminy wzrostu zapasów odpowiadają terminom wzrostu normatywów),

c) w przypadku zbyt niskiego stanu funduszu rozwoju badanie przyczyn rentowności zbyt niskiej lub narastającej w tempie powolniejszym od planu.

2. Kierowanie rozwoju „normatywnym kredytem rozwojowym” (w obecnym systemie finansowym poprawianie przez odpowiednią politykę kredytową proporcji i terminów rozdziału środków funduszu rozwoju czyli wpływanie na właściwą efektywność bodźców tkwiących w systemie funduszu rozwoju) powinno być wykonane przede wszystkim metodą ekonomiczną, to jest przy pomocy stopy procentowej. „Normatywne kredyty rozwojowe” (na zapasy) powinny być więc znacznie droższe od kredytów na inwestycje zdecentralizowane wtedy, gdy chcemy preferować inwestycje w środkach trwałych. Podobny skutek można osiągnąć przez proponowanie szybkich terminów spłaty. Natomiast przyznawanie kredytu w nieprzekraczalnej wysokości (limitowanie dla konkretnego przedsiębiorstwa) należy stosować w ostateczności wtedy, gdy nie mamy zaufania do kalkulacji potrzeb przedsiębiorstwa, gdy przedsiębiorstwo wcale nie kalkuluje elementów swego rozwoju, lub gdy środki ekonomiczne nie skutkują.

Jako zasadę należałoby przyjąć, aby „normatywne kredyty rozwojowe” finansowały tylko zapasy i to zapasy niezbędne, a więc możliwie najniższe. Należy jednak dbać o to, aby nie wywołać skutku niepożądanego, to znaczy nie spowodować nieuzasadnionej ekonomicznie zmiany (dokonanej przez zjednoczenie lub samowolnie przez przedsiębiorstwo) klucza podziału funduszu rozwoju i nie zepsuć pierwotnej proporcji — oczywiście w przypadku, gdy ta proporcja była dobra.

Wyłączenie kredytu normatywnego na zapasy z kredytów obrotowych i objęcie go zasadami dla kredytów inwestycyjnych jest celowe, pomimo że kredyty normatywne w przemyśle w skali całej gospodarki narodowej nie są wysokie. W skali bowiem konkretnego przedsiębiorstwa mogą to być sumy o poważnym znaczeniu, niezależnie zaś od tego kontrolowanie pozornego (kwotowo) marginesu może rzucać światło i skutecznie wpływać na całe zagadnienie rozwoju danego przedsiębiorstwa, a nawet branży.

K. Neumann

¹²⁾ M. Kucharski w artykule: „Przeciw postulatowi stałego udziału kredytu w finansowaniu zapasów normatywnych” (Wiadomości NBP Nr 5/1960), na stronie 208 stwierdza, „że najbardziej skutecznym narzędziem kontroli są kredyty inwestycyjne... podczas gdy odmowa kredytowania zapasów... ma bardzo ograniczony skutek”. Powołanie więc kredytu na zapasy z kredytem inwestycyjnym zwiększy skuteczność kredytu na zapasy normatywne.

¹³⁾ Oczywiście nie chodzi tu o te kredyty normatywne, które pokrywają normatywy w imię koncepcji zapewnienia udziału kredytu w finansowaniu normatywów na przykład w przemyśle lekkim. Kredyty te bowiem nie finansują rozwoju i zastępują pokrycie istniejące, a dla pewnych celów przejściowo wycofane.

¹⁴⁾ Kredyty te mogłyby zresztą objąć finansowanie także innych celów, na przykład kredyty ziemniaczane na zakup ziemniaków.

WSPÓŁCZESNA PROBLEMATYKA KAPITALISTYCZNYCH BANKÓW CENTRALNYCH*)

Ujęcie zadań kapitalistycznych banków centralnych w dobie obecnej jest znacznie trudniejsze niż to bywało w okresach poprzednich. Formuły zawarte w dawniejszych ustawach bankowych, wymieniające „utrzymanie stałości waluty” oraz „regulowanie obiegu pieniężnego i kredytu”, jako podstawowe obowiązki banków centralnych są zbyt ogólne, aby w skomplikowanych warunkach współczesnej gospodarki kapitalistycznej mogły stanowić praktyczne drogowskazy dla działalności i polityki bankowej.

Przy nowelizacji ustaw niektórych europejskich banków centralnych dodano tylko niewiele do tradycyjnych sformułowań, na przykład ustawa o Banku Austriackim z roku 1955 ustala, że bank powinien czuwać nad utrzymaniem wartości pieniądza „zarówno co do jego wewnętrznej siły nabywczej jak i w stosunku do stałych pieniędzy zagranicznych”.

Najnowsza ustawa o Niemieckim Banku Federalnym z lipca 1957 roku ogranicza się do stwierdzenia — i to nieco mętnie zredagowanego — że bank „reguluje przy pomocy uprawnień polityki walutowej, jakie mu przysługują na podstawie ustawy, obieg pieniężny i zaopatrywanie kredytowe gospodarstwa w celu zabezpieczenia waluty oraz dba o bankowe przeprowadzanie obrotów płatniczych wewnątrz kraju i z zagranicą”.

Natomiast poza Europą, z okazji nadawania powstającym lub reformowanym bankom nowych statutów, zarysowały się próby sprecyzowania zadań banku w sposób bardziej szczegółowy, obejmujący wszechstronnie liczne obowiązki, jakim nowoczesny bank centralny ma sprostać. Próby takie znalazły wyraz na przykład w statutach niektórych banków Ameryki Łacińskiej, opracowywanych przy współudziale rzeczoznawców ze Stanów Zjednoczonych. Na przytoczenie zasługuje ustawa o utworzeniu banku centralnego w Paragwaju z roku 1944 z tego względu, że bardzo ściśle ujmuje zadania banku. Główne artykuły tej ustawy zawierają między innymi wskazania, że:

— W dziedzinie spraw wewnętrznych bank będzie dostosowywał obieg pieniędzy i politykę kredytową do rozwoju sił wytwórczych kraju oraz będzie nie dopuszczał do inflacji i spekulacyjnych nadużyć, szkodliwych dla najistotniejszych interesów narodowych,

— W dziedzinie spraw zagranicznych bank będzie:

- a) utrzymywał wartość zewnętrzną i wymienialność waluty narodowej,
- b) gromadził wystarczające rezerwy w walutach zagranicznych, w celu uwolnienia kraju od niewłaściwej presji zewnętrznej i w celu umożliwienia bankowi łagodzenia przez odpowiednią politykę monetarną i kredytową szkodliwych skutków, jakie wynikają dla obiegu pieniądza, kredytu i działalności ekonomicznej z powodu wahań bilansu płatniczego,
- c) regulował anormalne ruchy kapitałów pomię-

dzy krajem a zagranicą w ten sposób, aby nie dopuścić do szkodliwego ich oddziaływania na rynek wewnętrzny.

Również ustawa banku centralnego Republiki Argentynskiej z roku 1946 zawiera nowoczesne sformułowanie, mówiąc w artykule 3, że bank będzie miał za zadanie:

„...inicjowanie i prowadzenie — w ramach swych możliwości ustawowych — takiej polityki ekonomicznej, która umożliwiałaby utrzymanie wysokiego poziomu działalności gospodarczej, mogącej zapewnić jak największe wykorzystanie rozporządzalnych zasobów ludzkich i materialnych oraz harmonijny rozwój gospodarstwa w taki sposób, aby wzrost bogactwa narodowego pozwalał podnosić poziom życiowy mieszkańców kraju”.

Podobnie statuty innych nowych banków (np. Konga Belgijskiego, Izraela, Republiki Dominikańskiej) wymieniają wśród zadań banku centralnego zapewnienie rozwoju gospodarczego, wzrost produkcji i zatrudnienia, pełne wykorzystanie zasobów i środków produkcyjnych lub też podobne cele o znaczeniu ogólnogospodarczym.

Wszystkie próby tego rodzaju ujęcia zadań banku centralnego w paragrafy statutu mogą oczywiście mieć tylko znaczenie ramowych wskazań, a nie mogą wyczerpywać problematyki występującej w ciągle nowych i stale zmieniających się warunkach. Toteż spotkać się można z tym, że kierownicy banków centralnych w swych wypowiedziach w coraz to nowy sposób ujmują zadania banków w konkretnych sytuacjach, a rozprawy ekonomiczne i publikacje fachowe na temat właściwych zadań banków centralnych urastają do rozmiarów coraz to większych bibliotek.

Jeżeliby na podstawie tych licznych rozważań nad zadaniami banków centralnych dokonać próby zestawienia w s z y s t k i c h zadań, jakie powinny przyświecać współczesnym bankom centralnym, to katalog taki byłby bardzo długi i obejmowałby — jako najważniejsze — co najmniej następujące cele, do realizacji których bank centralny powinien dążyć bądź we własnym zakresie, bądź przy współdziałaniu z innymi organami państwowej polityki gospodarczej:

- zapewnienie stałego parytetu w stosunku do złota lub walut zagranicznych,
- zapewnienie stałego poziomu cen, czyli stałej siły nabywczej jednostki pieniężnej na rynku wewnętrznym,
- regulowanie rozmiarów, rozdziału i ceny kredytu,
- zapewnienie pełnego zatrudnienia,
- zapewnienie rozwoju sił wytwórczych i zrównoważonego wzrostu dochodu narodowego,
- zapewnienie wzrastających rozmiarów konsumpcji na głowę ludności,
- przeciwdziałanie ostrym wahaniom cyklu koniunkturalnego,
- zapewnienie płynności i wypłacalności całego systemu bankowego wewnątrz kraju oraz wymienialności pieniądza krajowego na waluty zagraniczne,

*) Artykuł niniejszy stanowi wyjątek z większej pracy autora, jaka pod tytułem „Bankowość w krajach kapitalistycznych — Problemy teorii i praktyki” ukaże się w niedługim czasie nakładem PWN.

— zapewnienie wzrastających rozmiarów wymiany gospodarczej z zagranicą,

— zharmonizowanie wewnętrznego rozwoju gospodarczego ze skoordynowaną współpracą międzynarodową.

Już samo wymienienie tych postulatów — a nie jest ono bynajmniej wyczerpujące — nasuwa wiele krytycznych uwag i wątpliwości, bliższa ich analiza doprowadza do wniosku, że w żywiolowo i bezplanowo kształtującej się gospodarce kapitalistycznej muszą powstawać między tymi postulatami wewnętrzne sprzeczności, utrudniające lub wprost uniemożliwiające r ó w n o c z e s n e spełnianie wszystkich zadań. Dokonanie właściwego wyboru między różnymi zadaniami i ustalenia hierarchii pomiędzy tymi, które w d a n e j c h w i l i wysuwają się na przodujące miejsce, stanowi przeto najważniejsze a odpowiedzialne zadanie kierowników banków centralnych.

Wykonywanie tego obowiązku, a zatem i wybór właściwych środków działania sprawia trudności ze względu na to, że wzajemny stosunek poszczególnych zadań oraz znaczenie, jakie się im przypisuje w danej chwili, zmieniają się w zależności od licznych czynników natury zarówno koniunkturalnej, jak i strukturalnej.

Spośród zagadnień o charakterze strukturalnym wysuwa się pytanie, w jakim stopniu należy zapewnić priorytet postulatowi stałego parytetu waluty w stosunku do złota, wówczas gdy utrzymanie tej stałości może wpłynąć niekorzystnie na wewnętrzny rozwój gospodarczy kraju. Problem ten omówił obszernie Keynes już w roku 1930, stwierdzając, że:

„...przynależność do międzynarodowego standardu zmierza do niepotrzebnego ograniczenia władzy banku centralnego w zakresie takiego kształtowania wewnętrznej sytuacji gospodarczej, która by utrzymała wewnętrzną stabilizację i optymalny stan zatrudnienia... Jeżeli kryzys powstaje w kraju dłużniczym, to w dziewięciu przypadkach na dziesięć następstwem tego jest czasowe odstępianie od standardu międzynarodowego”¹⁾.

Na tle tak postawionej tezy nasuwa się pytanie czy i w jakich warunkach należy zrezygnować z utrzymania stałego parytetu, jeżeli wydaje się to celowe dla wewnętrznego rozwoju gospodarczego. Pytanie to wystąpiło ze szczególnym nasileniem podczas powszechnego kryzysu gospodarczego lat trzydziestych w licznych krajach, między innymi również w Polsce i było wówczas niejednolicie rozwiązywane.

Po drugiej wojnie światowej problem ten stał się jednym z najważniejszych zagadnień rozpatrywanych na międzynarodowej konferencji finansowej w Bretton Woods przy ustalaniu zadań Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Do statutu Funduszu wprowadzono wówczas zasadę, że państwo członkowskie może wystąpić do władz Funduszu z wnioskiem o zmianę parytetu swej waluty tylko wówczas, gdy chodzi o usunięcie zasadniczego braku równowagi. Bliższe określenie tego pojęcia sformułowano w następującym komentarzu:

„...zasadniczy brak równowagi w gospodarce danego kraju istnieje wówczas, gdy przywrócenie lub utrzymanie zadowalającego stanu działalności gospodarczej, zatrudnienia i dochodu narodowego, a równocześnie zapewnienie równowagi bilansu płatniczego nie może być osiągnięte bez zastosowania nadzwyczajnych środków obrony w postaci zmiany parytetu, podwyższenia taryf celnych lub stosowania ograniczeń obrotów płatniczych z zagranicą”²⁾.

Mimo tego teoretycznie trafnego sformułowania ustalenie w danej chwili politycznie właściwych posunięć może być w praktyce różne i często bywa sporne. Należy przypomnieć, że gdy w latach powszechnego kryzysu gospodarczego Wielka Brytania odstąpiła od parytetu złota, Keynes wyraził przekonanie, że „...Wielka Brytania nigdy nie użyje metody operowania stopą procentową dla obrony bilansu płatniczego w takich warunkach, w których mogłaby ona wywołać w kraju bezrobocie”³⁾.

Wbrew tej tezie i wbrew doświadczeniom — na ogół korzystnym — z lat 1931—1939 rząd Wielkiej Brytanii nie zawahał się w obronie kursu funta sterlinga podnieść stopę procentową w jesieni 1957 roku do niezwykle wysokiego poziomu 7% i wprowadzić ostre ograniczenia kredytowe z pełną świadomością ryzyka, że postępowanie to może odbić się niekorzystnie na stanie zatrudnienia.

Sprzeczność między postulatami niezmienności wartości pieniądza a zapewnieniem optymalnego rozwoju gospodarczego stała się w ostatnich latach przedmiotem bardzo ożywionych dyskusji w nieco odmiennym ujęciu, a mianowicie utrzymania stałej siły nabywczej jednostki pieniężnej na rynku krajowym.

Wiadomo, że wewnętrzna siła nabywcza jednostki pieniężnej uległa bardzo znacznemu obniżeniu także w tych krajach, w których parytet waluty w stosunku do złota pozostał niezmienny. Na przykład siła nabywcza dolara w Stanach Zjednoczonych i franka szwajcarskiego spadła w ciągu ubiegłego dwudziestolecia mniej więcej do połowy. Na tle takiego spadku nabrała dużej wagi teza, że polityka banku centralnego powinna przede wszystkim przeciwdziałać objawom tego rodzaju i zdążyć wszelkimi środkami do zapewnienia stałej wewnętrznej siły nabywczej jednostki pieniężnej. Ważnym argumentem na poparcie tej tezy jest twierdzenie, że tylko stabilizacja siły nabywczej pieniądza może zapewnić zaufanie do pieniądza jako podstawowy warunek narastania oszczędności pieniężnych, będących niezbędną podstawą finansowania inwestycji i warunkiem powszechnego dobrobytu. Polityce mającej na celu zapewnienie stałej siły nabywczej pieniądza należy zdaniem zwolenników tego poglądu nadać priorytet nawet wówczas, gdy wprowadzenie ograniczeń kredytowych lub inne formy polityki antyinflacyjnej miałyby odbić się niekorzystnie na tempie wzrostu gospodarczego czy nawet spowodować zahamowanie rozwoju gospodarczego i groźbę bezrobocia.

Przeciw tym poglądom wysuwane są argumenty stawiające na pierwszym miejscu postulat zapew-

²⁾ Robert Triffin, „National Central Banking and the International Economy” (Postwar economic Studies, wydany przez Board of Governors the Federal Reserve System) September 1947, strona 77.

³⁾ J. M. Keynes — Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza. Warszawa 1956 rok, strona 426.

¹⁾ J. M. Keynes, A treatise on money, Vol II, strona 309.

nienia takiego wzrostu działalności gospodarczej, który usuwałby niebezpieczeństwo strukturalnego bezrobocia. W myśl tych poglądów pewien stopień wzrostu wskaźnika cen i kosztów utrzymania, pozostający na przykład w granicach 2—3% rocznie nie powinien hamować działalności banku centralnego w dążeniu do zapewnienia możliwie stałego, nie przerywanego wahaniami koniunkturalnymi, wzrostu dochodu narodowego. W takim ujęciu zagadnienie wykracza poza ramy rozważań czysto ekonomicznych i poza ramy wąsko pojętej technicznej odpowiedzialności banku centralnego, a nabiera charakteru w wysokim stopniu społecznego i politycznego. Z tego zatem względu kongres brytyjskich związków zawodowych w jesieni 1958 roku uważał za swój obowiązek obszernie omówić zagadnienie polityki pieniężnej i zajął bardzo wyraźne stanowisko stwierdzając, że:

„...pierwszym i podstawowym zadaniem polityki gospodarczej musi być utrzymanie pełnego zatrudnienia... W naszym przekonaniu nacisk, z jakim obecnie w naszym kraju oraz w innych krajach przemysłowych wolnego świata podkreśla się dążenie do stałości cen stanowi niebezpieczeństwo dla utrzymania wysokiego stanu zatrudnienia i wytwórczości”⁴⁾.

Podobne stanowisko zajmuje brytyjska partia prac. W Stanach Zjednoczonych jedna z komisji partii demokratycznej wysunęła nawet dalej idącą tezę twierdząc, że głównym sposobem efektywnego przeciwdziałania inflacji jest stałe utrzymywanie pełnego zatrudnienia i pełnego wykorzystania środków produkcji⁵⁾.

Poglądowi o priorytecie wzrostu produkcji i dochodu narodowego dał wyraz między innymi sekretarz generalny Organizacji Narodów Zjednoczonych Hammerskiöld mówiąc na dorocznym posiedzeniu Rady Gospodarczo-Społecznej ONZ w lipcu 1959 roku, że „...w krajach uprzemysłowionych ostatnio nabrała nadmiernej wagi tendencja podkreślania postulatów stabilizacji cen kosztem rozwoju gospodarczego; byłoby źle, gdyby stabilizacja cen miała być osiągana przez stagnację gospodarczą”.

Również niektórzy ekonomiści amerykańscy, zaliczani do obozu „postępowego”, zajmują podobne stanowisko, jak na przykład profesor Hansen, twierdząc, że „...nie powinniśmy ustalać postulatów bezwzględnie sztywnej stałości cen, a powinniśmy kierować nasze wysiłki ku maksymalnej wytwórczości, maksymalnemu zatrudnieniu i maksymalnej sile nabywczej, jak to jest ustalone w Ustawie o Pełnym Zatrudnieniu”⁶⁾.

Jeszcze dalej posunął się profesor Slichter z Uniwersytetu Harvard, który na Komisji Kongresu Stanów Zjednoczonych w dniu 20 marca 1959 roku powiedział: „...Związki zawodowe stwarzają najgłówniejsze powody współczesnej inflacji, jednak powszechna zwyczajka płac jest właściwym lekarstwem dla współczesnej gospodarki. Powolna inflacja jest nieodzownym warunkiem pożądanego stopnia wzrostu gospodarczego; nierozsądne jest przypuszczenie, że inflacja tego rodzaju zamieni się ostatecznie na inflację galopującą”⁷⁾.

Wbrew tym poglądom, rozpowszechniającym się coraz szerzej, wypowiedzi kierowników kapitałowych banków centralnych są na ogół raczej powściągliwe i skłonne do podkreślania bardziej konserwatywnych zasad. Na przykład prezes Niemieckiego Banku Federalnego Blessing w przemówieniu wygłoszonym w maju 1959 roku twierdzi, że „...koncepcja nakładająca na bank centralny obowiązek zapewnienia stałego, nieprzerwanego rozwoju gospodarczego jest fetyszem prowadzącym do utajonej lub jawnej inflacji z uszczerbkiem dla utrzymania stałości pieniądza. Spadek wartości pieniądza musi spowodować zmniejszenie oszczędności, po czym nastąpi finansowanie inwestycji metodami inflacyjnymi, co w rezultacie doprowadzi właśnie do wstrzymania rozwoju i postępu gospodarczego”.

Podobne stanowisko zajmuje prezes Systemu Rezerwy Federalnej Wm. Mc Martin w swych licznych wystąpieniach przed komisjami Kongresu Amerykańskiego.

W wypowiedziach kierowników banków centralnych coraz częściej można spotkać ponadto twierdzenie, że banki centralne nie mogą spełniać nałożonego na nie obowiązku utrzymania stałej siły nabywczej pieniądza, skoro ze wzrastającą skutecznością działają siły, na które banki nie mają wpływu, a mianowicie potężne związki zawodowe. Zarzuca się, że związki te przez dążenie do uzyskania coraz to nowych wyższych płac w rozmiarach nie odpowiadających wzrostowi wydajności pracy, przyczyniają się do powstawania spirali wzrostu płac i cen, wobec którego to objawu bank centralny jest bezsilny. Zadaniem przedstawicieli tych reakcyjnych poglądów odpowiedzialność za utrzymanie stałej wartości pieniądza przesuwają się coraz to wyraźniej od banków centralnych ku związkom zawodowym.

Wobec tych kontrowersyjnych opinii zasługuje na uwagę stanowisko rządu Stanów Zjednoczonych w tej spornej sprawie, mającej tak podstawowe znaczenie dla polityki banków centralnych. Już w orędziu ze stycznia 1958 roku do Kongresu prezydent Eisenhower wskazał na trudności pogodzenia obu postulatów, to jest wysokiego stanu zatrudnienia i stałego poziomu cen. Poglądy rządu sprecyzowane zostały wyraźniej w orędziu ze stycznia 1959 roku, z którego następujące zdania zasługują na przytoczenie:

„...zadaniem naszym musi być stworzenie trwałych podstaw dla ekonomicznego rozwoju przy stałych cenach... Niezbędnym warunkiem trwałego wzrostu gospodarczego jest pełne zaufanie do stałej wartości dolara w najbliższych latach... Kierownicy związków zawodowych, ze względu na wielką władzę włożoną do ich rąk, mają szczególnie doniosłą rolę do spełnienia. Ich działalność gospodarcza musi być wyrazem świadomości, że jedyna droga do większej pomyślności materialnej narodu prowadzi przez pełne wykorzystanie naszego potencjału gospodarczego i że stałość cen jest istotnym warunkiem trwałego wzrostu gospodarczego... Podwyżki nominalnych płac i innych świadczeń, nie usprawiedliwione wynikami wydajności, są z konieczności inflacyjne i same sobie przeczą... Kongres zostanie wezwany do zmiany ustawy o zatrudnieniu z roku 1946 w tym kierunku, aby rozsądną i umiarkowaną stałość cen ustalić jako wyraźne zadanie gospodarczej polityki rządu, skoordynowane z ustalonymi

4) Trades Union Congress „Evidence to Committee on the working of the Monetary System” 1958 r.

5) New York Times z 11 grudnia 1958 roku.

6) A. Hansen „The American Economy”. New York 1957, strona 49.

7) National City Bank Monthly Letter, maj 1959 rok, strona 58.

dotychczas w tej ustawie celami maksymalnej produkcji, zatrudnienia i siły nabywczej”.

Zapowiedziana w tym orędziu rewizja ustawy o pełnym zatrudnieniu łącznie z przytoczoną wyżej enuncjacją partii demokratycznej pozwala przewidywać, że omawiany problem wytycznych polityki pieniężnej stanie się wkrótce przedmiotem rozważań, a może wprost walk politycznych w Kongresie Stanów Zjednoczonych. Rezultaty będą mogły mieć doniosłe znaczenie nie tylko dla przyszłej polityki pieniężnej Stanów Zjednoczonych, ale mogą mieć również pośrednio następstwa dla kształtowania się poglądów w innych krajach kapitalistycznych. Samo ponowne postawienie zagadnienia przed Kongresem jest nowym dowodem tego, że nakreślanie zadań i kierunków polityki pieniężno-kredytowej, rozważane dawniej w teoretycznych rozprawach ekonomicznych, stało się jednym z naczelných problemów o charakterze wybitnie politycznym. Stanowi bowiem ważny przyczynek decydujący na dłuższą metę o podziale dochodu narodowego na część konsumowaną i inwestowaną, co w ustroju kapitalistycznym jest jednym z przejawów konfliktu między kapitałem i pracą. Doprowadza to do tego, że w tym ustroju podejmowanie właściwych decyzji przez bank centralny opiera się w coraz to mniejszym stopniu na wskazaniach ścisłej nauki, a zależy raczej od subiektywnej oceny tych wszystkich objawów, jakie składają się na przebieg cyklu koniunkturalnego, ponadto nieraz w większym jeszcze stopniu od aktualnego układu sił politycznych w danym kraju. Znamca zagadnień bankowości profesor Sayers wyraźnie przyznaje, że „problematyka banków centralnych nie daje się ująć w ścisłe definicje i powszechne reguły” oraz, że... „polityka banków powinna być płynna i dostosowywana do potrzeb danej chwili”⁸⁾.

*

W takich warunkach szczególne znaczenie ma układ stosunków między bankiem centralnym a rządem. W miarę tego jak państwo kapitalistyczne w okresie imperializmu porządkowało sobie coraz to większy zakres spraw gospodarczych rozwój ten musiał z natury rzeczy spowodować głębokie zmiany w stosunkach — już uprzednio dość skomplikowanych — między rządem a bankiem centralnym.

Dawny postulat „niezależności” banku centralnego od rządu i od wpływów politycznych, jaki był powszechnie uznawany przed pierwszą wojną światową a następnie podniesiony na międzynarodowej konferencji ekonomicznej w Brukseli w roku 1920 ztracił pierwotne znaczenie. Postulat taki stał się bezprzedmiotowy pod wpływem doświadczeń ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego lat trzydziestych. Upowszechniało się wówczas przekonanie, że rządy są powołane do podjęcia ostatecznej odpowiedzialności za kierunek i rozwój gospodarki narodowej, że — wbrew poprzednim poglądom — jest to nie tylko możliwe, lecz pożądane i nawet konieczne dla zapewnienia wysokiego poziomu działalności gospodarczej i zatrudnienia. Banki centralne zostały wówczas powołane do ścisłego współdziałania z rządem przy wykonywaniu tych zadań w dążeniu do zwalczania depresji i ożywienia zamierającej działalności gospodarczej. Był to jeden z ważnych prze-

jawów koncentracji władzy politycznej i gospodarczej w owym okresie.

W parę lat później stanęły przed bankami centralnymi nowe zadania wobec konieczności udziału w finansowaniu wydatków związanych z drugą wojną światową, która pozostawiła spadek w postaci ogromnego długu państwowego. Wreszcie w okresie powojennym zostały nałożone na państwo dalsze znaczne obowiązki finansowe, wynikające z nakładów na zbrojenia, wydatków na cele socjalne oraz w niektórych państwach z upaństwowienia przedsiębiorstw lub rozległych programów inwestycyjnych, nieraz nadmiernych w stosunku do posiadanych środków. Wszystkie te czynniki powiększają udział budżetu państwa w gospodarce narodowej, zapewniają rządowi kontrolę nad bardzo znaczną częścią dochodu narodowego, a równocześnie stawiają do jego dyspozycji bardzo duże płynne środki pieniężne. Kierowanie w tych warunkach z dnia na dzień finansami publicznymi stwarza nader ściśle związki i zależności między ogólnopaństwową polityką gospodarczą a polityką pieniężno-kredytową banków z bankiem centralnym na czele. Zależności te w krajach kapitalistycznych znalazły wyraz:

— w licznych zmianach struktury organizacyjnej banków centralnych,

— w próbach — bynajmniej nie zakończonych — ustalania podziału kompetencji i odpowiedzialności między organy rządowe a bank centralny,

— w konieczności koordynowania bieżących operacji bankowych z polityką fiskalną i postulatami skarbu.

W dziedzinie organizacyjnej najczęstsze zmiany polegały na upaństwowieniu banków centralnych, jakie po drugiej wojnie światowej przyjęło szeroki zasięg. W Europie poza bankami, które już przed rokiem 1939 były instytucjami państwowymi (bank Szwecji, Danii i Bułgarii) zostały upaństwowione w latach 1964—1949 banki: Angielski, Francuski, Holenderski, Norweski. W Belgii i w Austrii państwo przejęło połowę kapitału akcyjnego banków centralnych. Poza Europą banki emisyjne Kanady, Indii, Australii, Nowej Zelandii i licznych państw są instytucjami państwowymi. W nowo powstających państwach banki biletowe są również tworzone niemal wyłącznie w formie instytucji państwowych.

Ustawy banków centralnych, niezależnie od samego stwierdzenia ich charakteru, jako instytucji państwowych, dążą również do ujęcia stosunków między rządem a bankiem w ściśle sformułowane normy. Można tu przytoczyć kilka różnych sformułowań, na przykład: Ustawa o Banku Angielskim z roku 1946 ustala, że „Treasury może od czasu do czasu udzielać bankowi takich instrukcji, jakie — po konsultacji z gubernatorem banku — będzie uważała za konieczne w interesie publicznym”.

Statut Niemieckiego Banku Federalnego w Niemieckiej Republice Federalnej zawiera postanowienie: „Bank ma, przy zachowaniu swych zadań, obowiązków popierania ogólnej polityki gospodarczej rządu związkowego. Bank jest, przy spełnianiu uprawnień przysługujących mu na podstawie niniejszej ustawy, niezależny od instrukcji rządu związkowego. Bank w sprawach polityki walutowej o istotnym znaczeniu powinien być doradcą rządu związkowego oraz udzielać mu informacji na jego

8. R. S. Sayers, „Central Banking after Baghot”, Oxford 1957, strona 28.

żądanie". Te sformułowania dość niejasne, będące wynikiem kompromisu po długotrwałych dyskusjach zostały uzupełnione dalszym postanowieniem, które ma na celu zapewnienie koordynacji polityki bankowej z polityką rządową, i które brzmią:

„...członkowie rządu związkowego mają prawo uczestniczenia w posiedzeniach Centralnej Rady Banku. Nie mają oni prawa udziału w głosowaniu, mogą jednakże stawiać wnioski. Na ich żądanie podejmowanie uchwał należy odroczyć na okres dwóch tygodni. Rząd związkowy powinien wciągać prezesa banku do swoich obrad w zasadniczych sprawach polityki walutowej”.

W statucie **Austriackiego Banku Narodowego** znajduje się przepis podobnego rodzaju, że bank powinien „...przy ustalaniu wytycznych swej polityki walutowej i kredytowej uwzględniać politykę gospodarczą rządu”.

Niektóre ustawy przewidują z góry możliwość powstawania konfliktów między rządem a bankiem centralnym i ustalają sposób postępowania w takim przypadku. Na przykład statut **Banku Holenderskiego** z roku 1948 zawiera następujące postanowienie „...kiedykolwiek minister finansów uzna za konieczną koordynację rządowej polityki pieniężnej i finansowej z polityką banku, wyda kierownictwu banku — po wysłuchaniu opinii rady banku — potrzebne w tym celu instrukcje. Bank zobowiązany jest postępować w myśl tych instrukcji. Bank może jednak apelować do Korony w ciągu trzech dni. Jeżeli Korona zdecyduje, że instrukcje rządu powinny być wykonane, pogląd banku wraz z umotywowaną decyzją Korony powinien być ogłoszony w Dzienniku Urzędowym”.

Pod wpływem narastających doświadczeń nowelizacja ustaw bankowych w Australii i Nowej Zelandii dąży do coraz ściślejszego ujęcia formuł, które miałyby być zastosowane w razie konfliktu między rządem a bankiem i podaje przedmiot ewentualnych rozbieżności między ministrem skarbu i kierownictwem rządu do wiadomości i ewentualnej decyzji parlamentu.

Spośród krajów europejskich nadrzędna rola parlamentu nad bankiem ustalona jest w Finlandii i w Szwecji, gdzie władze banku — od czasu jego założenia w końcu XVII wieku — są częściowo powoływane przez parlament, któremu składają sprawozdanie ze swej działalności.

Rozwiązanie zapewniające — jak można ocenić na podstawie kilkunastoletniego doświadczenia — najskuteczniej współdziałanie rządu (ministra finansów) z kierownictwem banku wprowadzono we **Francji** przez stworzenie w roku 1946 Państwowej Rady Kredytowej. Na czele tej organizacji stoi minister finansów jako przewodniczący, a gubernator Banku Francuskiego jest jego zastępcą. Organ ten decyduje o wszelkich zagadnieniach z zakresu polityki, działalności i organizacji wszystkich szczebli systemu bankowego i w dużym stopniu usuwa niebezpieczeństwo konfliktu między rządem i bankiem.

Sama nacjonalizacja banku centralnego, ani formuły prawne, regulujące sposób zażegnania konfliktu między rządem i bankiem nie rozwiązują licznych zagadnień wypływających w toku współpracy między bankiem centralnym i innymi organami państwowymi. Różnice poglądów, zarysowujące się w konkretnych sytuacjach między rządem (ministrem finansów) i kierownictwem banku centralnego

co do najważniejszej w danej chwili polityki kredytowo-pieniężnej bywają najczęściej wyrównywane przy drzwiach zamkniętych, w drodze kompromisu; nieraz jednak znajdują wyraz w publicznych wypowiedziach jednej lub obu stron, a także w sprawozdaniach rocznych banku, ustosunkowujących się w sposób mniej lub bardziej krytyczny do rządowej polityki finansowej. Ujawnia się to szczególnie wówczas, gdy efekty restrykcyjnej polityki kredytowej banku są — jego zdaniem — krzyżowane lub niwelowane przez ekspansywną politykę inwestycyjną rządu, powodującą deficyty budżetowe, jak to miało miejsce na przykład w sprawozdaniu Banku Belgijskiego za rok 1958 lub Banku Kanadyjskiego za rok 1957. Gdy różnice dotyczą zagadnień podstawowych spór musi doprowadzić do dymisji jednej ze stron, jak na przykład długoletniego gubernatora Banku Szwedzkiego w roku 1948.

W praktyce muszą istnieć porozumienia robocze. Pisana konstytucja banku centralnego może zawierać jedynie postanowienia ramowe, a zwyczajnie niepisane mogą mieć większe znaczenie od paragrafów, przy czym autorytet osobisty lub wpływ polityczny osób stojących na czele banku okazują się często czynnikami o większym realnym znaczeniu niż by to wynikało z formalnych ich uprawnień ujętych w przepisy ustawowe.

Zadania polityki ogólnogospodarczej współczesnego państwa kapitalistycznego oraz warunki zmieniające się stale na rynku pieniężnym i kapitałowym stwarzają konieczność porozumień roboczych, stałego — nieraz niemal codziennego — uzgadniania i harmonizowania decyzji i posunięć rządu oraz banku. Kredytowo-pieniężna polityka banku może być efektywna i dawać oczekiwane wyniki tylko wówczas, jeżeli idzie w tym samym kierunku co polityka fiskalna i budżetowa rządu, a nie jest przez nią krzyżowana. Powiązania te wynikają z wielu przyczyn. Rozmiary budżetu w nowoczesnym państwie, w którym wydatki zbrojeniowe stanowią tak pokaźną część, a szczególnie w tak zwanym „państwie powszechnej pomyślności”, rozszerzającym zakres świadczeń społecznych, wywierają tak ogromny wpływ na tworzenie i przesuwanie siły nabywczej na rynku, że czynniki te nie mogą być pominięte w działalności banku centralnego.

Tylko niektóre spośród narastających zagadnień są proste — wiadomo na przykład, że budżet leży w wyłącznej kompetencji rządu, ale sprawa administrowania długiem państwowym (ustalanie właściwych rozmiarów, warunków i terminów dokonywania transakcji kupna-sprzedaży obligacji państwowych lub ich konwersji) jest tak ściśle związana z sytuacją rynku pieniężnego i wymaga tak bliskiego z nim kontaktu, że nie można jej pozostawiać w wyłącznej dyspozycji skarbu. Z drugiej zaś strony regulowanie stopy procentowej, wchodzące niewątpliwie w zakres uprawnień i obowiązków banku centralnego ma tak doniosłe znaczenie nie tylko dla kształtowania koniunktury ogólnogospodarczej, lecz ponadto również dla rynku obligacji państwowych oraz ich kursu, że interesy skarbu nie mogą być całkowicie pomijane przy podejmowaniu decyzji przez bank.

W praktyce bywają różne rozwiązania, na przykład Rada Banku Angielskiego podejmuje przysłu-

centowej dopiero po uzgodnieniu ich przez gubernatora z kanclerzem skarbu. Bywają jednak przypadki, że różnice zdań między rządem i bankiem co do zmiany stopy procentowej występują z dużą iaskrawością, w pełni ujawnioną, jak to miało miejsce na przykład w Niemieckiej Republice Federalnej w maju 1956 roku lub w Szwecji w lipcu 1957 roku.

Niezależnie od tego, że ogólne wytyczne polityki pieniężno-kredytowej wymagają stałego uzgadniania między rządem, jako zwierzchnią władzą państwową, odpowiedzialną za całokształt polityki gospodarczej i bankiem centralnym, istnieje jeszcze wiele zagadnień, w których skarb państwa, reprezentowany przez ministra finansów, występuje jako klient — kontrahent banku centralnego i to jako kontrahent o szcz. gólnej wadze, dysponujący zwykle większą masą pieniądza niż jakakolwiek inna jednostka gospodarki narodowej.

Bank centralny jest z natury rzeczą bankiem rządu, a ponadto powinien być również jego doradcą w sprawach pieniężnych i kredytowych; rola ta w niektórych państwach jest wyraźnie zapewniona bankowi w ustawie. W charakterze bankiera i doradcy rządu bank centralny jest zatem powołany do licznych czynności, spośród których najważniejsze zasługują na wymienienie:

1. Bank centralny prowadzi rachunek bieżący skarbu państwa, na którym powinny być gromadzone wszystkie czasowo wolne środki pieniężne skarbu. Gdy skarb państwa wbrew tej zasadzie utrzymuje swe przejściowe nadwyżki budżetowe poza bankiem centralnym, na przykład w bankach handlowych, doprowadza to łatwo do tego, że banki te mogą rozszerzać działalność kredytową i w pewnych warunkach wprost krzyżować politykę kredytową banku centralnego. Przykłady takie miały miejsce na przykład w NRF w latach 1952—1956.

2. W państwach prowadzących szeroko zakreśloną działalność gospodarczą lub tworzących przedsiębiorstwa państwowe — a objaw ten nabiera zwiększającego się rozpowszechnienia — metody finansowania takich przedsiębiorstw mają duże znaczenie dla banku centralnego oraz całego systemu bankowego. Jeżeli państwo bierze na siebie obowiązek zaspokajania potrzeb finansowych tych przedsiębiorstw rola banku centralnego ulega zwężeniu, co w pewnych warunkach może doprowadzić do niezgodności między rządową i bankową polityką kredytową.

3. Bank centralny administruje nie tylko własnymi zapasami złota i dewiz, lecz również zapasami będącymi w całości (np. w Wielkiej Brytanii) lub częściowo (np. we Francji) własnością odrębnego organu rządowego, jak na przykład Walutowego Funduszu Stabilizacyjnego. Przy istnieniu takiego funduszu zagadnienia związane z administrowaniem zapasami kruszcowo-dewizowymi, dokonywaniem transakcji kupna-sprzedaży dewiz oraz ustalaniem i regulowaniem kursów dewizowych stają się wspólną odpowiedzialnością rządu i banku i muszą być między nimi uzgadniane.

4. W krajach utrzymujących reglamentację obrotów płatniczych z zagranicą ogólne wytyczne bywają zwykle ustalane przez władze rządowe, a bank jest powołany do administracyjnego wykonywania czynności wynikających z systemu reglamentacji i do udzielania wymaganych zezwoleń generalnych lub indywidualnych.

5. Wreszcie bank centralny powołany jest do regulowania sezonowych przepływów pieniądza między budżetem z jednej strony, a jednostkami gospodarczymi i rynkiem pieniężnym z drugiej strony. W szerszym zakresie zagadnienia te wiążą się z administracją długu państwowego. W tej dziedzinie rząd występuje wobec banku centralnego w podwójnej roli, to jest zarówno jako władza zwierzchnia, jak i w charakterze klienta — zleceniodawcy. Powstają tu liczne zagadnienia, jak na przykład ustalanie warunków przy emitowaniu nowych obligacji państwowych, wykupie lub konwersji pożyczek w terminie ich płatności, zamianie obligacji długona krótkoterminowe lub odwrotnie, jak i przede wszystkim w dążeniu do możliwie korzystnego rozmieszczenia obligacji państwowych wśród różnych kategorii ich nabywców. Problematyka powiązań między długiem państwowym i rynkiem pieniężnym oraz systemem bankowym, ujmowana w terminologii angielskiej pod nazwą „Debt Management” nabrała szczególnie dużej wagi wobec wzrostu długu państwowego w czasie drugiej wojny światowej i stała się tą dziedziną, w której polityka budżetowa zazębia się ściśle z bankową polityką kredytową.

*

Już Marks wskazał na to, że:

„...Dług publiczny staje się jedną z najpotężniejszych dźwigni akumulacji pierwotnej... Wierzytiele państwa w gruncie rzeczy nie dają nic, gdyż pożyczone przez nich sumy zamieniają się na łatwo dające się zbyć obligacje, które funkcjonują nadal w ich rękach, zupełnie jak gdyby były gotówką. Dług państwowy powołał do życia spółki akcyjne, handel papierami wartościowymi wszelkiego rodzaju, ażytaż; słowem, grę giełdową i nowoczesną bankokrację”⁹⁾.

Od czasu, gdy zdania te były napisane, związki między długiem publicznym a systemem bankowym, czyli „bankokracja”, doznały bardzo szerokiego rozpowszechnienia i pogłębienia a równocześnie przybrały nowe formy stwarzające w stosunkach między bankiem centralnym, jako wierzyteliem i skarbem państwa, jako dłużnikiem, coraz to większe komplikacje.

Jeżeli państwo wypuszcza coraz to nowe emisje swych obligacji i narzuca ich odbiór systemowi bankowemu, to jest bankom handlowym, a następnie bankowi centralnemu, to nabywanie tych obligacji przez banki jest jedną z form wykorzystania systemu bankowego dla finansowania deficytów budżetowych ze wszystkimi ujemnymi następstwami takiego postępowania. Wykorzystanie takie występuje szczególnie wyraźnie wówczas, gdy państwo wydaje przepisy nakładające na banki obowiązek posiadania obligacji państwowych w określonej wysokości, jak to ma miejsce na przykład we Francji i niektórych innych krajach.

Zakup obligacji państwowych przez banki depozytowe ma następstwa dwojakiego rodzaju: zapisując równowartość nabywanej obligacji na rachunek bieżący pierwotnego posiadacza bank zwiększa jego środki pieniężne, a ponadto — dzięki mechanizmowi „kreowania” wkładów — zwiększa zdolność udzielania kredytów klienteli prywatnej w obrębie

⁹⁾ K. Marks, *Kapitał*, Warszawa 1950 rok, tom I, strona 814.

całego systemu bankowego. Zakup taki stwarza podstawy dla rozszerzenia działalności kredytowej systemu bankowego, może zatem mieć cechy inflacyjne. Następstwa inflacyjne występują z jeszcze większym nasileniem wówczas, gdy obligacje nabywane są przez bank centralny. Przyjęcie obligacji bezpośrednio od skarbu zwiększa siłę nabywczą skarbu bez zmniejszenia jej u jakiegokolwiek innej jednostki.

Sposoby i rozmiary przejmowania obligacji państwowych przez system bankowy wywołują często różnice poglądów czy wprost konflikty między bankiem i skarbem. Z punktu widzenia zadań banku centralnego dokonywane przez niego operacje skupu obligacji państwowych na otwartym rynku mają na celu regulowanie rynku pieniężnego, wyrównywanie na nim podaży i popytu krótkoterminowych kapitałów oraz oddziaływanie na wysokość stopy procentowej a przez nią na przebieg koniunktury. Dla spełnienia tych zadań bank centralny musi mieć pełną swobodę elastycznego kształtowania stopy procentowej i zmieniania jej poziomu w zależności od stanu koniunktury i sytuacji na rynku pieniężnym. Natomiast skarb jest zainteresowany w tym, aby mógł umieszczać na rynku swe obligacje po możliwie stałym i korzystnym kursie oraz w tym, aby wyższa rynkowej stopy procentowej nie odbiła się ujemnie na kursie obligacji.

Sprzecznosc tych interesów wystąpiła z dużą ostrością w Stanach Zjednoczonych w pierwszych latach po wojnie, gdy banki rezerwy federalnej, ulegając postulatowi rządu, prowadziły przez dłuższy czas operacje otwartego rynku w sposób zapewniający niskie oprocentowanie i stosunkowo stały kurs obligacji państwowych, bez względu na inflacyjne następstwa jakie ta polityka, rezygnująca z podwyższenia stopy procentowej, wywołała na rynku pieniężnym.

*

Jedną z ważnych okoliczności, wpływających na układ stosunków między rządem i bankiem, jest stopień jawności postępowania banku cent-

ralnego oraz stopień w jakim bank podlega opinii publicznej i liczy się z nią. Wymienić możemy dwa krańcowe przykłady:

— W Stanach Zjednoczonych jawność jest posunięta bardzo daleko — członkowie władz Systemu Rezerwy Federalnej omawiają publicznie i uzasadniają wszelkie swe ważniejsze decyzje; ponadto przedstawiciele SRF oraz Treasury są często powoływani przez komisję Kongresu dla uzasadnienia lub obrony dokonanych posunięć. Miesięczne biuletyny zarządu Rezerwy Federalnej oraz poszczególnych banków federalnych dają szczegółowy pogląd na kształtowanie się wszystkich elementów mających znaczenie dla polityki pieniężnej i kredytowej oraz omawiają szczegółowo decyzje podejmowane na tle sytuacji gospodarczej i finansowej.

— Natomiast Bank Angielski ukrywał się do niedawna za tradycyjnym parawanem milczenia. Gubernator banku i jego przedstawiciele wypowiadali się nader rzadko i powściągliwie na temat polityki banku; poza bilansem tygodniowym nie wychodziły żadne urzędowe informacje, a roczne sprawozdania (wydawane dopiero od czasu nacjonalizacji banku w roku 1946) ograniczały się jedynie do podawania nielicznych i mało istotnych szczegółów formalnych. Dopiero w paru ostatnich latach przemówienia gubernatora banku, oświetlające sytuację finansową i poglądy władz banku stały się częstsze, ostatnie sprawozdanie roczne zawiera obfitszy materiał informacyjny jak tego od dawna domaga się opinia publiczna i bank zapowiedział wydawanie biuletynów kwartalnych.

W krajach kontynentu europejskiego kierownicy banków centralnych uzasadniają dość często politykę banku w wystąpieniach publicznych, a biuletyny miesięczne oraz sprawozdania roczne zawierają bogaty materiał informacyjny, charakteryzujący sytuację gospodarczą oraz uzasadniają decyzje i postanowienia banku, przy czym polityka finansowa rządu bywa w tych publikacjach nie tylko omawiana lecz jest nieraz przedmiotem krytycznych uwag.

Z. Karpiński

LONDYŃSKIE DOMY DISKONTOWE

Domy dyskontowe w Londynie odgrywają poważną rolę w funkcjonowaniu londyńskiego rynku pieniężnego (**London Money Market**) i stanowią istotną część składową brytyjskiego systemu bankowego. Funkcje ich w ciągu półtora wieku dotychczasowego istnienia zmieniały się wraz z rozwojem ekonomicznym Wielkiej Brytanii, ze zmianami w organizacji i funkcjonowaniu bankowości brytyjskiej oraz ze zmianami w pozycji Londynu jako międzynarodowego ośrodka finansowego i handlowego. Wykazywały one przy tym w szczególnie wysokim stopniu elastyczność i zdolność przystosowania się do zmieniających się warunków ekonomicznych, która w ogóle jest jedną z najbardziej charakterystycznych cech brytyjskich instytucji bankowych.

Bankowość brytyjska, będąca produktem długiego rozwoju historycznego, stanowi w swym obecnym ukształtowaniu aparat wysoce złożony i wy-

specjalizowany. Poszczególne jej ogniwa cechuje specjalizacja, nie w sensie geograficznym (obsługiwanie przez poszczególne kategorie instytucji określonych części kraju) i nie w sensie branżowym (obsługa określonych gałęzi gospodarki), lecz głównie w sensie funkcjonalnym, co oznacza, że poszczególne kategorie instytucji bankowych mają różny rzeczowo zakres działalności. Funkcje instytucji należących do różnych grup w obrębie systemu bankowego mają przy tym przeważnie charakter nie konkurencyjny, lecz wzajemnie się uzupełniający, natomiast pomiędzy instytucjami wchodzącymi w skład poszczególnych grup toczy się zacięta walka konkurencyjna.

Głównymi ogniwami brytyjskiego systemu bankowego są: Bank Angielski, tak zwane banki clearingowe (**Clearing banks**), banki szkockie i banki północnoirlandzkie, tak zwane banki zamorskie

i zagraniczne oraz domy akceptacyjne i domy dyskontowe¹⁾.

Z uwagi na ścisłe powiązanie działalności domów dyskontowych z pozostałymi ogniwami bankowości brytyjskiej konieczne jest na wstępie krótkie zobrazowanie funkcji tych innych instytucji bankowych.

Bank Angielski (znacjonalizowany od roku 1946), jako bank centralny pełni funkcje instytucji emisyjnej. Spełniając funkcje bankiera państwa prowadzi rachunki skarbu państwa i instytucji rządowych, udziela skarbowi krótkoterminowych pożyczek (**Ways and Means Advances**), jest administratorem długu państwowego i dokonuje obsługi pożyczek państwowych, jest organem kontroli dewizowej i administruje tak zwany Dewizowy Rachunek Wyrównawczy (**Exchange Equalization Fund**), w którym ześrodkowane są zasoby złota i wymienialnych dewiz strefy szterlingowej. Jest on również organem urzędowym politykę finansową państwa i organem pośredniczącym w przekazywaniu dezyderatów i dyrektyw Ministerstwa Skarbu (**Treasury**) do pozostałych ogniw aparatu bankowego. Ta ostatnia funkcja jest ułatwiona przez to, że Bank Angielski prowadzi rachunki banków, zwłaszcza banków clearingowych (a także domów akceptacyjnych i domów dyskontowych), pełniąc w ten sposób funkcje bankiera banków. W odróżnieniu od praktyki istniejącej w innych krajach kapitalistycznych Bank Angielski nie udziela bezpośrednio kredytu bankom handlowym.

Banki clearingowe są to banki handlowe, których nazwa pochodzi stąd, że są członkami (wraz z Bankiem Angielskim) Londyńskiej Izby Rozrachunkowej (**London Clearing House**)²⁾.

W wyniku procesu koncentracji, który w imperialistycznej fazie rozwoju kapitalizmu jest charakterystyczny tak dla bankowości jak i dla innych dziedzin gospodarki, liczba brytyjskich banków handlowych zmniejszyła się wielokrotnie poczynając od ostatniej ćwierci ubiegłego stulecia i wynosi obecnie zaledwie kilkanaście. Pięć największych spośród nich zajmuje pozycję dominującą i nosi nazwę „wielkiej piątki” (**Big five**). Posiadają one rozległą sieć oddziałów na terenie Anglii i Północnej Walii i władają afiliowanymi bankami na terenie Szkocji i Północnej Irlandii oraz partycypują w kilkunastu bankach, działających na terenie krajów Wspólnoty Brytyjskiej i w innych instytucjach o charakterze subsydiarnym. Podstawową ich operacją bierną jest przyjmowanie wkładów na rachunki bieżące i depozytowe. Jeżeli chodzi o operacje czynne, to obejmują one głównie udzielanie kredytów krótkoterminowych i lokowanie środków w państwowych papierach wartościowych. Ponadto wykonują liczne operacje usługowe zarówno w obrocie krajowym jak i zagranicznym.

1) Ponadto istnieją jeszcze różne inne instytucje, które wykonują pewne czynności charakterystyczne dla banków. Należą tu w szczególności instytucje oszczędnościowe oraz rozwijające się w ostatnich latach na szeroką skalę towarzystwa budowlane (**Building Societies**), stanowiące instytucje kredytu hipotecznego, domy finansowe (**Finance Houses**), które finansują sprzedaż ratową (**Hire purchase**) i korporacje finansowe (**Finance Corporations**), dostarczające przedsiębiorstwom kredytu średnio- i długoterminowego.

2) Londyńska Izba Rozrachunkowa jest to instytucja za pośrednictwem której odbywają się wzajemne rozliczenia pomiędzy dwunastoma bankami, będącymi jej uczestnikami, głównie w związku z obrotem czekowym.

Banki szkockie i północnoirlandzkie prowadzą na terenie Szkocji i Północnej Irlandii działalność analogiczną do uprawianej przez londyńskie banki clearingowe na terenie Anglii i Walii. Ich odrębność organizacyjna jest uwarunkowana historycznie specyfiką rozwoju bankowości szkockiej i północnoirlandzkiej, respektowaną do chwili obecnej. Jak wyżej wskazano banki te są jednak ściśle powiązane z bankami angielskimi.

Banki zamorskie (**Overseas banks**) są to banki, których zasadnicza sfera działalności znajduje się nie w samej Wielkiej Brytanii, lecz w różnych krajach Wspólnoty Brytyjskiej i których centrala lub jeden z oddziałów znajduje się w Londynie. Natomiast banki zagraniczne (**Foreign banks**) są to londyńskie oddziały banków, których centrala znajduje się w którymś z krajów poza obrębem Wspólnoty Brytyjskiej. Działalność zarówno banków zamorskich jak i zagranicznych obejmuje głównie obsługę i finansowanie handlu zagranicznego pomiędzy Wielką Brytanią i poszczególnymi krajami obcymi i na utrzymywanie kontaktu z Londynem, jako międzynarodowym ośrodkiem finansowym.

Domy akceptacyjne, zwane inaczej bankami kupieckimi (**Merchant banks**) mają różnorodny zakres działania: prowadzą interes akceptacyjny, finansują obroty handlowe z zagranicą, zwykle specjalizując się w obrotach z jednym krajem i często w obrotach jednym tylko lub niewielu towarami, uprawiają handel złotem, organizują emisję papierów wartościowych i lokowanie ich na rynku oraz wykonują różne inne czynności bankowe.

Domy dyskontowe stanowią ogniwo łączące Bank Angielski z pozostałymi członkami aparatu bankowego, zwłaszcza zaś z bankami clearingowymi oraz z bankami zamorskimi i zagranicznymi. Lokują one środki pieniężne uzyskane od banków w drodze pożyczek, o charakterze wybitnie krótkoterminowym, w dyskontowanych przez siebie wekslach handlowych oraz w nabywanych wekslach skarbowych (**Treasury bills**) i w krótkoterminowych obligacjach państwowych. Stanowią one w ten sposób zbiornik wchłaniający wolne środki pieniężne banków i zużywający je obecnie głównie na finansowanie krótkoterminowego długu państwowego. Domy dyskontowe są zjawiskiem specyficznym angielskim, charakterystycznym jedynie dla londyńskiego rynku pieniężnego i nie mającym odpowiednika w instytucjach bankowych innych krajów. Domy dyskontowe rozwinęły się, jak na to wskazuje ich nazwa, w związku z operacjami dyskontowania weksli. Początki ich sięgają przełomu XVIII i XIX wieku, kiedy to w Londyńskiej City pojawili się brokerzy wekslowi (**Bill brokers**). Był to okres rewolucji przemysłowej, która ogarnęła najpierw teren północnej i środkowej Anglii, podczas gdy południowa i środkowa część kraju zachowała jeszcze w przeważającej mierze charakter rolniczy. W uprzemysłowionej części kraju obrót handlowy odbywał się głównie przy pomocy weksli. Szybki rozwój gospodarczy tej części kraju stwarzał stałe zapotrzebowanie na środki finansowe. Z drugiej zaś strony rolnicze południe Anglii dysponowało poważnymi niewykorzystanymi środkami pieniężnymi. W tej sytuacji brokerzy wekslowi wystąpili jako pośrednicy pomiędzy bankami i kupcami przemysłowo-handlowej, północnej i środkowej Anglii

a bankami rolniczej, południowej części kraju, dostarczając tym ostatnim do dyskonta weksle otrzymane od banków działających na terenach gospodarczo rozwiniętych³⁾. Umożliwiali oni w ten sposób dopływ dodatkowych środków pieniężnych do szybko rozwijającej się gospodarki przemysłowej części kraju oraz korzystną lokatę wolnych środków banków Anglii południowej.

Z biegiem czasu większość brokerów wekslowych przekształciła się z pośredników w prowadzących operacje dyskontowe głównie lub wyłącznie na własny rachunek, które finansowali oni w drodze zaciągania pożyczek krótkoterminowych w bankach (pieniądz dzienny: **day-to day money**) z zaoferowaniem jako zabezpieczenia zdyskontowanych weksli. Powstałe w ten sposób domy dyskontowe dysponowały małymi kapitałami, lecz pozyskawszy zaufanie banków, korzystały ze znacznych kredytów bankowych. Wcześniej jeszcze pozyskiwały zaufanie Banku Angielskiego i uzyskały prawo do redyskonta weksli lub do zaciągania pożyczek w razie potrzeby. Równocześnie liczba brokerów działających jako pośrednicy ulegała stałemu zmniejszaniu; obecnie jest w Londynie tylko trzech takich brokerów (tak zwani **running brokers**).

Rodzaj materiału wekslowego, dyskontowanego przez domy dyskontowe, również uległ z czasem znacznym zmianom. Początkowo dyskontowały one głównie weksle wynikające z wewnętrznych transakcji handlowych. Poczynając jednak od końca XIX wieku znaczenie weksla w obrocie wewnętrznym jako instrumentu płatniczego i kredytowego zaczęło się zmniejszać. Banki handlowe, których proces koncentracji rozpoczął się już w ostatniej ćwierci tego stulecia i które wyrosły na finansowe kolosy, rozpościerając swą działalność na całą Anglię, na coraz szerszą skalę udzielały kredytu w formie pożyczek (**Loans**) lub rachunku otwartego (**Overdrafts**). Znaczenie kredytu wekslowego w obrocie wewnętrznym znacznie się zmniejszyło. Ustąpił on miejsca bezpośredniemu kredytowaniu bankowemu. W tej sytuacji domy dyskontowe rozszerzyły swój zakres operacji na dyskontowanie weksli związanych z transakcjami handlu zagranicznego. Było im tym łatwiej tego dokonać, że Londyn był w tym czasie głównym ośrodkiem finansowym i handlowym świata. Wielka Brytania była z jednej strony największym na świecie importerem i eksporterem, a z drugiej pośrednikiem, zajmującym monopolistyczną pozycję na rynkach światowych. W ciągu ostatniego dziesięciolecia przed pierwszą wojną światową większość operacji domów dyskontowych dotyczyła już weksli związanych z handlem zagranicznym.

Pierwsza wojna światowa wywołała dalsze zmiany w funkcjonowaniu londyńskich domów dyskontowych. Następstwem jej było między innymi zmniejszenie się ilości weksli handlowych, trafiających na rynek londyński. W związku ze spadkiem znaczenia Londynu jako ośrodka światowego handlu i finansów (zwiększona rola innych ośrodków, zwłaszcza Nowego Jorku), a przede wszystkim w wyniku skurczenia się handlu światowego wskutek wystąpienia strukturalnego kryzysu światowego sy-

stemu kapitalistycznego. Znacznie zmniejszony obrót wekslowy stanowił niepomysłną wróżbę dla dalszej egzystencji domów dyskontowych.

W okresie pierwszej wojny światowej wystąpiły jednakże na londyńskim rynku pieniężnym pewne nowe zjawiska, wykorzystanie których przez domy dyskontowe, dzięki cechującej je zdolności przystosowywania się i elastyczności, umożliwiło im dalsze istnienie. Wojna spowodowała ogromny wzrost wydatków państwowych, finansowanie których odbywało się w przeważającej mierze drogą zwiększania długu państwowego. Od końca XVII wieku każda wojna prowadzona przez Wielką Brytanię przyczyniała się do wzrostu długu państwowego. Tym niemniej rozmiary tego długu w okresie bezpośrednio poprzedzającym pierwszą wojnę światową były stosunkowo nieznaczne w porównaniu z jego wysokością w okresie powojennym. Wielokrotnemu zwiększeniu uległ dług państwowy zarówno długojak i krótkoterminowy. Jeżeli chodzi o dług krótkoterminowy, to formą jego stały się przede wszystkim weksle skarbowe.

Weksle skarbowe wprowadzone zostały w życie w Wielkiej Brytanii w roku 1877 (**Treasury Bills Act**), ale do pierwszej wojny światowej nie miały większego znaczenia dla finansowania potrzeb państwowych. Tak na przykład w grudniu 1910 roku kwota emitowanych weksli skarbowych wynosiła zaledwie 36 milionów funtów⁴⁾. Kwota ta przed rokiem 1914 była jeszcze niższa i zazwyczaj nie przekraczała 30 milionów funtów. W roku 1921 osiągnęła natomiast maksymalną w okresie międzywojennym wysokość 1.200 milionów funtów⁵⁾.

Weksel skarbowy jest to krótkoterminowy państwowy papier wartościowy o okresie obiegu 91 (lub niekiedy 63 dni). Weksle skarbowe zostały pomyślane jako papier wartościowy, analogiczny do handlowego weksla własnego (**Promissory note**). Są one emitowane przez Bank Angielski, działający na rachunek skarbu państwa, w odcinkach po 5, 10, 25, 50 i 100 tysięcy funtów angielskich. Weksle skarbowe są sprzedawane na kwoty wynoszące co najmniej 50 tysięcy funtów, w drodze przetargu (**Tender**) odbywającego się raz na tydzień, w każdy piątek i noszą datę wystawienia na żądany dzień w okresie najbliższego okresu tygodniowego. Weksle te są sprzedawane po cenie uwzględniającej dyskonto za okres od dnia wystawienia do dnia płatności weksla. Bank Angielski dokonuje przydziału (**Allotment**) weksli reflektującym na ich nabycie w całości lub części żądanej kwoty, odpowiednio do wysokości zaoferowanej ceny weksla, obdzielając w wyższym stopniu więcej oferujących.

Ogromny wzrost kwoty emitowanych weksli skarbowych po pierwszej wojnie światowej stworzył dla domów dyskontowych nową możliwość zyskowego zużytkowania wypożyczanego od banków pieniądza krótkoterminowego (**Money at call and short notice**), drogą lokowania tych środków w wekslach skarbowych.

Dyskonto weksli handlowych, które stanowiło zasadniczy rodzaj operacji domów dyskontowych przed rokiem 1914 oznaczało finansowanie działalności gospodarczej (finansowanie przemysłu i handlu) i miało na ogół charakter gospodarczo użytecz-

3) w tym okresie bankowość angielską charakteryzowało istnienie wielkiej liczby banków lokalnych. Proces koncentracji zaczął się w bankowości angielskiej dopiero kilkadziesiąt lat później.

4) J. L. Hanson *Economics for Students*, London, 1949, s. 137.

5) W. Manning Dacey *The British Banking Mechanism*, 1958, s. 60.

ny. Operacje te wymagały przy tym od domów dyskontowych gruntownej znajomości rynków, koniunktury oraz pozycji finansowej poszczególnych przemysłowców i kupców, będących uczestnikami obrotu wekslowego.

Przesunięcie się natomiast po roku 1918 punktu ciężkości operacji domów dyskontowych z dyskonta weksli handlowych na operacje weksłami skarbowymi oznaczało przejście od obsługiwanego życia gospodarczego do obsługi burżuazyjnego aparatu państwowego i jego nieprodukcyjnych wydatków. Dochód domów dyskontowych z operacji weksłami skarbowymi, równy kwocie dyskonta, to jest różnicy pomiędzy wartością nominalną weksla, wypłacaną jego posiadaczowi w terminie płatności, a ceną zapłaconą za niego w momencie nabycia weksla, ma charakter wybitnie pasożytniczy, bowiem uzyskanie takiego dochodu nie jest związane ze świadczeniem usług użytecznych dla gospodarki kraju. Źródłem tego dochodu domów dyskontowych są środki budżetu państwowego, pochodzące z podatków.

Deficyty budżetowe w okresie wojny, które spowodowały ogromne zwiększenie się emisji weksli skarbowych, wywołały również wielki wzrost liczby i wartości emitowanych państwowych obligacji krótkoterminowych. Stworzyło to dla domów dyskontowych dalszą możliwość rozwinięcia nowego rodzaju działalności, a mianowicie operacji tymi obligacjami. Możliwość ta była w latach dwudziestych wykorzystywana przez domy dyskontowe jedynie w skromnym zakresie. W tym bowiem okresie stosowały się one na ogół do uświęconej tradycją linii postępowania, polegającej na lokowaniu wypożyczonych od banków środków pieniężnych, mających charakter wybitnie krótkoterminowy w aktywach o wysokim stopniu płynności takich jak weksle handlowe o okresie obiegu do trzech miesięcy, a po wojnie również weksle skarbowe, mające także trzymiesięczny okres obiegu. Trzeba przy tym dodać, że w tym czasie operacje w zakresie weksli skarbowych były dla domów dyskontowych wysoce zyskowne, podobnie jak rozwinięte wcześniej dyskonto weksli handlowych.

Sytuacja ta zmieniła się z początkiem lat trzydziestych kiedy to:

1) w wyniku światowego kryzysu gospodarczego lat 1929—1933, w związku z depresją w handlu międzynarodowym, nastąpił dalszy gwałtowny spadek podaży weksli handlowych do jednej trzeciej lub nawet jednej czwartej ogólnej wartości weksli trafiających na rynek londyński w okresie przed kryzysem;

2) spadła bardzo poważnie wysokość dyskonta uzyskiwanego przez nabywców weksli skarbowych, bowiem przy dość stabilnej w tym czasie kwocie obiegu weksli, nie przekraczającej zwykle kwoty jednego miliarda funtów⁶⁾, popyt na nie bardzo poważnie wzrósł. Napływ do Londynu kapitałów krótkoterminowych z zagranicy w związku z załamaniem się kursów wielu walut i powszechną w okresie wielkiego kryzysu obawą dalszej ich deprecjacji wywołał ze strony zagranicznych właścicieli avoirów szterlingowych wzmożony popyt na weksle skarbowe i inne walory krótkoterminowe, tak że udział krajowych instytucji bankowych

w ogólnym wolumenie emitowanych weksli skarbowych uległ zmniejszeniu. W tym samym czasie wzrósł popyt na weksle skarbowe ze strony banków clearingowych, które lokowały w nich pewną część swych znacznie w dobie kryzysu zwiększonych, wolnych środków pieniężnych. W następstwie tych faktów portfel weksli skarbowych, będących w posiadaniu domów dyskontowych, zmniejszył się wydatnie, a równocześnie operacje tymi papierami przestały być tak zyskowne jak były w latach poprzednich.

Jak już o tym była wyżej mowa, domy dyskontowe lokują w krótkoterminowych aktywach, w tym i w wekslach skarbowych środki uzyskane z pożyczek bankowych. Procent od tych pożyczek spadł wprawdzie na początku lat trzydziestych dość znacznie w związku z zainicjowaną wówczas polityką „taniego pieniądza” (*Cheap money policy*) jednak w stopniu mniejszym niż spadła stopa dyskontowa weksli skarbowych pod wpływem zarówno polityki taniego pieniądza jak i opisanego wyżej ogromnego wzrostu popytu na weksle skarbowe. W rezultacie marża pomiędzy stopą procentową od pożyczek bankowych dla domów dyskontowych a stopą dyskontową weksli (zwłaszcza skarbowych), stanowiąca zysk domów dyskontowych zmniejszała się do rozmiarów bardzo nieznacznych, a niekiedy nawet przybierała postać wielkości ujemnej to jest przynosiła straty.

Sytuacja ta zaczęła zagrażać samemu istnieniu domów dyskontowych. Wobec tego jednak, że międzynarodowe czynniki londyńskiej City z Bankiem Angielskim na czele uważały ich dalszą egzystencję za wskazaną, stojąc na stanowisku, że funkcje spełniane przez nie w ramach londyńskiego rynku pieniężnego są ważne i pożyteczne, przedsięwzięto w latach 1934 i 1935 kroki mające na celu stworzenie korzystniejszych warunków dla ich działalności.

Banki clearingowe postanowiły, że przy nabywaniu weksli skarbowych nie będą oferować stopy dyskontowej niższej niż stopa procentowa od krótkoterminowych pożyczek dla rynku pieniężnego. Oznaczało to, że rynek dyskontowy nie będzie już ponosić strat na wekslach odprzedawanych bankom i zapobiegało poprzednio zdarzającej się sytuacji, że banki nabywały weksle przy zastosowaniu stopy dyskontowej niższej od procentu pobieranego od domów dyskontowych od udzielanych pożyczek.

Dalej banki porozumiały się, że nie będą w ogóle stawać do przetargu na nabycie weksli skarbowych, lecz że potrzeby swoje w tym zakresie będą zaspokajać wyłącznie drogą zakupów na rynku dyskontowym oraz że nie będą nabywać tak zwanych „gorących” weksli (*hot bills*) to jest weksli znajdujących się w obiegu krócej niż tydzień.

Domy dyskontowe ze swej strony postanowiły stawać do przetargu, jako tak zwany syndykat, z zaoferowaniem jednolitych z góry uzgodnionych warunków nabycia weksli i rozdzielać przydzielone im weksle w określonej proporcji do posiadanych przez nie zasobów kapitałowych.

Jednakże zrealizowanie tych posunięć, aczkolwiek wzmocniło nieco pozycję domów dyskontowych, nie przyniosło jednak zasadniczej poprawy w ich sytuacji, gdyż dochód z operacji wekslowych był w dalszym ciągu stosunkowo nieznaczny.

W związku z tym od połowy lat trzydziestych coraz bardziej zwiększały się rozmiary środków lo-

⁶⁾ W. Manning Dacey, op. cit. s. 62.

kowanych przez domy dyskontowe w krótkoterminowych (o okresie umorzenia do pięciu lat) państwowych papierach wartościowych. Rozwojowi tej tendencji sprzyjał z jednej strony wzrost kursów tych papierów, wynikający ze stosowanej w tym okresie polityki „taniego pieniądza”, wyrażający się w utrzymywaniu stopy dyskontowej Banku Angielskiego na niskim poziomie (2%), a z drugiej strony fakt, że rozszerzenie działalności domów dyskontowych na operacje krótkoterminowymi państwowymi papierami wartościowymi uzyskało aprobatę Banku Angielskiego oraz spotkało się ze zrozumieniem ze strony banków clearingowych i zostało przez nie w pewnym sensie „zalegalizowane”, czego wyrazem było ustalenie, niezależnie od stopy procentowej od pieniądza krótkoterminowego, wypóżyczanego domom dyskontowym pod zabezpieczenie w formie weksli (handlowych lub skarbowych) odrębnej stopy procentowej od pożyczek udzielanych pod zabezpieczenie w formie obligacji państwowych. Równocześnie Bank Angielski wystąpił jako inspirator łączenia się domów dyskontowych w większe jednostki, zdolne do prowadzenia bardziej niż dyskonto weksli ryzykownych operacji w zakresie obligacji państwowych. Za minimum kapitału własnego domu dyskontowego uznana została początkowo kwota 500 tysięcy funtów, a następnie 1 milion funtów. Proces łączenia się domów dyskontowych w większe jednostki, rozpoczęty w roku 1933, trwał do roku 1938. W rezultacie tego liczba domów dyskontowych, wynosząca w roku 1933—24, zmniejszyła się do 18 w przededniu drugiej wojny światowej.

W okresie wojennym wystąpiło nowe niebezpieczeństwo dla najważniejszego wówczas kierunku działalności domów dyskontowych, to jest dla ich operacji w zakresie weksli skarbowych. Finansowanie wydatków związanych z wojną odbywało się w znacznej mierze drogą wykorzystania wolnych środków pieniężnych, zakumulowanych przez aparat bankowy, zwłaszcza zaś przez banki clearingowe. Instrumentem tej techniki finansowania wydatków wojennych stały się tak zwane skarbowe kwity depozytowe (*Treasury deposit receipts — T.D.R.*), wprowadzone w roku 1940 i które przetrwały do roku 1952. Wyparły one czasowo weksel skarbowy z dominującej pozycji jako główny instrument pokrywania potrzeb finansowych państwa przy pomocy kredytu. Pod wielu względami skarbowy kwit depozytowy stanowił odpowiednik weksla skarbowego, odmiennie jednak od tego ostatniego był emitowany nie na okres 91 lub 63 dni, lecz na okres sześciu miesięcy (później wprowadzono również skarbowe kwity depozytowe z okresem obiegu pięć i siedem miesięcy).

Znacznie ważniejsza wszakże różnica pomiędzy wekslem skarbowym a skarbowym kwitem depozytowym polegała na tym, że lokowanie środków przez banki w skarbowych kwitach depozytowych było obowiązkowe i odbywało się bez pośrednictwa domów dyskontowych, drogą bezpośredniego nabywania tych papierów przez banki w Banku Angielskim, podczas gdy weksle skarbowe były nabywane przez banki clearingowe w trybie dobrowolnym, od połowy lat trzydziestych wyłącznie od domów dyskontowych. Toteż w okresie wojny, mimo bardzo poważnego wzrostu wkładów bankowych i odpowiednio znacznego zwiększenia się ak-

tywów banków, rozmiary pożyczek dla domów dyskontowych pozostały na poziomie przedwojennym, a w pewnych okresach były nawet od niego niższe. Odpowiednik wzrostu wkładów w pasywach banków stanowił w aktywach głównie portfel skarbowych kwitów depozytowych.

W pierwszych latach powojennych rynek dyskontowy rozszerzył swą działalność na finansowanie krótkoterminowych obligacji przedsiębiorstw przemysłowych, emitowanych przez nie w związku ze wzmożonym zapotrzebowaniem środków na modernizację aparatu produkcyjnego i przestawienie go na tory wytwórczości pokojowej.

Od czasu przejścia w roku 1951 przez rząd brytyjski do bardziej elastycznej polityki pieniężnej operacje wekslowe znów stały się ważnym źródłem dochodu dla rynku dyskontowego. Podaż weksli skarbowych zwiększyła się, a marża pomiędzy stopą dyskontową od weksli a stopą procentową od pieniądza krótkoterminowego, która w ciągu ostatnich kilku lat przed wojną stanowiła nieznaczny ułamek procentu, wzrosła nieraz nawet powyżej 1%. Z drugiej strony jednak spadek kursów obligacji państwowych, towarzyszący „ciasnocie kredytowej” (*Credit squeeze*), która miała miejsce w Wielkiej Brytanii od roku 1955 do połowy roku 1958 oraz nagłe podniesienie stopy dyskontowej Banku Angielskiego o 2% we wrześniu 1957 roku przyniosły domom dyskontowym poważne straty w zakresie będącego w ich posiadaniu portfela obligacji państwowych.

Obecnie liczba domów dyskontowych wynosi dwanaście. W stosunku do stanu istniejącego bezpośrednio przed wojną (18 domów) nastąpiło zmniejszenie ich liczby, spowodowane przez połączenie się niektórych domów w większe jednostki. Wszystkie te domy są zorganizowane w formie spółek akcyjnych (*Public Limited Liability Companies*). Są to instytucje stosunkowo nieduże, nie mają oddziałów, a ogólna liczba zatrudnionych przez nie pracowników wynosi około 400. Kapitały własne wynoszą łącznie około 35 milionów funtów i stanowią około 30% całości pasywów⁷⁾.

Działalność domów dyskontowych idzie w dalszym ciągu w kilku kierunkach. Tak się bowiem w ciągu dotychczasowego istnienia domów dyskontowych składało, że przyjmowanie nowych funkcji nie oznaczało porzucenia działalności uprawianej poprzednio, lecz jedynie zmniejszenie jej ciężaru gatunkowego. Odpowiednio do tego działalność domów dyskontowych rozwija się w trzech zasadniczych kierunkach, obejmując operacje w zakresie:

- 1) weksli handlowych,
- 2) weksli skarbowych i
- 3) papierów wartościowych.

Ad 1. Operacje w zakresie weksli handlowych stanowią najstarszy, tradycyjny kierunek działalności domów dyskontowych. Obecnie ich udział w całokształcie tej działalności jest skromny. Na koniec roku 1958 portfel weksli handlowych stanowił niespełna 7% całości łącznych aktywów tych domów. Najchętniej dyskontowane są weksle akceptowane przez domy akceptacyjne lub inne brytyjskie instytucje bankowe (*Bank bills*), które uzyskują

⁷⁾ Committee on the Working of the Monetary System-Report, August 1959, London, §§ 162—180, s. 58—64. — Dane cyfrowe zamieszczone w dalszej części artykułu, o ile nie zaznaczono inaczej, pochodzą z tego samego źródła.

najkorzystniejszą stopę dyskontową. Chętnie widziane są również akcepty pierwszorzędných firm przemysłowych i handlowych (**Fine trade bills**). Jedne i drugie mogą być redyskontowane w Banku Angielskim lub w bankach handlowych. Te ostatnie lokują co prawda w redyskoncie weksli tylko bardzo nieznaczną część swoich środków. Stopa dyskontowa stosowana przez banki handlowe przy redyskoncie wyżej wymienionych rodzajów weksli jest korzystniejsza niż w przypadku redyskonta innych weksli handlowych (**Trade bills**). Jednakże w okresach małej podaży materiału wekslowego wysokiej jakości domom dyskontowym udaje się redyskontowanie w bankach handlowych, przy zastosowaniu stopy redyskonta dla weksli wysokiej jakości, pakietów weksli, w których obok pierwszorzędnego materiału wekslowego znajduje się również pewna część weksli ocenianych niżej przez rynek.

Pakiety weksli, o których była wyżej mowa, występują w związku z faktem, że poszczególne banki nie nabywają pojedynczych weksli, lecz większe ich ilości, na okrągłe sumy i z określonym jednakowym terminem płatności. Banki redyskontują tylko takie weksle, których termin płatności w momencie ich nabycia nie przekracza dwóch miesięcy. Tak więc w przypadku dyskonta weksli trzymiesięcznych domy dyskontowe zachowują je w swym portfelu co najmniej przez miesiąc.

Ad 2) Przeważający udział w aktywach domów dyskontowych posiadają weksle skarbowe, na które przypada blisko 60% całości aktywów. W wekslach skarbowych i w wekslach handlowych łącznie było ulokowane na koniec roku 1958 dwie trzecie aktywów domów dyskontowych (664 miliony funtów, w tym 594 milionów funtów w wekslach skarbowych). Domy dyskontowe bądź trzymają w swym portfelu weksle skarbowe przez cały okres od momentu ich nabycia do zapadnięcia terminu płatności, bądź też sprzedają je bankom lub innym nabywcom. Jeżeli chodzi o banki clearingowe, to nabywają one te weksle najwcześniej po upływie tygodnia od dnia ich wystawienia. Domy dyskontowe stają do przetargu na nabycie weksli skarbowych zbiorowo jako tak zwany syndykat, oferując jednolitą cenę nabycia, a przydzieloną im przez Bank Angielski kwotę weksli rozdzielają pomiędzy siebie w określonym stosunku, zależnie od rozmiarów posiadanych kapitałów własnych. Zasadą uznaną przez domy dyskontowe jest, że będący w posiadaniu poszczególnego domu portfel weksli (skarbowych i handlowych) nie powinien przekraczać więcej niż trzydziści razy jego kapitałów własnych.

Ad 3. Operacje papierami wartościowymi, którymi domy dyskontowe zajmują się na szerszą skalę dopiero w okresie ostatnich 25—30 lat, posiadają obecnie poważny udział w całokształcie ich działalności. Operacje te dotyczą głównie krótkoterminowych państwowych papierów wartościowych. Na koniec roku 1958 portfel tych papierów wyniósł 321 milionów funtów (według ich wartości nominalnej) tj. stanowił blisko jedną trzecią całości aktywów. Portfel innych papierów wartościowych jest stosunkowo niewielki. Na tę samą bowiem datę pozycja „inne aktywa”, obejmująca m. in. te papiery stanowiła poniżej 6% całości aktywów.

Pozycja „gotówka” (**Cash**) stanowi nieco poniżej 1% łącznych aktywów domów dyskontowych i obej-

muje ich salda na rachunku w Banku Angielskim i w bankach clearingowych. Posiadanie rachunku w Banku Angielskim jest warunkiem korzystania z prawa redyskonta w tymże banku oraz zaciągania pożyczek pod zastaw papierów wartościowych.

Wobec tego, że domy dyskontowe posiadają kapitały własne — bardzo nieznaczne w stosunku do rozmiarów prowadzonych przez nie operacji, korzystają w bardzo szerokim zakresie ze środków obcych. Są nimi wolne środki pieniężne banków. Lokowanie przez banki części tych środków w pożyczkach dla domów dyskontowych wiąże się z zagadnieniem struktury płynnych aktywów banków.

Zasadą banków clearingowych, nie pisaną wprawdzie, lecz tym niemniej uświęconą przez tradycję i doświadczenie oraz ściśle przestrzegana jest, że płynne aktywa (**Liquid assets**) każdego z nich powinny wynosić co najmniej 30% całości wkładów⁸⁾ (w praktyce wynoszą one zwykle więcej)⁹⁾. Stosunek wielkości tych aktywów do wkładów jest określany jako stopa płynności (**Liquidity ratio**). Z tych 30% co najmniej 80% musi być trzymane, w myśl porozumienia międzybankowego z roku 1946, w formie gotówki w kasie i salda na rachunku w Banku Angielskim¹⁰⁾. Reszta natomiast to jest pozostałe 22% (a często więcej) jest ulokowana w sposób następujący: 17—20% w wekslach (głównie skarbowych, a w znacznie mniejszej części również w zdyskontowanych wekslach handlowych), a 6½—9% w pożyczkach o charakterze wybitnie krótkoterminowym jako tak zwany pieniądź na żądanie i za krótkim wypowiedzeniem (**Money at call and short notice**). Z pożyczek tych korzystają dwie kategorie klientów: maklerzy giełdowi, działający na własny rachunek (**Jobbers**)¹¹⁾ oraz w o wiele większym od nich zakresie domy dyskontowe. Są one udzielane przez poszczególne banki na okres 1—7 dni z możliwością prolongaty.

Płynne aktywa banków poza gotówką w kasie i saldem na rachunku w Banku Angielskim mają tę cenną dla nich właściwość, że łączą w sposób wysoce dla banków korzystny dwie, bardzo ważne, ale trudne do pogodzenia ze sobą zalety aktywu banku kapitalistycznego, a to płynność i rentowność. Odnosi się to przy tym w znacznie wyższym stopniu do pieniądza na żądanie i za krótkim wypowiedzeniem niż do zdyskontowanych weksli skarbowych czy handlowych. Pożyczki te są niemal równie płynne jak gotówka w kasie czy saldo na rachunku w Banku Angielskim, ale w odróżnieniu od tamtych, które nie przynoszą posiadającemu je bankowi dochodu, są rentowne.

Według danych na koniec 1958 roku domy dyskontowe uzyskiwały około 69% środków pożyczonych od banków brytyjskich (z czego 52% przypadło na londyńskie banki clearingowe, nieco ponad 8% na banki szkockie i nieco ponad 80% na inne banki brytyjskie). Drugim ważnym źródłem środków,

⁸⁾ Wkłady na rachunkach bieżących i depozytowych stanowią w bankach clearingowych łącznie około 97% ich pasywów.

⁹⁾ Np. na koniec r. 1957 wynosiły 38,5% — A.C.L. Day Economics of Money, London 1959, s. 243.

¹⁰⁾ Stosunek gotówki w kasie i salda na rachunku w Banku Angielskim do całości wkładów określa się jako **Cash ratio**.

¹¹⁾ Na giełdzie londyńskiej w odróżnieniu od innych giełd działają dwie kategorie maklerów: **Brokers** — działający na rachunek cudzy, dokonujący transakcji kupna i sprzedaży papierów wartościowych na zlecenie publiczności **Jobbers** oraz maklerzy działający na własny rachunek i dokonujący transakcji tylko z brokerami lub pomiędzy sobą. Ci ostatni korzystają z pożyczek bankowych w formie **Money at call and short notice**.

którymi dysponowały domy dyskontowe były tak zwane banki zamorskie i zagraniczne, na które przypadało około 26% pożyczonych przez nie środków. Znaczenie kredytu uzyskiwanego w innych instytucjach poza wymienionymi bankami jest niewielkie: środki pożyczone od tych instytucji stanowiły na koniec roku 1958 poniżej 5% ogółu środków obcych.

Domy dyskontowe zaciągają pożyczki nie w jednym tylko banku, lecz w każdym, w którym mogą je uzyskać. Zapewniają w ten sposób pełne wykorzystanie wolnych środków, którymi dysponuje aparat bankowy. Mimo że pożyczki bankowe są udzielane domom dyskontowym na bardzo krótkie okresy czasu zwykle posiadają one z bankami umowy zapewniające im możliwość stałego korzystania z kredytu w określonej wysokości. Jest to tak zwany dobry pieniądz (**Good money**). Obok niego istnieje zły pieniądz (**Bad money**), to jest doraźne dodatkowe kredyty, nie objęte takimi umowami.

Specjaliści w zakresie bankowości brytyjskiej podkreślają, że na londyńskim rynku pieniężnym rola domów dyskontowych polega na tym, że stanowią one rezerwuuar gromadzący wolne środki pieniężne banków i zapewniający ich rentowne wykorzystanie, bez naruszania płynnego — z punktu widzenia banków — charakteru tych środków, a zarazem „transformator”, umożliwiający finansowanie krótkoterminowych aktywów ze środków o charakterze znacznie jeszcze bardziej krótkoterminowym.

Omawiany mechanizm funkcjonowania londyńskiego rynku pieniężnego obejmuje poza domami dyskontowymi i bankami (clearingowymi i innymi) również Bank Angielski. Jedną z zasad banków brytyjskich jest niekorzystanie z kredytu w Banku Angielskim ani w formie redyskonta weksli, ani też w innych formach¹²⁾. W związku z tym banki, gdy ich zasoby gotówkowe (saldo na rachunku w Banku Angielskim i gotówka w kasie) zmniejszają się poniżej norm uznanych za dopuszczalne, korzystają z rezerwy, jaką dla nich stanowią środki wypożyczone rynkowi dyskontowemu i żądają zwrotu udzielonych pożyczek. O ile dotyczy to jednego lub niewielu banków, domy dyskontowe radzą sobie w ten sposób, że pożyczają potrzebne im środki od innych instytucji bankowych, dysponujących wolnymi zasobami. Jeżeli jednak zjawisko ściągania udzielonych pożyczek dotyczy wszystkich lub większości banków, domy dyskontowe są zmuszone do zredukowania rozmiarów swych operacji drogą powstrzymania się od dyskonta nowych weksli lub nabywania nowych papierów wartościowych w miejsce tych, których termin płatności lub umorzenia zapadł.

Jeżeli ten środek nie wystarcza, a tak najczęściej bywa, domy dyskontowe zmuszone są zwrócić się

o pomoc do „pożyczkodawcy w ostateczności” (**Lender in the last resort**), jak w londyńskiej City określa się Bank Angielski. Bank ten gotów jest bowiem w razie potrzeby redyskontować przedstawione przez domy dyskontowe weksle skarbowe lub odpowiedniej jakości (**eligible**) weksle handlowe, albo udzielać im pożyczek pod zabezpieczenie papierami wartościowymi. Ta pomoc kredytowa jest udzielana przy zastosowaniu stopy dyskontowej Banku Angielskiego (**Bank Rate**)¹³⁾.

Mimo że Bank Angielski jest istotnie gotów przyjść domom dyskontowym w razie potrzeby z pomocą, traktują one tę pomoc rzeczywiście jako ostateczność, gdyż warunki na jakich jest ona udzielana są niekorzystne: pożyczki są udzielane na okres co najmniej tygodnia, a stosowana stopa dyskontowa jest znacznie wyższa od stopy procentowej stosowanej przy pożyczkach udzielanych domom dyskontowym przez banki, a nieraz nawet wyższa od stopy stosowanej przez domy dyskontowe przy dyskontowaniu weksli handlowych lub przy nabywaniu weksli skarbowych. Wobec tego, że warunki te są dla domów dyskontowych bardzo niedogodne starają się one tak prowadzić swoje interesy, aby konieczność korzystania z pomocy Banku Angielskiego zachodziła w możliwie najmniejszym stopniu. Na koniec roku 1958 kwota pożyczek udzielonych domom dyskontowym przez Bank Angielski wynosiła łącznie zaledwie 8 milionów funtów, to jest poniżej 1% całości środków obcych. Tym niemniej możliwość korzystania z pomocy kredytowej Banku Angielskiego stanowi pewnego rodzaju kłopot bezpieczeństwa dla domów dyskontowych w przypadkach trudności finansowych. Z drugiej jednak strony uciążliwe warunki, na jakich pomoc ta stawiana jest do ich dyspozycji, skłania je do prowadzenia poważnej polityki i przeciwdziałania tendencji do zwiększania obrotów w sposób nazbyt ryzykowny.

Opisany mechanizm funkcjonowania londyńskiego rynku pieniężnego spełnia — i to zdaniem specjalistów brytyjskich w sposób doskonalszy — tę samą funkcję, jaką w innych krajach kapitalistycznych wypełnia bezpośrednie korzystanie przez banki handlowe z pomocy kredytowej w banku centralnym. Mechanizm ten wykształcił się w ciągu długiego okresu czasu i funkcjonuje obecnie w sposób dosyć sprawny. Najbardziej miarodajne niewątpliwie w tym względzie źródło brytyjskie, jakim jest obecnie sprawozdanie Komitetu do Zbadania Funkcjonowania Systemu Pieniężnego (tak zwany Komitet Radcliffe'a) opublikowane latem ubiegłego roku, stwierdza, że wprowadzenie rynku dyskontowego nie jest niezbędne (**indispensable**) dla funkcjonowania systemu pieniężnego, ale że jest faktem, iż wyrównuje on wahania rozmiarów zasobów w obrębie aparatu bankowego i uwalnia go od trosk związanych z czasowymi zakłóceniami w jego płynności oraz umożliwia mu tym samym skoncentrowanie się na jego podstawowym zadaniu, to jest na działalności kredytowej. Sprawozdanie dodaje, że domy dyskontowe wykonują to swoje zadanie w sposób efektywny i przy małym nakładzie kosztów¹⁴⁾.

J. Fraszczyk

12) Jak twierdzą znawcy przedmiotu zdarzały się odstępstwa od tej zasady, jednak nie były one podawane do wiadomości publicznej i oficjalnym stanowiskiem czynników zainteresowanych jest, że zasada ta jest ściśle przestrzegana.

13) W momentach szczególnych trudności przeżywanych przez domy dyskontowe stosowana przez Bank Angielski stopa dyskontowa bywała w okresie ostatnich trzydziestu lat niższa od oficjalnej.

14) Committee on the Working of the Monetary System — Report, August 1959, London, § 180, s. 164 — Bliższe informacje o sprawozdaniu Komitetu Radcliffe'a znaleźć można w artykule Z. Karpńskiego — Przemiany strukturalne w bankowości brytyjskiej, Wiadomości NBP, Nr 12 z r. 1959.

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

System bankowy i kredytowy w Niemieckiej Republice Demokratycznej

Rozwój systemu bankowego w Niemieckiej Republice Demokratycznej można podzielić na dwa okresy: okres od zakończenia wojny do przeprowadzenia reformy walutowej (1945—1948) i okres od przeprowadzenia tej reformy do chwili obecnej (1948—1960). W roku 1945 wszelkie działające do tego czasu instytucje kredytowo-pieniężne zostały zlikwidowane a w miejsce nich powołano do życia Bank Krajowy, banki prowincjonalne oraz Krajowy Związek Kas Oszczędności — które nie były jednak sukcesorami prawnymi banków i instytucji okresu hitlerowskiego. W listopadzie 1945 roku zorganizowano ponadto rolnicze spółdzielnie kredytowe a wkrótce potem również rzemieślnicze spółdzielnie kredytowe, wykorzystując w tym celu istniejącą poprzednio sieć spółdzielni kredytowych. Wkrótce też restytuowano Pocztową Kasę Oszczędności.

W roku 1947 powołano do życia pięć krajowych banków emisyjnych i dyskontowych, które przejęły zadania w zakresie uporządkowania obiegu pieniężnego, zorganizowania rozliczeń i zaopatrzenia pozostałych instytucji kredytowych w niezbędne fundusze. Banki te przejęły również podstawowe zadania w dziedzinie kredytowania rozwoju gospodarki narodowej. Wreszcie rok 1948 przynosi powołanie do życia Niemieckiego Banku Emisyjnego i Dyskontowego, jako instytucji centralnej.

W roku 1948 przeprowadzono reformę walutową, przekształcając równocześnie Bank Emisyjny i Dyskontowy w Niemiecki Bank Biletowy dla radzieckiej strefy okupacyjnej i Wielkiego Berlina. Wkrótce potem powołano Bank Inwestycyjny, jako instytucję kredytu długoterminowego. Dalsza rozbudowa systemu bankowego poszła w kierunku włączenia w roku 1950 wszystkich państwowych instytucji kredytu krótkoterminowego do Banku Biletowego i utworzenia w tymże roku Banku Rolnego dla obsługi całości gospodarki wiejskiej. Obecnie istnieją w Niemieckiej Republice Demokratycznej następujące banki: Bank Biletowy, Bank Inwestycyjny, Bank Rolny, Bank dla Rzemiosła, spółdzielcze instytucje kredytowe oraz powołany w roku 1956, jako spółka akcyjna, Bank Handlowy dla obsługi rozliczeń z niektórymi krajami kapitalistycznymi.

Bank Biletowy opiera swą działalność o ustawę z dnia 31 października 1951 roku. Posiada on czternaście dyrekcji okręgowych oraz około 250 filii lub oddziałów. Jeśli w danym powiecie istnieje więcej niż jedna filia, wówczas podlegają one bezpośrednio dyrekcji okręgowej z tym, że w sprawach planowania podporządkowane są jednej z filii, która koncentruje wówczas całokształt zagadnień planowania w danym powiecie. Są również powiaty, w których ze względu na ich rolniczy charakter nie zorganizowano w ogóle filii Banku Biletowego. W tym przypadku dany powiat obsługuje filia banku sąsiedniego powiatu.

Filie lub oddziały banku posiadają w swej organizacji wewnętrznej trzy sektory: ekonomiczny, techniczny i księgowo-bilansowy. W piętnastu do dwu-

dziestu filiach istnieją ponadto sektory zagraniczne. Sektor ekonomiczny zajmuje się zagadnieniami planowania, wykonywania planów i statystyką bankową. Do niego należy udzielanie kredytów przedsiębiorstwom. Sektor techniczny zajmuje się sprawami rozliczeń i obsługi kasowej, administracji wewnętrznej, a tam gdzie nie zorganizowano sektora zagranicznego zajmuje się również sprawami dewizowo-walutowymi. Wreszcie sektor księgowo-bilansowy prowadzi ewidencję całości operacji bankowych oraz sporządza bilans i rachunek wyników. Sporządza on również plan kosztów działalności banku, sprawuje wewnętrzną kontrolę przestrzegania obowiązujących przepisów porządkowych, rozpatruje wpływające reklamacje itd.

Dyrekcje okręgowe sprawują funkcje kierownicze i kontrolne w stosunku do filii, nie wykonując przy tym żadnych operacyjnych czynności bankowych w stosunku do klientów banku.

W składzie dyrekcji okręgowych istnieje sześć sekcji, a mianowicie:

- 1) planowania i koordynacji,
- 2) gospodarki narodowej,
- 3) organizacji i techniki,
- 4) bilansowa,
- 5) kadr i szkolenia,
- 6) prawno-likwidacyjna.

W okręgach istnieją zatem dwie komórki o charakterze ekonomicznym, z których jedna zajmuje się całokształtem planowania kredytów i obiegu pieniężnego, sprawozdawczością z przebiegu wykonania planów oraz analizą i kontrolą, podczas gdy druga zorganizowana jest wewnętrznie na zasadzie specjalizacji branżowej.

Cechą charakterystyczną organizacji działalności Banku Biletowego w Niemieckiej Republice Demokratycznej jest instytucja referentów dla spraw zjednoczeń. Polega ona na tym, że jednemu z pracowników banku w siedzibie zjednoczenia powierza się całokształt opracowań dotyczących spraw danego zjednoczenia przemysłu oraz kontaktów z tym zjednoczeniem. Referenci obsługujący poszczególne przedsiębiorstwa danego zjednoczenia w filiach banku porozumiewają się z takim pracownikiem w sprawach związanych z działalnością zjednoczeń. Sprawa wzajemnych stosunków między referentami zjednoczeniowymi (VVB¹) — Bearbeiter) a referentami zakładowymi (B²) — Bearbeiter) nie jest ściśle uregulowana, lecz kształtuje się ona w zależności od konkretnych potrzeb i możliwości spełniania przez referentów zjednoczeniowych funkcji o charakterze branżowo-koordynacyjnym.

Jeśli idzie o centralę Banku to posiada ona dyrekcję, w skład której wchodzi: prezes, wiceprezes i czterech członków dyrekcji oraz podzielona jest ona na siedem zespołów, którymi kierują członkowie dyrekcji. Są to następujące zespoły:

1) Vereinigung Volkseigener Betriebe.
2) Betrieb.

- 1) planowania,
- 2) kredytowania przemysłu,
- 3) kredytowania handlu,
- 4) zagraniczny,
- 5) organizacyjny i
- 6) kontrolno-rewizyjny.

Spośród tych zespołów pierwszy oraz czwarty, piąty i szósty podzielone są na wydziały. Pozostałe zespoły zorganizowane są na zasadzie bezwydziałowej z tym, że posiadają w swoim składzie — podobnie jak wydziały pozostałych zespołów — sektory. Prócz tego centrala posiada komórki: kadrową, prawną i obsługi prasowej.

Zespół pierwszy jest zespołem koordynacyjnym w stosunku do zespołów pozostałych. Zespół drugi, zajmujący się sprawami kredytowania przemysłu, podzielony jest na sektory według podstawowych gałęzi produkcji przemysłowej (przemysł surowcowy, budowy maszyn, lekki i spożywczy) oraz sektor ekonomiczny (dla spraw metodologicznych). Zespół trzeci, zajmujący się sprawami kredytowania handlu, posiada dwa sektory, jeden dla spraw handlu hurtowego i detalicznego, drugi ekonomiczny. Zespół czwarty, zagraniczny, obejmuje dwa wydziały, jeden dla bieżących operacji i drugi ekonomiczny, które podzielone są łącznie na dziesięć sektorów. Zespół piąty, organizacyjny, posiada w swym składzie sześć sektorów, a to:

- 1) organizacji,
- 2) księgowo-bilansowy,
- 3) kontroli wewnętrznej,
- 4) administracyjny,
- 5) organizacji obsługi kasowej m. Berlina,
- 6) emisyjny.

Wreszcie zespół szósty, kontrolno-rewizyjny, posiada dwa sektory, jeden dla kontroli ekonomicznej, drugi dla kontroli czynności operacyjnych i spraw związanych z zabezpieczeniami.

System kredytowy w NRD obejmuje w zasadzie zagadnienia kredytowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw. Kredytowanie inwestycji zajmuje w sektorze państwowym niewielkie miejsce, ponieważ inwestycje przedsiębiorstw państwowych finansowane są w głównej mierze ze środków bezwrotnych, pochodzących z dotacji budżetowych oraz częściowo z zysków przedsiębiorstw. Kredyty inwestycyjne mogą być udzielane wyłącznie na nakłady szybko rentujące się, związane z racjonalizacją produkcji, przy czym stanowią one jedynie około 2% ogólnej sumy nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw. Tego rodzaju kredyty udzielane są pod warunkiem, że dana inwestycja nie jest przewidziana w planie przedsiębiorstwa, a realizacja jej przyczyni się do przekroczenia planu produkcji lub przekroczenia zadań w zakresie obniżki kosztów własnych. Dalszy warunek udzielenia tego rodzaju kredytu to ograniczenie udziału robót budowlanych, związanych z daną inwestycją, maksymalnie do 33% całości nakładu na tę inwestycję. Okres realizacji tego rodzaju inwestycji nie może przy tym przekraczać dziewięciu miesięcy, a przewidywane efekty finansowe, umożliwiające spłatę kredytu, powinny być osiągnięte maksymalnie w ciągu czterech lat. Spłata kredytu i odsetek następuje z zysków ponadplanowych, osiągniętych przez przedsiębiorstwo w roku realizacji inwestycji a w następnych latach w ramach podziału planowego zysku.

Jeśli idzie o kredyty obrotowe, to w tej dziedzinie system kredytowy związany jest ściśle z metodologią planowania zapasów i środków obrotowych oraz ustalania normatywów w przedsiębiorstwach jak również wyposażenia przedsiębiorstw we własne środki obrotowe.

Plan zapasów i środków obrotowych jest w NRD częścią składową techniczno-ekonomicznego planu przedsiębiorstwa. W wytycznych do opracowania narodowego planu gospodarczego określa się corocznie w sposób orientacyjny zadania w zakresie kształtowania zapasów w przekrojach kwartalnych, które doprowadza się za pośrednictwem szczebli nadrzędnych do przedsiębiorstw. Na tej podstawie przedsiębiorstwa opracowują przy udziale banków plany zapasów w ramach projektów planów techniczno-ekonomicznych, które podlegają zatwierdzeniu po uchwaleniu narodowego planu gospodarczego. W planach zapasów określa się poziom normatywów oraz ustala szczegółowe zadania w zakresie likwidacji zapasów nadmiernych i zbędnych.

W przedsiębiorstwach przemysłowych w Niemieckiej Republice Demokratycznej normowaniu podlegają zapasy materiałowe (obejmujące również części zapasowe i opakowanie a także materiały przeznaczone na potrzeby inwestycyjne), niezakończona produkcja, gotowe wyroby oraz pogotowie kasowe. W ramach normatywu przewiduje się również rezerwę awaryjną. Normatywy materiałowe podobnie jak normatyw wyrobów gotowych ustala się wedle grup towarowych, których nomenklatura określana jest w narodowym planie gospodarczym. Nomenklatura ta obejmuje około 24 pozycji i podlega dostosowaniu do potrzeb poszczególnych gałęzi produkcji.

Normatywy materiałowe ustala się na poziomie niezbędnym dla utrzymania ciągłości produkcji. W stosunku do normatywu ustala się z uwzględnieniem pasywów stałych stopień pokrycia potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie środków obrotowych środkami własnymi. Podstawę ustalania udziału własnych środków w pokryciu normatywu stanowi kwartał o najniższym nasileniu zadań produkcyjnych. Udział środków własnych wynosi 70% z tym, że pozostałe 30% podlega pokryciu kredytem. Na uzasadnienie zasady obligatoryjnego udziału kredytu bankowego w pokryciu normatywu przytacza się konieczność elastycznego manewrowania wielkością środków normatywnych, stawianych do dyspozycji przedsiębiorstw w danym okresie czasu, którą można osiągnąć tylko w ramach systemu kredytowego.

W związku z warunkami i przebiegiem dostaw materiałowych można w przedsiębiorstwach w określonych okresach czasu dojść do spiętrzenia zapasów ponad poziom uwzględniony w normatywie na dany kwartał. W związku z tym w planie operatywnym ustala się również normatyw maksimum, uwzględniający dopuszczalny zakres odchyleń się poziomu zapasów od normatywu przyjętego do planu.

Jeśli w danej grupie zapasów powstaje nadwyżka w stosunku do normatywu ustalonego w planie, mieszcząca się jednak w granicach normatywu maksimum, może ona być przedmiotem kredytowania przez przeciąg 30 dni.

Kredyt normatywny służy więc w NRD na pokrycie: 30% normatywu ustalonego dla kwartału o najniższym nasileniu zadań produkcyjnych oraz różnicy między normatywem ustalonym dla pozo-

stałych kwartałów a normatywem kwartału o najniższym nasileniu zadań produkcyjnych. Kredyt udzielany na zapasy przekraczające normatyw ustalony dla danego kwartału, mieszczące się jednak w granicach normatywu maksimum, nie ma już charakteru kredytu normatywnego, lecz stanowi kredyt ponadplanowy.

W praktyce kredytowania ustala się co miesiąc, na podstawie sprawozdawczości przedsiębiorstw, kształtowanie się zapasów w poszczególnych grupach w stosunku do ustalonego dla nich poziomu normatywów. Przy określaniu wielkości kredytu normatywnego bierze się pod uwagę zarówno stany powyżej, jak i poniżej normatywu w poszczególnych grupach zapasów — nie dopuszczając do wzajemnej kompensaty różnic.

Prócz zapasów w granicach normatywów planuje się w NRD również zapasy sezonowe, wówczas gdy uzasadnia to rodzaj produkcji lub charakter zaopatrzenia. Zapasy w granicach przeciętnego normatywu oraz zapasy sezonowe traktowane są jako zapasy planowe. Pozostałe zapasy uważa się za ponadplanowe z tym jednak, że odróżnia się ponadplanowe zapasy gospodarczo uzasadnione i nieuzasadnione. Za uzasadnione gospodarczo uważa się zapasy ponadplanowe wówczas gdy:

a) gromadzenie ich pozostaje w związku z przekroczeniem planów produkcji,

b) mieszczą się w granicach różnicy między normatywem maksimum i normatywem przyjętym do planu, a okres ich gromadzenia nie przekracza 30 dni,

c) związane są z długotrwałą jednostkową produkcją,

d) w ciągu roku powstaje ekonomicznie uzasadniona konieczność zwiększenia zapasów międzysezonowych dla zapewnienia rytmiczności produkcji lub zmiany zasad kompletowania gotowej produkcji. Wszelkie inne ponadplanowe zapasy uważa się za gospodarczo nieuzasadnione, a gromadzenie ich traktuje się jako naruszenie zasad prawidłowej gospodarki.

Przedsiębiorstwo obowiązane jest składać zjednoczeniu miesięczne meldunki (w ciągu dziesięciu dni po upływie miesiąca) o rozmiarach nieuzasadnionych ponadplanowych zapasów, podając specyfikację najważniejszych posiadanych w nadmiarze materiałów. W ciągu trzech tygodni zjednoczenie może wydać polecenie przekazania tych zapasów innemu przedsiębiorstwu. Przedsiębiorstwa podejmują również we własnym zakresie starania o upłynięcie tego rodzaju zapasów, oferując je do sprzedaży centralom handlowym i specjalnym biuram państwowym, pośredniczącym w upłynianiu zapasów.

Do powyższych zasad planowania zapasów i ich klasyfikacji dostosowane są zasady kredytowania zapasów, nomenklatura udzielanych kredytów na zapasy a także zasady ich oprocentowania. Na zapasy planowe udziela się kredytów normatywnych (Rechtsatzplankredite) oraz sezonowych (Saisonkredite), oprocentowanych w przedsiębiorstwach produkcyjnych według stopy 3,6%. Na pozostałe zapasy udziela się kredytów ponadplanowych (Überplankredite), które oprocentowane są jeśli idzie o zapasy gospodarczo uzasadnione według stopy 3,6%, a jeśli idzie o zapasy nieuzasadnione — według stopy 5,4%.

Oprócz tych kredytów udziela się przedsiębiorstwom dobrze pracującym, odczuwającym trudności finansowe z powodu zalegania z płatnościami ich odbiorców, kredytów uprzywilejowanych, ulgowo oprocentowanych (Vorzugskredite) na okres do 30 dni. Od kredytów nie spłaconych w terminie liczy się odsetki zwłoki w wysokości 8% z tym, że mogą one być podwyższone do 12%. Kredyty na należności (Forderungskredite) oprocentowane są według stopy 1,8%.

Szczególny charakter ma udzielany w NRD tak zwany „Überbrückungsdarlehen”. Kredyt ten stosowany jest wówczas, gdy przedsiębiorstwo nie wykonuje planu zysku lub ponosi nieplanowane straty. Zgodnie z obowiązującymi w NRD zasadami podziału zysku — zysk planowy przeznacza się na:

- a) spłatę rat kredytu na szybko rentujące się inwestycje,
- b) wpłatę do budżetu państwa,
- c) odpis na fundusz socjalno-kulturalny oraz fundusz premiiowy,
- d) dodatki do płac oraz
- e) inwestycje.

Odpisy z zysku mają charakter obligatoryjny, to znaczy że muszą być dokonane nawet wówczas, gdy przedsiębiorstwo nie wykona planu zysku lub poniesie nieplanowaną stratę. Ten obligatoryjny charakter odpisów z zysku planowego wynika z założenia, że cele, na które jest on przeznaczony muszą być realizowane bez względu na wyniki działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Dotyczy to spłaty kredytu inwestycyjnego, zapewnienia załódze minimalnego odpisu na premię, utrzymania urządzeń socjalno-kulturalnych oraz pokrycia finansowego inwestycji przewidzianych w planie państwowym. Nieco inne znaczenie ma obligatoryjność w dziedzinie planowych wypłat do budżetu, które uważa się za zobowiązanie przedsiębiorstwa wobec społeczeństwa.

Otóż jeśli przedsiębiorstwo nie wykonuje planowych założeń w zakresie zysku, może ono dla dokonania odpisów i wpłaty do budżetu uzyskać kredyt w wysokości brakujących środków. Jeśli przedsiębiorstwo do końca roku nie wygospodaruje środków na spłacenie tego kredytu, zmienia się on w tak zwany „dług finansowy” (Finanzschuld). Wysokość jego zostaje jednak ograniczona, zakłada się bowiem, że zadań produkcyjnych przedsiębiorstwo już nadrobić nie zdoła i dlatego pomniejsza się zadłużenie o tę część nieosiągniętego zysku planowego, która odpowiada różnicy między planem produkcji, a wykonaniem tego planu. Na spłatę tej części zadłużenia przedsiębiorstwo otrzymuje dotację z budżetu. Natomiast pozostała część zadłużenia, stanowiąca odpowiednik przekroczenia planu kosztów, nie podlega umorzeniu, przedsiębiorstwo powinno więc w następnym roku w taki sposób gospodarować, aby zlikwidować przekroczenie kosztów własnych i osiągnąć tą drogą środki dla spłaty zadłużenia. Przy zaistnieniu szczególnych okoliczności usprawiedliwiających przedsiębiorstwo może za pośrednictwem ministra finansów wystąpić do Rady Ministrów o częściowe lub całkowite umorzenie tego zadłużenia i pokrycie niedoboru dotacją budżetową.

„Instytucja długu finansowego” przedsiębiorstw ma duże znaczenie polityczno-wychowawcze zarówno

no dla przedsiębiorstw jak i aparatu finansowo-kredytowego. Przede wszystkim podnosi ona znaczenie samego planu zysku, który staje się zadaniem o istotnym znaczeniu dla przedsiębiorstwa. Kierownictwo zakładu pracy obowiązane jest wyjaśniać załogom przyczyny powstania „długu finansowego” oraz opracowywać środki zmierzające do likwidacji ujemnych zjawisk w gospodarce przedsiębiorstwa. Kredytowanie niedoboru powstałego w wyniku niewykonania planu zysku, śledzenie za postępem w dziedzinie likwidacji tego niedoboru i wygospodarowania środków na spłatę „długu finansowego” przez aparat finansowy i kredytowy oraz pokrywanie części, lub w określonych przypadkach całości tego zadłużenia z budżetu włącza aparat ten do analizy czynników kształtujących rentowność przedsiębiorstw oraz do oddziaływania na ich gospodarkę.

Kredytując przedsiębiorstwa aparat bankowy spełnia równocześnie w stosunku do nich wiele funkcji kontrolnych, stosując w razie konieczności odpowiednie sankcje. Przykładowo, gdy przedsiębiorstwo nie zapewni sobie w drodze odpowiednich umów zbytu wytwarzanej produkcji ogranicza się kredyty normatywne i blokuje w razie potrzeby jego własne środki obrotowe. Przy ewentualnym udzielaniu kredytu na okres potrzebny do zawarcia umowy bank może podwyższyć oprocentowanie do 80%. Gdy przedsiębiorstwo nie dokłada należytych starań w kierunku likwidacji istotnych niedociągnięć w jego gospodarce bank może zastosować oprocentowanie kredytów sięgające 120%. Gdy przedsiębiorstwo swą pracę usprawni, może ono uzyskać bonifikatę tego oprocentowania. Stosuje się również w formie sankcji obowiązek otwierania akredytywy dla dostawców z tym, że w przypadkach zasługujących na uwzględnienie bank może udzielić kredytu na otwarcie tego rodzaju akredytywy.

Dalej idące sankcje stosuje się w odniesieniu do przedsiębiorstw źle pracujących. W przypadku na przykład, gdy takiemu przedsiębiorstwu brak jest środków na wypłatę funduszu bank może uzależnić udzielenie na ten cel kredytu od przeprowadzenia w przedsiębiorstwie narady produkcyjnej, na której dyrektor przedsiębiorstwa obowiązany jest omówić przyczyny powstania trudności finansowych i wskazać środki zmierzające do ich likwidacji. Bank występuje również z wnioskami do zjednoczeń o pozbawienie pracowników przedsiębiorstwa premii lub nawet o wszczęcie postępowania dyscyplinarnego w stosunku do osób odpowiedzialnych za zły stan gospodarki przedsiębiorstwa.

Gdy podejmowane przez bank środki nie dają rezultatów, wypowiada się przedsiębiorstwu całość udzielonych kredytów, informując jednocześnie instancje partyjne i władze gospodarcze o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. W tym przypadku zjednoczenie obowiązane jest wskazać środki usprawnienia działalności przedsiębiorstwa.

Przebieg planowania kredytowego związany jest w Niemieckiej Republice Demokratycznej ściśle z poszczególnymi etapami opracowywania narodowego planu gospodarczego.

Już w wytycznych do opracowania narodowego planu gospodarczego ustalanych przez komisję planowania mniej więcej w maju, określa się na rok następny zadania w zakresie kształtowania się za-

pasów w przekroju kwartałów. Wytyczne te mają charakter orientacyjny, a nie wiążący i doprowadzane są przez jednostki nadrzędne do przedsiębiorstw. Na tej podstawie przedsiębiorstwa opracowują — w ramach projektów planów techniczno-ekonomicznych — projekty planów normatywów i zapasów. Już w tym czasie rozpoczynają się wstępne prace nad planem kredytowym, polegające na włączaniu się banku do prac nad sporządzeniem projektów planów przedsiębiorstw. Udział ten nie jest jednak powszechny lecz dotyczy takiej ilości przedsiębiorstw, jaką pracownicy banku są w stanie obsłużyć. Banki interesują się przede wszystkim tymi wskaźnikami planów przedsiębiorstw, które mają wpływ na ich potrzeby kredytowe i wysuwają pod adresem przedsiębiorstw postulaty dla uzyskania jak najbardziej prawidłowej podstawy do opracowania planu kredytowego. Do pracy tej przywiązuje się w NRD wielką wagę ze względu na jej znaczenie dla zapewnienia zgodności założeń planu kredytowego z zadaniami narodowego planu gospodarczego.

Właściwe planowanie kredytowe rozpoczyna się w filiach banku od momentu gdy zadania planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw są już w związku z uchwaleniem narodowego planu gospodarczego, ostatecznie ustalone. Filie banku opracowują wówczas swe roczne plany kredytowe wskazując w nich jednak tylko kredyty, a pomijając stronę dochodową planu, która ustalana jest wyłącznie centralnie. Ponieważ wysokość normatywów i zapasów planowych jest już ustalona w momencie przystąpienia do opracowania planów kredytowych, najważniejszym zadaniem staje się określenie wysokości zapasów ponadplanowych i zadań w zakresie ich likwidacji. Bank koncentruje przy tym swą uwagę na jak najbardziej realnym określeniu planu likwidacji nieprawidłowych zapasów, przewidując w planie kredytowym na tę część zapasów, która nie będzie mogła być zlikwidowana, odpowiednią rezerwę.

Układ planu kredytowego przewiduje następującą systematykę kredytów: kredyty normatywne i sezonowe (jako kredyty na zapasy planowane), kredyty na racjonalizację oraz łącznie kredyty specjalne, udzielane na uzasadnione gospodarczo ponadplanowe zapasy i kredyty przejściowe udzielane na nie uzasadnione gospodarczo ponadplanowe zapasy. Na inne potrzeby kredytowe tworzy się w planie kredytowym odpowiednie rezerwy.

Roczny plan kredytowy opracowany jest również w centrali banku. Podstawą jego opracowania jest plan zapasów ustalony w narodowym planie gospodarczym.

Roczny plan kredytowy uważany jest za podstawowy dokument planistyczny określający działalność kredytową banku. Dla celów operacyjnych opracowuje się również plany kwartałne, których zadaniem jest zapewnienie realizacji i ewentualnie uściślenie założeń planu rocznego. Centrala banku kieruje opracowywaniem planów przekazując filiom odpowiednie dyrektywy o charakterze ekonomicznym oraz wytyczne do planów pracy. Plany kwartałne filii są scalane w okręgach i w centrali. Plan kwartałny zatwierdza minister finansów i przewodniczący komisji planowania.

S. Wilczyński

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

O lepsze oddziaływanie Banku na gospodarkę terenową

Na przestrzeni ostatnich kilku lat gospodarka terenowa przechodziła proces — bynajmniej jeszcze nie zakończony — zmierzający do nadania jej odpowiedniej rangi w ogólnym życiu gospodarczym kraju.

Udział gospodarki terenowej, pod którym to pojęciem rozumiemy państwowy przemysł terenowy i spółdzielczość pracy, w ogólnej produkcji przemysłowej województwa krakowskiego według stanu na koniec 1959 roku wynosi około 10%. Trzeba jednak zaznaczyć, że tempo wzrostu produkcji gospodarki terenowej — jak wskazują poniższe dane cyfrowe — pomimo niedoinwestowania było w ostatnich czterech latach wysokie.

	Rok 1955	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959
Przemysł kluczowy	100%	144%	160%	165%
Przemysł terenowy wraz ze spółdzielczością pracy	100%	123%	142%	144%

Jednakże dla oceny gospodarki terenowej wskaźnik udziału w produkcji ogólnej jest niewystarczający. Należy bowiem odpowiedzieć na pytanie, jaki jest udział gospodarki terenowej w zaspokajaniu potrzeb ludności w najróżnorodniejsze drobne artykuły wszelkich branż i asortymentów — od wstążeczki czy sznurowadła poczynając, na pralce elektrycznej skończywszy — bez których życie byłoby bardzo uciążliwe. Odpowiedź na powyższe pytanie jest trudna. Nie przeprowadzono dotychczas odpowiednich badań w tym względzie, które pozwoliłyby na mniej lub więcej ściśle określenie tego udziału. W każdym razie w województwie krakowskim ocenia się, że na sto różnych artykułów z branży odzieżowo-dziewiarskiej, zakupywanych przez rodzinę robotniczą, około 60% artykułów pochodzi z produkcji terenowej. Wskaźnik ten dopiero daje obraz roli gospodarki terenowej w uzupełnianiu przemysłu kluczowego w produkcji przeznaczonej dla szerokiego ogółu konsumentów.

Nie mniejsze znaczenie gospodarki terenowej występuje na płaszczyźnie stosunków społecznych województwa. Zakłady przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy, porozrzucone po wszystkich zakątkach województwa, zatrudniają pokaźną ilość osób, nieproporcjonalnie wyższą niżby to wynikało ze wskaźnika udziału produkcji terenowej w ogólnowojevodzkiej produkcji przemysłowej.

Zatrudnienie w przemyśle ogółem	196.613.—	
Zatrudnienie w gospodarce terenowej	47.650.—	24%
W tym zatrudnienie chałupników	8.048.—	

Jest to zagadnienie ogromnej wagi. Gospodarka terenowa wchłania w siebie znaczne nadwyżki wolnej siły roboczej po miasteczkach i wsiach i w ten sposób przyczynia się do rozwiązania nieraz trudnego problemu bezrobocia lokalnego.

Spółdzielczość pracy, w tym również spółdzielczość inwalidzka, daje ponadto zatrudnienie stosunkowo wielkiej liczbie chałupników. Wchodzą tu w grę osoby, szczególnie kobiety, które z różnych względów, najczęściej rodzinnych i zdrowotnych, nie mogą podjąć się pracy zarobkowej w zakładach zwartych.

W województwie krakowskim istnieją całe okręgi, w których ludność przeważnie wiejska (małorolna) tradycyjnie trudni się chałupniczo wyrobem jednego rodzaju artykułów, które zbywane są nieraz na terenie całego kraju, jak na

przykład wyroby żelazne (podkowy) w Sułkowicach, kłódki w Świątnikach Górnych, szczotki — w Sierprawiu i wiele innych artykułów z drzewa (powiat Sucha).

Działalność „chałupnicza” w wymienionych okręgach, wobec dużego popytu na wytwarzane artykuły, stała na pograniczu spekulacji, dającej olbrzymie dochody anonimowym „organizatorom” i „pośrednikom”. Ponadto była ona źródłem znacznych przecieków artykułów odpadowych w przemyśle metalowym, a często i nie tylko odpadowych oraz wyrębu lasów okolicznych, co stwarza nieobliczalne następstwa dla równowagi przyrody w tych okręgach (powodzie, zmiany klimatyczne, zmiany w faunie itp.). Walka z tymi szkodliwymi objawami prowadzona przez lata nie dawała spodziewanych wyników. Ostatecznie zrozumiano, że właściwym rozwiązaniem problemu będzie zorganizowanie w tych okręgach odpowiednich branżowo spółdzielni wytwórczych. Spółdzielnie pracy w tym przypadku spełniają rolę katalizatorów dynamicznej, społeczno — gospodarczej energii ludności.

Należy również wspomnieć o spółdzielniach realizujących zadania w zakresie propagowania sztuki ludowej przez wytwarzanie i rozpowszechnianie w kraju i za granicą wytworów pięknej i bogatej sztuki ludowej (okręg Zakopane, Kraków).

Coraz wydatniejszą pozycję zajmuje również przemysł terenowy w eksporcie. Wartość produkcji eksportowej z roku na rok rośnie i gdyby udało się przezwyciężyć trudności zaopatrzeniowe w niektórych branżach (metalowa, chemiczna, drzewna) jak i w zakresie opakowań, efekty na tym odcinku byłyby jeszcze większe.

Na rolę gospodarki terenowej należy jeszcze spojrzeć od strony budżetów terenowych. Okazuje się, że przemysł terenowy, a zwłaszcza spółdzielczość pracy, stanowi najpoważniejsze źródło dochodu budżetu terenowego (25% dochodów województwa).

W Oddziale Wojewódzkim NBP w Krakowie pod koniec roku ubiegłego podjęto decyzję utworzenia Wydziału Kredytów Gospodarki Terenowej i Usług. Obecnie można już stwierdzić, że decyzja o utworzeniu wydziału tego była słuszna. Stworzono bowiem w ten sposób specjalistyczny ośrodek, który może poświęcić się z całą energią sprawom gospodarki terenowej. Wydział grupuje u siebie nie tylko wszystkie gałęzie przemysłu terenowego i spółdzielczości pracy, ale również wszystkie branże świadczące usługi na rzecz ludności, jak na przykład poza gałęziami przemysłowymi i nieprzemysłowymi — oświatowo-kulturalne, uzdrowiskowo-turystyczne, komunalne, komunikacyjne, pocztowe itp.

Jedną z najbardziej podstawowych funkcji wydziału jest nawiązanie i bieżące utrzymywanie ścisłych kontaktów z władzami rad narodowych, jednostkami nadrzędnymi na szczeblu wojewódzkim, komitetów partii, inspektoratu kontrolno-rewizyjnego itd. Pracownicy wydziału muszą często jeździć w teren, brać udział w konferencjach urządzanych przez oddziały, wizytować przedsiębiorstwa, konsultować się z powiatowymi władzami administracyjnymi i politycznymi itp.

Trzeba stwierdzić, że wiele oddziałów w okręgu krakowskim również już przestawiało swój styl pracy, stworzyło zespoły specjalistyczne czy komórki dla obsługi gospodarki terenowej i należycie wywiązuje się ze swoich zadań na tym odcinku.

Lepsze oddziaływanie na gospodarkę terenową praktycznie nie może być realizowane przez dobry system kredytowy,

finansowanie inwestycji oraz kontrolę funduszu płac. Tym też zagadnieniom należy kolejno poświęcić nieco uwagi.

Kredytowanie działalności eksploatacyjnej

Obecnie obowiązują dwa systemy kredytowania gospodarki terenowej. Jeden system, określony Instrukcją Służbowa A/8, stosuje się do państwowych przedsiębiorstw przemysłu terenowego. System drugi, określony Instrukcją Służbowa A/5, stosuje się do spółdzielczości pracy. Trzeba stwierdzić, że Instrukcja Służbowa A/5 stworzyła system kredytowy, który w praktyce zdaje w pełni egzamin. Jej zaletą jest to, że traktuje spółdzielnię jako jednolitą całość pod względem gospodarczo-finansowym, że łączy kredyt z ruchem własnych środków przez rachunek bieżący i wreszcie, że redagowana jest niezwykle zwięźle, a zarazem przystępnie i w pełni zrozumiale dla każdego pracownika kredytowego. Występują wprawdzie głosy, że Instrukcja Służbowa A/5 jest zbyt sztywna i niedopasowana do zmieniających się często warunków działalności spółdzielni pracy. Wydaje się, że głosy tego rodzaju nie są uzasadnione. Trudno mówić o sztywności instrukcji, która pozwala na doraźne składanie wniosków kredytowych w dowolnej teoretycznie ilości, która nakazuje badać zabezpieczenie co miesiąc i w przypadkach rażących rozbieżności podejmować takie lub inne decyzje kredytowe.

Powstaje pytanie, czy nie można by Instrukcji Służbowej A/5 rozciągnąć również i na państwowe przedsiębiorstwa przemysłu terenowego i materiałów budowlanych i w ten sposób wprowadzić jednolity system kredytowy dla całej gospodarki terenowej. Przemawiałaby za tym chociażby ta okoliczność, że kredytowanie na zasadach Instrukcji A/5 jest mniej pracochłonne, odpada bowiem regulacja kredytu na należności co dekadę a wprowadzenie rachunku bieżącego dla tych przedsiębiorstw przyczyniłoby się do wzmocnienia dyscypliny finansowej. Obecnie często występuje zjawisko „podwójnego” finansowania. Bowiem środki otrzymywane przez przedsiębiorstwa płyną niejako dwoma niezależnymi od siebie kanałami, a ich wielkości nie są ze sobą zharmonizowane, co powoduje nader często nadmiar środków finansowych w tych przedsiębiorstwach. Występuje to nawet w obrębie samego kredytu bankowego — wzrost kredytu na należności bynajmniej nie zmniejsza automatycznie kredytu na zapasy, które już zostały upłynnione.

Należy pamiętać, że państwowe przedsiębiorstwa przemysłu terenowego zbyt silnie powiązane są z rynkiem i dlatego wszystkie zmiany w stosunkach pieniężno-rynkowych wywołują automatycznie silną reakcję tych przedsiębiorstw. Często regulacja kredytu na należności fakturowe, czyli „dopasowywanie” kredytu do wysokości zabezpieczenia bynajmniej nie kompensuje ujemnych zjawisk, wynikających z nie dość dopasowanego do tych przedsiębiorstw systemu kredytowego.

Czy jednak Instrukcja Służbowa A/5 daje pełne rezultaty na terenie, na którym jest stosowana, to jest w odniesieniu do spółdzielczości pracy? Żadne, najbardziej doskonałe przepisy kredytowe nie mają znaczenia wtedy, gdy przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytu bankowego.

W krakowskim okręgu bankowym dotychczas jedynie około 40% spółdzielni stale lub sporadycznie występowało do Banku o kredyt. Spółdzielnie pozostałe, w liczbie 180, realizowały swoje zadania gospodarcze bez kredytu bankowego. Fakt powyższy rodził dalsze ujemne zjawiska. Wśród działaczy spółdzielczości pracy, zarówno na szczeblu powiatu jak i województwa, ugruntował się pogląd, że właściwie celem spółdzielczości pracy powinno być całkowite wyemancypowanie się spod „kurateli” Banku. Począto bardzo mocno akcentować, że te a te spółdzielnie osiągnęły swoje wyniki bez pomocy kredytowej Banku. Rzecz jasna, że podstawowe

we zadania Banku w państwie socjalistycznym nie wymagają dyskusji, jeżeli chodzi o **kredytowanie gospodarki uspołecznionej** i jej kontrolę przy pomocy pieniądza. Dyskutować można i należy o metodach kontroli bankowej i o systemach kredytowych. Spółdzielczość pracy nie pracuje poza ogólnymi ramami ustroju gospodarczego i społecznego i dlatego musi być ona podporządkowana obowiązującemu systemowi gospodarczemu i finansowemu tak jak wszystkie inne podmioty gospodarcze. Tak więc należy się zastanowić nad tym, w jaki sposób ukształtować system finansowy spółdzielni pracy, aby przytłaczająca większość spółdzielni pracy potrzebowała kredytu bankowego.

Sprawa ta nie jest prosta ani łatwa. Wydaje się, że uchwała zarządu Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy z dnia 1 grudnia 1959 roku w sprawie systemu finansowego usiłuje szczęśliwie rozwiązać omawiany problem. Mam na myśli postanowienie o obowiązkowych oprocentowanych wkładach zwrotnych nadwyżki funduszy własnych i zrównanych z własnymi na część „B” Spółdzielczego Funduszu Rozwoju.

W ślad za uchwałą jednak nie następuje odpowiednia akcja w terenie. Nie podejmuje się prób wyjaśnienia szerokiemu ogółowi członków spółdzielni celu tego rodzaju postanowień i ich oceny na tle ogólnej sytuacji gospodarczej kraju. Co więcej sama uchwała zarządu Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy z dnia 1 grudnia 1959 roku przyczynia się do osłabienia jej podstawowego celu przez umieszczenie postanowienia o możliwości pozostawienia środków inwestycyjnych na potrzeby eksploatacyjne.

Z kolei uchwała wykonawcza zarządu Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy z dnia 22 marca 1960 roku osłabia postanowienia uchwały z dnia 1 grudnia 1959 roku przez pominięcie pasywów stałych przy ustalaniu nadwyżek funduszy własnych w obrocie.

Kredytując jednostki gospodarki terenowej, Bank powinien weryfikować ciągle swoje metody i swoją politykę z punktu widzenia celowości i skuteczności w osiąganiu postawionych celów.

Ostatnio powraca się znowu do znanych pojęć „dobrych” i „złych” przedsiębiorstw.

Do dobrych spółdzielni pracy trzeba zaliczyć te, które dysponują odpowiednią kadrą ludzi związanych ze spółdzielnią, które postawione są na dobrym poziomie organizacyjnym i finansowym, na co wskazuje doświadczenie ostatnich kilku lat. W stosunku do tych spółdzielni, nawet gdy znajdują się one w przejściowych trudnościach, związanych z zahamowaniem zbytu produkowanych asortymentów — należy stosować wyrozumiałość i „łagodną” politykę kredytową oraz należy im pomagać przy przezwyciężaniu trudności. Wiadomo bowiem jest, że spółdzielnie te z każdej, najtrudniejszej sytuacji gospodarczo-rynkowej, potrafią wyjść zwycięsko, dostosowując swoją produkcję do aktualnych potrzeb rynkowych. Odwrotnie ma się sprawa ze spółdzielni, które nie wykazują takich dodatnich cech. Do tego typu spółdzielni — w pojęciu Banku „złych” przedsiębiorstw — należy z całym rygoryzmem i konsekwencją stosować wymogi systemu kredytowego nawet wtedy, gdy aktualnie nie występują w nich objawy jakiegось poważniejszego kryzysu. W stosunku do tych spółdzielni Bank musi być szczególnie wyczulony i powinien odpowiednio zabezpieczyć sobie zwrotność udzielanych kredytów.

W dyskusjach wewnątrzbankowych często słyszymy ostatnio opinie o potrzebie traktowania przedsiębiorstwa pod kątem jego zadań rocznych, określonych rocznym planem przemysłowo-finansowym. Poglądy tego rodzaju są na pewno słuszne. Przedsiębiorstwo zarówno w statyce jak i dynamice powinno się przedstawiać jako jednolita i ciągła całość. Rozczłonkowanie przedsiębiorstwa na części przy badaniu jego stanu na określoną datę jak i traktowanie go w

czterech kolejnych porach roku w całkowitym oderwaniu od jego zadań rocznych, wynikających z narodowego planu gospodarczego, było niewątpliwie błędem.

Jednak zasada powyższa w odniesieniu do przedsiębiorstw terenowych i spółdzielczości pracy, a zwłaszcza tej ostatniej, musi być znacznie zliberalizowana. Przedsiębiorstwa terenowe, w tym szczególnie spółdzielnie pracy, muszą szybko „dostosowywać się” do zmieniających się potrzeb rynkowych. Plan roczny w niektórych elementach, jak na przykład rodzaj artykułu, asortyment produkcji itd. nie może stanowić przeszkody w szybkim przestawieniu produkcji w zależności od sytuacji rynkowej. Oczywiście, że takie przestawienie może zmienić w konsekwencji strukturę kosztów w związku ze zmianą pracochłonności itd. Należy dlatego uznać za słuszne uprawnienie spółdzielni, dotyczące kwartalnego opracowywania planów operatywnych łącznie z normatywami i „wylizanie się” z tych planów. Nie oznacza to, że w gospodarce terenowej nie ma przedsiębiorstw, do których przy kredytowaniu należałoby stosować „kryteria” roczne. Takimi przedsiębiorstwami są na pewno państwowe zakłady przemysłu terenowego materiałów budowlanych i niektóre branże pionu przemysłu terenowego.

Jednym z podstawowych narzędzi pracy inspektora kredytowego jest inspekcja w przedsiębiorstwie. Dobre i pełne rezeznanie sytuacji gospodarczo-finansowej jest możliwe tylko na miejscu w przedsiębiorstwie. Nic więc dziwnego, że temat inspekcji jest wiecznie żywy i aktualny w Banku. W związku z tym coraz częściej słyszy się, że najlepsza jest inspekcja kompleksowa, w toku której bada się wszystkie odcinki działalności przedsiębiorstwa w sposób powiązany ze sobą. Siłą rzeczy inspekcje tego rodzaju mogą odbywać się stosunkowo rzadko (raz, najwyżej dwa razy do roku). Poglądy powyższe są również słuszne, ale tylko w odniesieniu do przedsiębiorstw o ustabilizowanej sytuacji organizacyjno-produkcyjnej i finansowej.

Jeśli idzie o gospodarkę terenową, a szczególnie o spółdzielczość pracy, inspekcje kompleksowe byłyby czymś bardzo niebezpiecznym. Między jedną taką inspekcją a drugą mogłyby zajść przypadki, które spowodują popadnięcie spółdzielni w stan niewypłacalności, a Bank mógłby o tym nie mieć właściwego rozeznania i nie przedsięwziąłby w porę odpowiednich kroków zmierzających do wycofania kredytu, nie mówiąc już o ogólnym, skutecznym oddziaływaniu na spółdzielnię. Wydaje się, że w odniesieniu do spółdzielni pracy słuszną jest tylko jedna zasada — inspekcje w spółdzielniach należy przeprowadzać jak najczęściej, w każdym razie nie rzadziej niż raz na kwartał i badać określone wycinki, które według materiałów sprawozdawczych i księgowości bankowej nasuwają zastrzeżenia.

Inwestycje zdecentralizowane

Inwestycje zdecentralizowane, ze względu na swój zakres w gospodarce terenowej jak i złożoną problematykę produkcyjno-społeczną, stanowią dla Banku problem trudny a zarazem odpowiedzialny. Powszechnie wiadomo, że przemysł terenowy pracuje na przestarzałych maszynach i urządzeniach, wyeksploatowanych w poważnym stopniu i na dobrą sprawę nie nadających się do remontów. Przyznać trzeba, że mimo takich, dalekich od przeciętnie dobrych, warunków działalności gospodarczej przemysłu terenowego, wykazuje on dużą żywotność, postępujący z roku na rok rozwój, a wyrazem tego są wskaźniki ekonomiczne, obrazujące dynamikę wzrostu produkcji i akumulacji.

Przedsiębiorstwa przemysłu terenowego na przestrzeni ostatnich lat rozwinęły znacznie działalność inwestycyjną; nakłady inwestycyjne rosły, a czynnikiem dopingującym rozwój nakładów inwestycyjnych były środki własne, którymi rozporządzał znaczny procent jednostek.

Koniec roku 1959, a zwłaszcza rok bieżący, zahamował tempo rozwoju działalności inwestycyjnej. Jasne jest, że przemysł terenowy musi również podporządkować się wymogom gospodarki ogólnonarodowej. Jednak istniejąca sytuacja nakłada na Bank podwójne obowiązki. Bank musi pilnować, aby określone limity rzeczowe nie były przekroczone, ale co ważniejsze, Bank musi brać na siebie współodpowiedzialność za kierunek nakładów inwestycyjnych, za ich efektywność i celowość, nie tylko obecnie, bo to ostatecznie nietrudno ustalić, lecz również i w przyszłości. Aby należycie ocenić celowość podstawowej ilości przedsięwzięć inwestycyjnych należałoby badać rozwój gospodarki w planie pięcioletnim i stosunki pieniężno-rynkowe, jakie wystąpią w latach kończących plan pięcioletni i zaczynających nowy okres gospodarczy.

Nakłady inwestycyjne w gospodarce terenowej — mam na myśli rozbudowę i modernizację zakładów przemysłowych, pracujących na potrzeby rynku — bowiem kryją w sobie wielkie ryzyko polegające na tym, że w krótkim okresie czasu mogą okazać się one całkowicie nieużyteczne. Rozwój techniki oraz rozwój społeczno-gospodarczy jest tak szybki, że każdy rok może przynieść poważne niespodzianki. Już dziś mówi się, że przemysł włókienniczo-odzieżowy, powinienn przechodzić na produkcję krótkich serii, bo w przeciwnym razie grozi mu zakorkowanie własną produkcją. Przemysł obuwniczy wprost nie widzi wyjścia z obecnych trudności rynku. Zakłady produkujące tak przecież jeszcze niedawno poszukiwaną galanterię z mas plastycznych znajdują się na pograniczu ostrego kryzysu rynkowego. Dysponujemy już konkretnymi przykładami w tym kierunku. W spółdzielni wielobranżowej w Jordanowie leżą bezużytecznie maszyny szewskie o wartości blisko jednego miliona złotych, zakupione pod koniec roku 1959. Zresztą nie tylko w Jordanowie rejestrujemy takie zjawiska, w wielu innych jednostkach spółdzielczych a również i państwowych realizowane nakłady inwestycyjne nie dają spodziewanych efektów, albowiem nowe maszyny i urządzenia nie są w pełni wykorzystywane na skutek zmniejszonego zapotrzebowania rynku na odnośne artykuły.

Niestety nikt nie bada planów inwestycyjnych pod kątem stosunków pieniężno-rynkowych, jakie wystąpią za kilka lat, wszystkie oceny opierają się w gruncie rzeczy na formule prawniczej „rebus sic stantibus”. Formuła ta zastosowana — oczywiście nieświadomie — do oceny nakładów inwestycyjnych może przynieść szkody gospodarce narodowej. Tym większa jest odpowiedzialność Banku, aby realizowane nakłady w gospodarce terenowej dawały odpowiednie efekty, a nie tylko efekty papierowe w okresie oceny, lecz również efekty rzeczywiste w całym okresie ich amortyzacji.

Poruszając zagadnienie inwestycji, nie sposób pominąć zagadnienia zbyt „ostrego” limitowania nakładów spółdzielczości pracy. Chodzi o to, że w obecnej sytuacji spółdzielni nie wolno, nawet gdy ma pieniądze, zakupić jakiegokolwiek przedmiotu o wartości powyżej tysiąca złotych, o ile nie otrzyma odpowiedniego limitu od swej jednostki nadrzędnej. Taki stan rzeczy nie jest prawidłowy. Można przecież bez szkody dla gospodarki narodowej ustalić, że nakłady — powiedzmy do wysokości pięciu tysięcy złotych — nie są objęte limitem i spółdzielnie mogą je realizować pod kontrolą Banku, gdy mają na to środki. Można by w ostatecznym przypadku ogólny limit dla spółdzielczości pracy obniżyć o kwoty dopuszczalnej maksymalnej wielkości nakładów na jedną spółdzielnię. Obecnie notujemy już przypadki, że spółdzielnie zakupują ze środków obrotowych lub z nie odprowadzonych na rachunek 290 środków na inwestycje niezbędne im przedmioty, świadomie naruszając przepisy. Są to sprawy drobne z ogólnego punktu widzenia, natomiast dla

konkretnej spółdzielni mające ważne znaczenie praktyczne i psychologiczne.

Fundusz płac

Zagadnienie gospodarki funduszem płac w przedsiębiorstwach na rozrachunku gospodarczym jest jednym z tych zagadnień, które ciągle pozostaje w centrum zainteresowania władz kierujących gospodarką narodową i gospodarką Banku. Jest to zrozumiałe. Rosnące wynagrodzenia pracowników, bez odpowiedniego wzrostu dochodu narodowego, rodzą bezpośrednio ujemne następstwa rynkowe. Nic też dziwnego, że system planowania jak i system kontroli funduszu płac powinien być ciągle udoskonalany w ten sposób, aby eliminować lub sprowadzać do minimum ewentualne naruszenie proporcji w tym zakresie.

W związku z tym wydaje się, że najlepszym rozwiązaniem w gospodarce terenowej byłoby powiązanie funduszu płac nie z produkcją a ze sprzedażą. Załoga przedsiębiorstwa byłaby zainteresowana, aby produkować tylko takie wyroby, które z całą pewnością znajdują zbyt na rynku. W tym przypadku fundusz płac działałby jako bodziec niejako w dwóch kierunkach — w kierunku produkcji i w kierunku sprzedaży. System taki nasuwa jednak wiele zastrzeżeń. Pomijając już sam fakt oderwania funduszu płac od bezpośredniej pracy robotnika, rozbieżność w czasie między „produkcją” a „sprzedażą” w niektórych przypadkach byłaby zbyt wielka. Na przykład przemysł w drugim kwartale zaczyna produkować już na potrzeby czwartego kwartału i niewykonanie dajmy na to sprzedaży w czwartym kwartale musiałoby spowodować „regres” do drugiego kwartału. Wyniki sprzedaży w pierwszym kwartale nowego roku byłyby zależne w pewnej mierze od produkcji trzeciego kwartału roku ubiegłego. Poza tym sprzedaż podlega zawsze większym wahaniom i fluktuacjom rynkowym, a ilość ewentualnych przyczyn obiektywnych, uzasadniających przekroczenie skorygowanego funduszu płac, byłaby zbyt wielka. Tak więc trzeba „zrezygnować” z nowego systemu, a ograniczyć się do ulepszenia istniejącego systemu planowania i bankowej kontroli funduszu płac.

Natomiast pod adresem obecnego systemu należałoby wysunąć na pierwsze miejsce postulat, aby w większym stopniu system ten uwzględniał potrzebę stabilności. Nic tak nie denerwuje ludzi w przedsiębiorstwach i w Banku jak ciągle dokonywanie zmian bez istotnych przyczyn i konieczność przerabiania obowiązujących już planów.

W roku bieżącym już trzykrotnie spółdzielczość pracy korygowała plany funduszu płac, a wszystko przemawia za tym, że powinna w najbliższej przyszłości dokonać czwartej korekty planów. W rezultacie w spółdzielniach branży włókienniczo-odzieżowej mamy przeciętnie cztery, a wielu przypadkach sześć więcej planów funduszu płac, korygowanych odrębnymi wskaźnikami oraz fundusz płac pracowników umysłowych również w dwóch pozycjach.

Nie negując od strony teoretycznej pożyteczności stosowania różnych wskaźników korygowania funduszu płac w zależności od rodzaju działalności i branży, trzeba stwierdzić, że system ten w swych konsekwencjach nie jest doprowadzony do końca. Bowiem wyliczone fundusze skorygowane sumuje się razem i porównuje z nimi fundusz wykonany. Tak więc przekroczenia w jednej działalności mogą być kompensowane oszczędnościami w innej działalności czy branży. Skoro tak, to powstaje pytanie, co stoi na przeszkodzie w przyjęciu jednego lub w niektórych przypadkach dwóch wskaźników korygowania funduszu płac i tym samym

znacznego uproszczenia pracy w spółdzielniach i w oddziałach Banku.

Wydaje się, że system bankowej kontroli funduszu płac nie powinien szukać zbyt szczegółowych rozwiązań, gdyż rozwiązania tego rodzaju i tak nie są skuteczne, a są natomiast bardzo pracochłonne. Spółdzielnia, otrzymując fundusz płac w stosunku do planowanej produkcji łącznie z usługami przemysłowymi (z wyodrębnieniem funduszu płac pracowników umysłowych) powinna być traktowana jako jednolity organizm gospodarczy również pod względem kontroli funduszu płac, co nie jest równoznaczne z jakimkolwiek liberalizowaniem dyscypliny na tym odcinku oraz kontroli ze strony Banku. Chodzi jedynie o to, aby zmierzając do celu nie tracić wiele wysiłku na czynności nie dające efektów ekonomicznych, albo dające efekty niewspółmierne z poniesionymi nakładami pracy.

Z tej dziedziny można zacytować również inny przykład — Instrukcja 2A GUS w sprawie bieżącej sprawozdawczości statystycznej przedsiębiorstw przemysłu planowanego terenowo na rok 1960 postanawia, że wynagrodzenie za prowadzenie kasy zapomogowo-pożyczkowej oraz wynagrodzenie społecznych inspektorów pracy powinny być realizowane z osobowego funduszu płac. Tymczasem w spółdzielczości pracy od roku 1958 obowiązuje na piśmie sformułowana zasada, że powyższe wynagrodzenia obciążają bezosobowy fundusz płac. Nikt z Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy nie pomyślał o tym, aby w odpowiednim czasie, w drodze oficjalnej, unieważnić przepisy obowiązujące i dostosować tryb planowania funduszu płac w spółdzielczości pracy do wymogów instrukcji GUS. Oczywiście zaistniała nieprawidłowość z winy Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy, która jednak — nawiasem mówiąc — nie pociąga za sobą żadnych ujemnych konsekwencji z punktu widzenia dyscypliny płacowej. Bank jednak konsekwentnie egzekwuje postanowienia instrukcji GUS, co znowu pociąga za sobą konieczność zmian funduszu płac — osobowego i bezosobowego. Można by chyba bez szkody zacząć z tą sprawą do następnego roku.

Jeśli idzie o zróżnicowanie wskaźników korygujących fundusz płac, to za każdy procent przekroczenia planu produkcji rola ich w toku realizacji planu znacznie się zwiększa. Z pierwotnie pomyślanej funkcji narzędzia w prawidłowym i oszczędnym ustalaniu funduszu płac skorygowanego stały się one narzędziem utrzymywania produkcji na poziomie planowanym. Przedsiębiorstwa wyraźnie oświadczają, że nie będą dążyć do przekraczania planu produkcji, bo im się to „nie opłaca”. W szczególności spółdzielnie „atakują” wskaźnik 0,8 za przekroczenie planu produkcji chałupniczej, argumentując że praca chałupnicza, nie zawierając w ogóle elementu organizacji, urządzeń produkcyjno-technicznych itp. nie może być mierzona kryteriami właściwymi dla zwartych zakładów produkcyjnych. Każdy wzrost wydajności pracy chałupniczej pociąga za sobą odpowiednio wyższe wynagrodzenia w prostej proporcji, a więc nie da się „zmniejszyć” wynagrodzenie przy ewentualnych przekroczeniach planu.

Zagadnienie powyższe należałoby rozpatrywać pod kątem pewnej ogólnej polityki gospodarczej. Jeżeli w interesie gospodarki narodowej nie leży zwiększanie produkcji określonych artykułów czy nawet całych branż, to należałoby utrzymać wskaźnik w wysokości 0,5 i 0,8 dla określonych przedsiębiorstw. W odwrotnym przypadku te same wskaźniki będą wywierały szkodliwe następstwa, albowiem same w sobie będą hamowały dalszy wzrost produkcji.

P. Fecica
Kraków

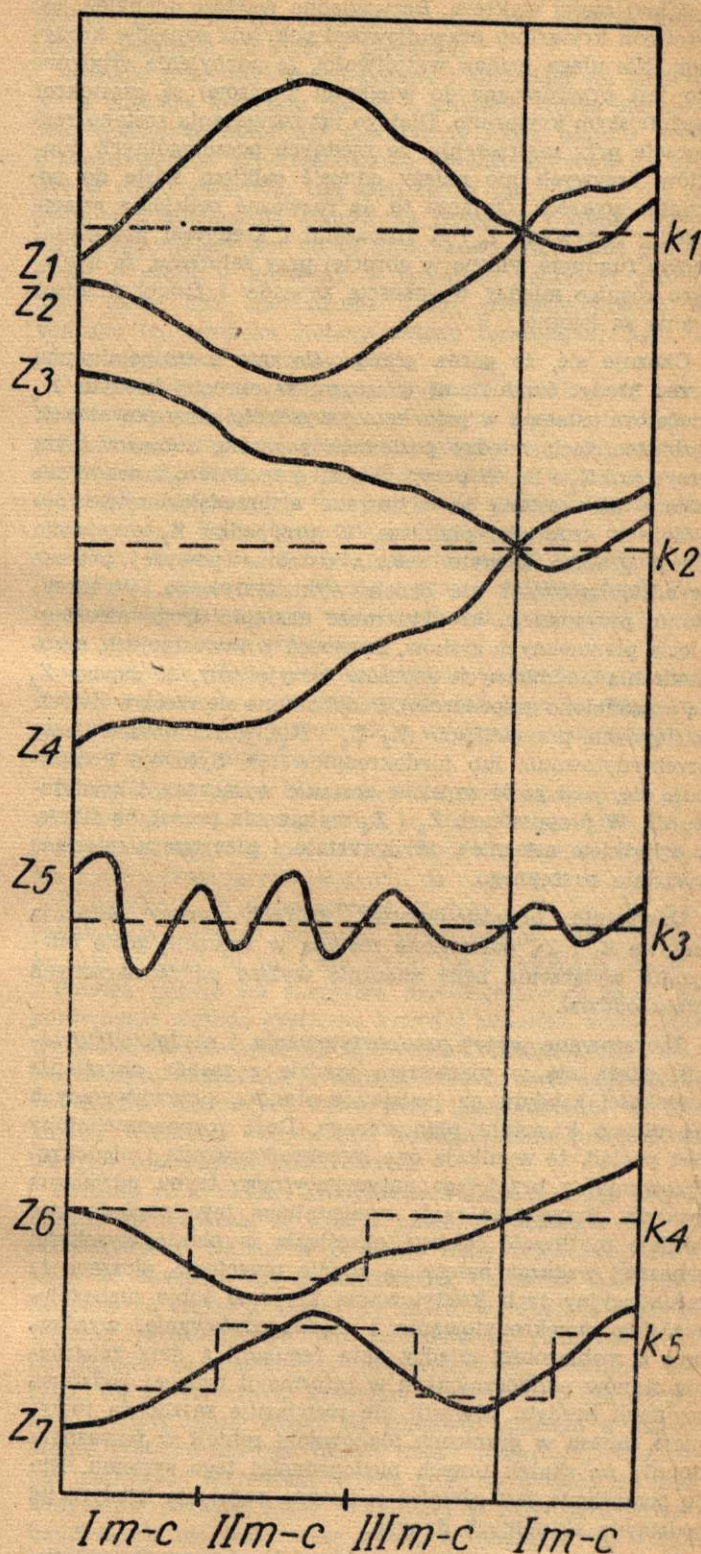
W sprawie kredytowania handlu

Kredyt na finansowanie obrotu towarowego został wyprowadzony prawie po dwuletnim okresie eksperymentalnego kredytowania, którym objęta była duża ilość państwowych i spółdzielczych przedsiębiorstw handlowych hurtowych i detalicznych. W czasie eksperymentalnego kredytowania, obejmującego kilka różnych wariantów (różniących się od siebie przede wszystkim ilością rachunków bankowych posiadanych przez przedsiębiorstwo), toczyła się ożywiona dyskusja między zwolennikami różnych koncepcji kredytowania handlu. Przyjęty system nie jednoczy wysuwanych i często przeciwstawnych propozycji w jedną kompromisową formę. Oponenti nie doszli bynajmniej do wspólnego punktu widzenia. Istnieją poważne różnice zdań co do oceny aktualnego systemu. Wprowadzenie z dniem 1 stycznia 1959 roku kredytu na finansowanie obrotu towarowego jak gdyby przecięło dyskusję. Długi okres dyskusji i eksperymentowania nie oznacza bynajmniej, że przyjęty na tej podstawie system jest tak trafnie skonstruowany, że nie może być poprawiony lub zastąpiony przez inny. Półtoraroczny okres funkcjonowania kredytu na finansowanie obrotu towarowego każe przypuszczać, że dyskutanci dokonali w tym czasie krytycznego przeglądu alternatywnych tez i wzbogaceni o nowe argumenty doprowadzą do większego zbliżenia poglądów. Poniżej przedstawione uwagi mieszczą się w granicach aktualnie istniejącego systemu.

Poziom zapasów w licznych przedsiębiorstwach handlowych ulega poważnym wahaniom. Stwarza to trudności we wzajemnym dostosowaniu wysokości kredytów i stanu zapasów. Trudno zaprzeczyć, że kredytowanie towarów w granicach planowej rotacji zapewniało elastyczniejsze powiązanie wysokości kredytu z przedmiotem kredytowania. Nawet najbardziej elastyczne dostosowywanie się wysokości kredytu do powstałych zapasów nie jest jednak jedynym celem kredytowania.

Dążąc do odegrania przez kredyt aktywnej roli czynnika określającego poziom i strukturę zapasów, wysuwa się pod adresem kredytu postulat pełnego i zsynchronizowanego w czasie pokrycia stanu towarów, uznanego przez oddział za gospodarczo uzasadniony. W tym miejscu poczynić trzeba dwa zastrzeżenia. Kredyt nie jest jedynym czynnikiem określającym poziom zapasów i jego wpływ na wielkość zapasów nie może być przeceniany ani też całkowicie negowany. Względny polityki kredytowej mogą powodować przyznawanie kredytu w niższej wysokości, niż to wynika ze stanu zapasów uznanego przez oddział za gospodarczo uzasadniony. Biorąc pod uwagę powyższe momenty trzeba podkreślić, że kwestia odpowiedniej relacji między wielkością masy towarowej a kredytem jest sprawą istotną, ale dość trudną i często rozwiązywaną w sposób mało zadowalający. Zagadnienie to przedstawiono na wykresie obok.

Założono w nim, że zapasy towarów ulegają wahaniom, górna granica kredytu została ustalona na jednym poziomie w ciągu całego kwartału (z wyjątkiem dwóch przykładów); dla uproszczenia, jako przedmiot kredytowania, przyjęto tylko jeden aktyw — towary (zapasy uzasadnione gospodarczo), nie występują należności (co w przedsiębiorstwach handlu detalicznego nie jest zbyt odległe od stanu faktycznego). Linia ciągłą oznaczono poziom zapasów, linią przerywaną — wysokość kredytu i funduszy własnych w obrocie, oprócz trzech miesięcy kwartału uwzględniono pierwszy miesiąc kwartału następnego. Dla oszczędności miejsca przedstawiono krzywe zapasów i wiążące się z nimi proste kredytu oraz funduszy własnych w obrocie na jednym wykresie. Krzywe zapasów oznaczono przez $Z_1, Z_2, \dots, Z_7$, linie kredytu (przez kredyt rozumiemy ustaloną dla przed-



Objaśnienie wykresu:

z — zapasy

k — fundusze własne w obrocie i kredyt

siębiorstw górną granicę kredytu) i funduszy własnych w obrocie przez $K_1, K_2, \dots, K_5$. Krzywe zapasów i linie kredytu oraz funduszy własnych w obrocie podane w wykresie mogą przedstawiać relację między zapasami a ich pokryciem przez fundusze własne w obrocie i kredyt bankowy w przedsiębiorstwach o różnej wielkości i zróżnicowanym poziomie posiadanej masy towarowej. Przy takiej interpretacji wykresu odchylenia między zapasami a pokry-

wającym je kredytem, wynikające z porównania krzywych Z i K , mogą być wartościowo jednakowo duże w górnej i dolnej części wykresu. Bezwzględna wartość odchylen jest istotnym kryterium prawidłowości pokrycia zapasów kredytem. Nie ulega jednak wątpliwości, że odchylenia względne (to jest przyrównane do wielkości zapasów) są częstokroć ważniejszym kryterium. Dlatego też rozważania zostaną rozpoczęte przy zastrzeżeniu, że rzędnych poszczególnych punktów krzywych nie należy odnosić całkiem ściśle do podziałki wykresu. Oznacza to, że rozważać będziemy relację między krzywymi Z i K (zapasami i kredytem uzupełniającym fundusze własne w obrocie) przy założeniu, że istniejące różnice między wysokością zapasów i źródeł finansowania są istotne.

Okazuje się, że górna granica (łącznie z uzupełnionymi przez kredyt funduszami własnymi w obrocie) kredytu K_1 może być ustalona w jednakowej wysokości przy poważnych rozbieżnościach między poziomem zapasów, zobrazowanym krzywymi Z_1 i Z_2 . W przypadku Z_1 gospodarczo uzasadnione zapasy nie zostaną skredytowane a przedsiębiorstwo popadnie w trudności płatnicze. W przypadku Z_2 przyznana górna granica kredytu została ustalona powyżej potrzeb przedsiębiorstwa i nie będzie wykorzystywana. Wykorzystanie przyznanego kredytu może nastąpić drogą nieosiągnięcia planowanych zysków, zamrożeń w inwestycjach, zgromadzenia nadmiernych zapasów (przyjęliśmy, że zapasy Z_2 są uzasadnione gospodarczo). Podobnie ma się rzecz w dwóch następnych przypadkach (Z_3 , Z_4 , K_2), gdzie obserwujemy przekredytowanie lub niedokredytowanie. Sytuacja komplikuje się, jeśli część zapasów zostanie wyłączona z kredytowania. W przypadkach Z_2 i Z_4 wyłączenia pozostaną fikcją, z wyjątkiem ostatnich dni kwartału i pierwszego miesiąca kwartału następnego.

Odwrotnie, przedsiębiorstwa, których zapasy obrazują krzywe Z_1 i Z_3 , postawione zostaną w sytuacji, gdzie faktyczne wyłączenia będą znacznie wyższe od zamierzonych przez oddział.

Zobrazowane wyżej przekredytowania i niedokredytowania wiążą się w pierwszym rzędzie z zasadą określania wysokości kredytu na podstawie stanów, przewidywanych na ultimo kwartału planowanego. Dość rozpowszechniony jest pogląd, że wynikają one (przekredytowania i niedokredytowania) z przyjętego antycypacyjnego trybu udzielania kredytu. Przyznając rację zwolennikom tego poglądu (nie istnieje możliwość ścisłego określenia w planie wysokości zapasów) wskazać należy na zdanie przeciwne, głoszące że refundacyjny tryb kredytowania kryje w sobie niebezpieczeństwo przekredytowania i niedokredytowania, wynikające z rozbieżności między datą regulacji a datą zaistnienia stanów uwidoczniionych w informacji będącej podstawą regulacji kredytu. W kwestii nie rozwiązującej zarzuconą instytucję zapasu w granicach planowanej rotacji w poważnym stopniu na skutek innych niedogodności tego systemu. Nie do pomyślenia jest również codzienna regulacja kredytu na podstawie aktualnych danych.

Obowiązujący system przewiduje kredytowanie antycypacyjne i refundacyjne, dodatkowe wnioski kredytowe w ciągu kwartału oraz możliwość ustalania górnej granicy kredytu w różnej wysokości w ciągu kwartału, „przy czym ta ostatnia myśl nie jest przeprowadzona dostatecznie wyraźnie i konsekwentnie”.

Jak wynika z wykresu (krzywe Z_6 , K_4 i Z_7 , K_5), zmienna wysokość górnej granicy kredytu w ciągu kwartału zmniejsza poważnie dysproporcje między poziomem masy towarowej a kredytem. Celowi temu ma służyć głównie strona pierwsza wniosku o przyznanie kredytu (punkty od 1 do 4), a ponadto rozbięcie zakupu, sprzedaży na miesiące oraz „część opisowa” na trzeciej stronie oznaczona symbolem IV.

Oddział może i powinien korzystać również z innych posiadanych materiałów analitycznych.

Punkty od 1 do 4 wniosku o przyznanie kredytu przewidują trzy przypadki:

- 1) zmniejszenie dotychczasowego zadłużenia
- 2) wzrost dotychczasowego zadłużenia
- 3) przejściowe zapotrzebowanie na kredyt powyżej stanu na początek i koniec kwartału.

Nie jest natomiast przewidziana możliwość przejściowego spadku zadłużenia w ciągu kwartału, co na wykresie reprezentują krzywe Z_5 i K_4 . Oznacza to rezygnację z dostosowania kredytu do ruchu towarów. Nieuwzględnienie we wniosku o przyznanie kredytu przewidywanego przejściowego spadku zapasów towarowych wprowadza w błąd inspektora kredytowego.

Obserwując stan rachunku przedsiębiorstwa, inspektor nabiera przekonania, że górna granica kredytu została ustalona zbyt wysoko. Wykorzystując to spostrzeżenie, poparte wynikami badania zabezpieczenia (w tych warunkach łatwo o nadwyżkę zadłużenia), dokonać może spłaty nadwyżki zadłużenia w przeddzień wzrostu zapotrzebowania na kredyt, wynikającego z uzasadnionych potrzeb przedsiębiorstwa. Do tego kroku zostaje on dodatkowo zdołowany widząc, że dokonane wyłączenia okazały się fikcją. Przedsiębiorstwo nie odczuwa mobilizującego oddziaływania wyłączeń, nie usiłuje ich zagospodarować i niespodziewanie popada pod koniec kwartału w trudności finansowe.

Nie chodzi jednak o to, aby komplikować pierwszą stronę wniosku o przyznanie kredytu — będącego przy antycypacyjnym kredytowaniu dokumentem o podstawowym znaczeniu — dodaniem jeszcze jednego zdania. Sformułowania wniosku powinny być jasne, a układ rubryk powinien niejako „automatycznie” zapewniać powłókanie pozycji i dawać informacje o potrzebach kredytowych.

Nie jest zrozumiałe, dlaczego przy przewidywanym zmniejszeniu dotychczasowego zadłużenia spłaty kredytu mogą następować w dowolnych dniach kwartału, a przy przewidywanym wzroście zadłużenia przedsiębiorstwo może proponować jedynie miesięczne limity i to tylko na wyraźne żądanie Banku. Przedsiębiorstwo nie ma możliwości podania swoich propozycji co do wzrostu górnej granicy kredytu w ciągu kwartału, gdyż oddziały rzadko kierują takie wyraźne żądania pod adresem przedsiębiorstwa. Brak jest instrukcyjnego wyjaśnienia celu i trybu takich wyraźnych żądań, wzmianka o nich istnieje jedynie w odesłaczu na formularzu wniosku. Umożliwienie przedsiębiorstwu proponowania wzrostu górnej granicy kredytu w ciągu kwartału stosownie do jego istotnych potrzeb nie stwarza żadnych trudności i niebezpieczeństw dla oddziału, a może ułatwić prawidłowe ustawienie kredytu i wyciąganie właściwych wniosków z kształtowania się obliwa jak również dokonywanie wyłączeń, które przy przyjęciu do kredytowania w ciągu kwartału górnej granicy kredytu, ustalonej na ultimo kwartału, mogą okazać się fikcją (przy przewidywanym wzroście dotychczasowego zadłużenia). Punkt 3 wniosku nie przewiduje również proponowania przez przedsiębiorstwo górnej granicy kredytu w trzecim miesiącu kwartału. Można się domyslać, że ma nią być górna granica kredytu przyznana na ultimo kwartału.

W trzecim miesiącu kwartału i pierwszym miesiącu kwartału następnego (a więc w ciągu dwóch miesięcy) ma obowiązywać sztywna górna granica kredytu, a jedynie w ciągu jednego miesiąca dopuszczalne jest ustalenie kredytu na niższym poziomie.

W ramach punktów 1 — 4 wniosku o przyznanie kredytu nie można znaleźć rozwiązania dla krzywych Z_2 i Z_6 , chyba drogą jednoczesnego wykorzystania punktu 2 i 3, co byłoby mało czytelne i sprzeczne z treścią punktu 2, zakładającego

zmniejszenie górnej granicy kredytu na ultimo kwartału i wymagałoby zmiany w punkcie 3 numeracji rzymskiej miesięcy na konkretną datę. Analogiczne zarzuty niedostatecznej elastyczności i niedostosowania do zmiennej wysokości przedmiotu kredytowania, małej czytelności sformułowań należy wysunąć pod adresem zawiadomień o przyznaniu kredytu na finansowanie obrotu towarowego.

Przy kredytowaniu w rachunku otwartym uruchomienie przyznanego kredytu następuje przez podanie dysponentowi rozliczeń górnej granicy kredytu. Jak uczy praktyka, przy braku dostatecznie jasnych sformułowań, łatwo o różnice w interpretacji pozornie prostych określeń. Jeśli dysponent „ustawia kredyt” na podstawie kopii zawiadomienia o przyznaniu kredytu na finansowanie obrotu towarowego, to błędne zrozumienie treści zawiadomienia, a tym samym nieprawidłowe kredytowanie, nie powinno w zasadzie mieć miejsca. W wielu oddziałach stosuje się wewnętrzne notatki (wydział operacyjno-rachunkowy nie bez słuszności pragnie posiadać dokument określający wysokość kredytu), często nie grzeszące precyzją sformułowań. Zdanie „ustala się górną granicę kredytu na ultimo drugiego kwartału w wysokości 1.500 tysięcy złotych” przy przewidywanym zmniejszeniu zadłużenia można rozumieć następująco:

a) inspektor kredytowy uważa, że górna granica kredytu 1.500 tysięcy złotych obowiązuje w całym kwartale do czasu złożenia nowego wniosku,

b) dysponent jest zdania, że zadłużenie 1.500 tysięcy złotych należy osiągnąć dopiero w ostatnim dniu kwartału, do tego zaś momentu obligo może kształtować się w granicach wyższego limitu na kwartał poprzedni.

Możliwości tego rodzaju nieporozumień jest więcej. Ważne jest to, że górna granica kredytu jest określona czasem nie tyle przez decyzję kredytową, ile przez niezrozumienie używanych terminów, co przy różnicach idących w dziesiątki tysięcy złotych może zniekształcić sens prowadzonej polityki kredytowej. Nasuwa się wniosek, że odwrót od spraw techniki kredytowania, jaki daje się zaobserwować w Banku, posiada nie tylko dodatnie strony.

Mimo wyżej wymienionych krytycznych uwag należy pozytywnie ocenić fakt podjęcia we wniosku i zawiadomieniu próby uelastycznienia górnej granicy kredytu.

Punkty 1 — 4 wniosku o przyznanie kredytu, odpowiednie punkty zawiadomienia o przyznaniu kredytu można zastąpić krótkim sformułowaniem obejmującym wszystkie przypadki kształtowania się zapasów (krzywe Z_1 Z_2 ... Z_3 ; prosimy o)

..... przyznajemy kredyt na finansowanie obrotu towarowego w następującej wysokości:

od	do	tysięcy złotych
od	do	tysięcy złotych
od	do	tysięcy złotych
od	do	tysięcy złotych

Przy stosowaniu tej formuły uzyskuje się maksymalną elastyczność górnej granicy kredytu. Znajduje ona zastosowanie przy różnych postaciach krzywej zapasów, zastępuje kilka mniej precyzyjnych określeń, likwiduje sprzeczności istniejące w punktach 2 — 4 wniosku o przyznanie kredytu i w zawiadomieniu, umożliwia kredytowanie w pierwszym miesiącu kwartału następnego bez dodatkowych klauzul, które muszą wystąpić, o ile górna granica kredytu w pierwszym miesiącu kwartału następnego ma się różnić od górnej granicy kredytu na ultimo kwartału. Proponowane rozwiązanie ilustrują w wykresie krzywe K_4 i K_5 .

Istnieje wprawdzie możliwość zmiany wysokości kredytu w ciągu kwartału drogą złożenia przez przedsiębiorstwo dodatkowego wniosku kredytowego, lub też ujęcie propozycji wychodzących poza ramy sformułowań punktów 1 — 4 w

„części opisowej” wniosku. Nie ulega jednak wątpliwości, że we wniosku należy przewidzieć to, co daje się przewidzieć bez oglądania się na wniosek dodatkowy. Uzasadnienie natomiast powinno być uzasadnieniem, a nie korektą informacji podanych na stronie pierwszej.

Rozbicie przewidywanego zakupu i sprzedaży na poszczególne miesiące kwartału (punkt I wniosku, strona pierwsza) oraz posiadane materiały analityczne mogą ułatwić ocenę przewidywanego zapotrzebowania przedsiębiorstwa na kredyt w ciągu kwartału. Dla tych celów jak również dla zapewnienia powiązania stanów na początek i koniec kwartału wygodniejszy jest układ drabinkowy (remanent początkowy + zakup — sprzedaż = remanent końcowy). Tablica taka może być sporządzona przez przedsiębiorstwo na wniosku (co wymaga zmiany układu formularza) bądź też przez inspektora kredytowego.

Przedstawione powyżej propozycje nie umożliwiają dostatecznie elastycznego powiązania kredytu z masą towarową, jeśli krzywa zapasów jest typu oznaczonego na wykresie symbolem Z_5 . Krzywa zapasów, posiadająca liczne extrema, obrazuje sytuację, gdzie przewidywanie stanów zapasów jest utrudnione, o ile wahania nie podlegają pewnym prawidłowościom (w sensie nie tyle prawidłowości gospodarczych, ile zjawisk powtarzających się z pewną regularnością). Przy oscylowaniu stanu masy towarowej wokół określonej wielkości istnieją różne wyjścia:

a) ustalanie górnej granicy kredytu na średnim poziomie (kredyt reprezentowany linią prostą lub linią łamaną zgodną z trendem) i pogodzenie się z występowaniem przejściowych trudności płatniczych,

b) ustalenie liczby kontrolnej dla przedsiębiorstw o prawidłowej gospodarce zapasami, w stosunku do których nie stosuje się wyłączeń, posiadających dobrą służbę zaopatrzenia i nie wykazujących tendencji do nadmiernych zakupów,

c) ustalenie, że górna granica kredytu może być do czasu załatwienia nowego wniosku przekroczona, na przykład łącznie w ciągu 15 dni i nie wyżej jak o określoną kwotę.

Pewien pogląd na specyfikę przedsiębiorstwa może dać porównanie metodą graficzną krzywej zapasów, zestawionej na podstawie miesięcznych sprawozdań terminowych, z krzywą kredytu nakreśloną z danych arkusza ewidencji stanów rachunków bankowych f.C14 przy uwzględnianiu w toku analizy wielkości ewentualnie występujących przeterminowanych zobowiązań fakturowych.

Postulat elastyczności kredytowania uzasadnionych potrzeb obrotu nie oznacza, że kredyt powinien dostosowywać się do wszystkich wahań w poziomie masy towarowej. Pozostaje do dyskusji, czy systematyczne, okresowe spiętrzenia zapasów na szczeblu hurtu, czy zbytu, wynikające z błędów systemu rozdzielnictwa lub szturmowego rozładowywania magazynów przedsiębiorstw przemysłowych, powinny spotykać się z elastycznym kredytem. Usztywnienie górnej granicy kredytu może okazać się wkładem oddziału w zapewnienie systematycznego spływu masy towarowej. Ulepszając instrument techniczny trzeba mieć na uwadze, że przewidywanie poziomu masy towarowej w przedsiębiorstwach handlowych nie jest rzeczą łatwą, a opieranie się o dane statystyczne z lat ubiegłych może okazać się zawodne.

Proporcje i stany, które rok lub dwa lata temu były uważane za prawidłowość, mogą być mało przydatne jako kryterium oceny sytuacji przewidywanej przez przedsiębiorstwo ze względu na zmianę cen, zmianę struktury popytu lub choćby fakt wybudowania przez gminną spółdzielnię magazynu nawozowego, który umożliwi składowanie większych ilości nawozów sztucznych.

W dalszym ciągu artykułu omówione zostaną trzy sprawy: kredytowanie należności w przedsiębiorstwach handlowych, kryterium zysku przy kredytowaniu i dysponowanie rachunkiem na podstawie salda z dnia poprzedniego. Spraw-

dając zabezpieczenie kredytu na obrót towarowy, przyjmuje się do wyliczeń tak zwany prawidłowy stan należności obliczony na podstawie kwartalnej realizacji przewidywanej we wniosku. Jest zrozumiałe, że przy przyznawaniu kredytu obliczenia są oparte o przewidywane stany zapasów i stan należności, wynikający z przewidywanej realizacji. Przeważnie brak jest innego kryterium dla ustalenia wysokości kredytu. Badanie zabezpieczenia następuje na podstawie faktycznej wysokości zapasów i planowanych należności. Bardziej prawidłowy jest chyba pogląd, że o faktycznym zabezpieczeniu kredytu decydują faktyczne zapasy i faktyczne należności. Przepis zezwala wprowadzić na niepotracanie braku zabezpieczenia, ale na tej płaszczyźnie rozumowania nie jest to argument przekonujący. Przedsiębiorstwo, które w ostatnich dniach miesiąca zdołało wykonać duże obroty, zostaje zagrożone spłatą kredytu, mimo posiadania aktywu o dużej płynności, jakim są należności nieprzetworzone. Należności te są należnościami prawidłowymi (kredytowanie należności przeterminowanych jest inną sprawą), w które przekształciła się część zapasów (stąd zmniejszenie zapasów uderzające w sytuację finansową przedsiębiorstwa) i jako aktyw o maksymalnej płynności normalnie były przez banki raczej chętnie kredytowane. Jeden tylko wzgląd przemawia za nieprzyjmowaniem takich należności do kredytowania: chęć oddziaływania na bardziej rytmiczny spływ masy towarowej, o ile wysokość portfela nieprzetworzonych należności i inne sprawdzone informacje rzeczywiście świadczą o nieprawidłowości w tym zakresie.

Gdyby przedsiębiorstwo nie zwiększyło obrotów, mogłoby wykazać się nadwyżką zabezpieczenia o mniejszej płynności, które często stwarza pozory niedokredytowania (co akumuluje się w sprawozdawczości bankowej), podczas gdy nadwyżka zabezpieczenia może być rozumiana jako przekredytowanie. Powyższe argumenty przemawiają za uwzględnieniem przy badaniu zabezpieczenia rzeczywistego stanu nieprzetworzonych należności. Porównywanie tych należności z należnościami wynikającymi z planowej czy faktycznej realizacji może okazać się celowe. Instrukcja Służbowa A/5 reguluje kredytowanie należności w spółdzielniach pracy w sposób bardziej elastyczny. Wydaje się, że kredytowanie należności w handlu warte jest głębszej analizy.

Przy ustalaniu górnej granicy kredytu na podstawie wniosków kwartalnych przyjmuje się fundusze własne w obrocie planowane lub rzeczywiste, powiększone o planowany zysk.

Świadomie zakłada się niedokredytowanie przedsiębiorstwa w pierwszych miesiącach kwartału, co ma być bodźcem do wypracowania planowanego zysku. Przy niewy gospodarowaniu planowanych zysków sytuacja przedsiębiorstwa staje

się z każdym kwartałem trudniejsza, chyba że rentowność ulega poprawie. Bodziec w postaci potrącania od kredytu planowanych a nie osiągniętych zysków działa w ciągu roku kalendarzowego z narastającą intensywnością. Przy nierealnym ustalaniu zadań dla przedsiębiorstwa przez jednostkę nadrzędną, prowadzeniu rozrzutnej gospodarki przedsiębiorstwo odczuwać może dość dotkliwie jego skutki. Oddziaływanie to ustaje z końcem roku kalendarzowego, sporządza się nowe plany, kredytowanie (z punktu widzenia zysku) rozpoczyna się na nowo a przedsiębiorstwo zostaje jak gdyby rozgrzeszone z niewykonania zadań. Przy tym systemie kredytowanie powiązane jest wprowadzić z planem przedsiębiorstwa, następuje jednak przerwa w ciągłości oddziaływania, rozerwanie jednolitego procesu obrotu i kredytowania.

Z gospodarczego punktu widzenia (a również z punktu „obiektywnej racji”) sztywne trzymanie się przy kredytowaniu ustalonych zadań w zakresie zysku może nasunąć zastrzeżenia. Te same względy przemawiają za przerzuceniem pomostu między okresami kalendarzowymi w zakresie po dejścia Banku do istotnych przejawów działalności przedsiębiorstwa. Jak się zdaje, pożądane byłoby upoważnienie oddziałów do pewnego łagodzenia konsekwencji wynikających z niewy gospodarowywania planowanych zysków jak też zobowiązanie oddziałów do stosowania w uzasadnionych przypadkach pewnych restrykcji wobec przedsiębiorstw w nowym roku operacyjnym z tytułu zaniedbań w roku ubiegłym.

Przy największych nawet trudnościach płatniczych przedsiębiorstwa górna granica kredytu nie jest wykorzystywana ze względów technicznych, gdyż dysponowanie rachunkiem następuje na podstawie salda z dnia poprzedniego. Przy kredytowaniu przedsiębiorstw w rachunku otwartym, niedokredytowanie stanowić może na przykład 12% wysokości przyznanej górnej granicy kredytu, zakładając, że rotacja w przedsiębiorstwie handlu detalicznego wynosi 45 dni, a fundusze własne w obrocie pokrywają połowę zapotrzebowania przedsiębiorstwa na środki obrotowe. Ogólnie biorąc niedokredytowanie jest tym większe, im szybsza jest rotacja masy towarowej. Niedokredytowanie z wyżej wymienionych przyczyn technicznych odbija się szczególnie mocno na spółdzielniach spożywców (szybka rotacja) i pionie CRS, którego jednostki handlowe posiadają na ogół niskie fundusze własne w obrocie i gdzie niedokredytowanie wyraża się w szczególnie wysokich kwotach.

Pożądane byłoby instrukcyjne uregulowanie tej sprawy przez wprowadzenie przepisu zezwalającego na podwyższenie górnej granicy kredytu o przeciętną dzienną realizację.

K. Harbich
Siedlce

Technika bankowa a wykorzystanie kredytu bankowego

Obserwacje prowadzone w naszym oddziale (I Oddział Miejski w Olsztynie) w zakresie prawidłowości zabezpieczenia kredytów wykazały, że przyznany przedsiębiorstwu limit kredytu w oparciu o kwortalne wnioski kredytowe jednostek handlowych i gastronomicznych nigdy nie jest wykorzystywany w całości.

Niewykorzystanie pełnego limitu ma swe źródło w technice operacji bankowych, powodując występowanie wolnego zabezpieczenia w przypadku prawidłowego ukształtowania się faktycznego stanu środków normowanych i nie-normowanych oraz źródeł finansowania w porównaniu do założeń przyjętych we wniosku.

Sytuacja ta wynika z automatycznego obniżenia się obligi w stosunku do ustalonego limitu i ma swoje źródło we wpływach bieżących na rachunek obrotu towarowego, jakim

jest konto 6/1. Pragnąc przedstawić wyżej wymienioną myśl możliwie jasno posłużę się przykładem:

Przykład Nr 1

Limit ustalony kwartalnym wnioskiem kredytowym	= 5000 tysięcy złotych
Zabezpieczenie wynikające z kwartalnego wniosku kredytowego	= 5000 tysięcy złotych
a) obligo kredytu przed zatwierdzeniem wniosku na pierwszy kwartał 1960 roku, np. na dzień 31 marca 1960 roku	= 4800 tysięcy złotych
b) przyznany limit kredytu jak wyżej w kwocie 5000 tysięcy złotych upoważnia przedsiębiorstwo do wykupu w dniu 31 marca 1960 roku zobowiązań w kwocie	+ 200 tysięcy złotych

- c) limit wykorzystany w pierwszej fazie zaszłości dnia 31 marca 1960 roku = 5000 tysięcy złotych
- d) wpływy na rachunek przedsiębiorstwa obniżają obligo o — 250 tysięcy złotych
- e) obligo rachunku na dzień 31 marca 1960 roku (niższe od zabezpieczenia i limitu) = 4700 tysięcy złotych

Z powyższego ustawienia wynika niewykorzystanie limitu o 250 tysięcy złotych, przy przyjętym założeniu jak wyżej zaznaczono, że wszystkie pozycje dotyczące stanów faktycznych ukształtowały się prawidłowo w porównaniu do pozycji planowanych we wniosku. Przyjęto wyżej zasadę, że limit jest równy zabezpieczeniu, a więc stwierdza się wolne zabezpieczenie w kwocie 250 tysięcy złotych, które nie zostało wykorzystane na wykup żądań zapłaty, przypadających na ten dzień (zobowiązania naturalnie mogły być wyższe).

Występowania wolnego zabezpieczenia nie można w żadnym przypadku traktować jako nieprawidłowości, ponieważ jest ono stosunkowo niewielkie i zaistniało z przyczyn niezależnych od jednostki kontrolowanej.

Usunięcie jednak tego stanu jest możliwe przez podwyższenie limitu kredytowego o przeciętne wpływy na rachunek przedsiębiorstwa w porównaniu do zabezpieczenia występującego we wniosku kredytowym.

Zasada ta w sporadycznych przypadkach stosowana jest w jednostkach handlu detalicznego i dzięki temu eliminuje rozbieżności wymienione w przykładzie pierwszym.

Sformułowanie zasady reprezentowanej w powyższych dwóch ustępach przedstawia poniższy przykład:

Przykład Nr 2 (założenia jak w przykładzie Nr 1)

Limit wynikający z zabezpieczenia	5000 tysięcy złotych
+ przeciętne wpływy bieżące	250 tysięcy złotych
= limit po podwyższeniu o przeciętne wpływy bieżące (wyższy o 250 tysięcy złotych od ustalonego zabezpieczenia)	5250 tysięcy złotych
Limit po podwyższeniu o przeciętne wpływy bieżące	= 5250 tysięcy złotych

- Zabezpieczenie wynikające z wniosku kredytowego = 5000 tysięcy złotych
- a) obligo kredytu przed zatwierdzeniem wniosku kredytowego na pierwszy kwartał 1960 roku, np. na dzień 31 marca 1960 roku = 4800 tysięcy złotych
- b) przyznany limit w wysokości 5250 tysięcy złotych upoważnia przedsiębiorstwo do wykupu zobowiązań w kwocie 450 tysięcy złotych + 450 tysięcy złotych
- c) limit wykorzystany w ciągu dnia 31 marca 1960 roku = 5250 tysięcy złotych
- d) wpływy na rachunek obniżają obligo o — 250 tysięcy złotych
- e) = obligo kredytu na ultimo marca 1960 roku — 5000 tysięcy złotych

W takim przypadku przedsiębiorstwo nie wykorzystało limitu w kwocie 250 tysięcy złotych ($5.250 - 500 = 250$), jednak jak zakładaliśmy — przy prawidłowym faktycznym ukształtowaniu się środków normowanych, nienormowanych i źródeł finansowania w porównaniu do wniosku kredytowego — jest ono w pełni dokredytowane i obligo tej jednostki ściśle odpowiada ustalonemu zabezpieczeniu kredytu — pozycja 17 wniosku (limit 5250 tysięcy złotych, zabezpieczenie 5000 tysięcy złotych, obligo 5000 tysięcy złotych).

Na tile przykładu Nr 2 ustalono, że niedociągnięcia wynikające z techniki bankowej można usunąć, jednak chcąc to zrealizować nasuwa się konieczność upoważnienia oddziałów operacyjnych do podwyższania w pewnych przypadkach limitu kredytu o przeciętne wpływy bieżące na rachunek jednostek handlu hurtowego a nie tylko w stosunku do określonych jednostek handlu detalicznego.

Zastosowanie omówionej zasady niewątpliwie spotka się z przychylną oceną inspektorów kredytowych i jednostek kontrolowanych chociażby z czystego wyrachowania, jeśli chodzi o fundusz zakładowy, który dzięki terminowemu wykupywaniu zapadających żądań zapłaty nie będzie pomniejszony o niepomyślne wyniki, spowodowane płatnością kar za zwłokę.

S. Kamionowski
Olsztyn