

WIADOMOŚCI
Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

SPIS TRESCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Zagadnienia rynkowe u progu nowej pięciolatki — <i>S. Michalski</i>	566
2. Ponownie o zagadnieniu nadwyżki budżetowej — <i>M. Kucharski</i>	571

DYSKUSJE NA TEMAT ROZLICZEŃ

1. Bank a sytuacja płatnicza przedsiębiorstw uspołecznionych — <i>W. Jaworski</i>	577
2. Rola usługowa Banku w rozliczeniach pieniężnych — <i>S. Łubiński</i>	583

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

1. Z problematyki finansowej i kredytowej w krajach socjalistycznych — <i>A. Zwass</i>	585
2. Źródła finansowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa przemysłowego w NRD — <i>T. Choliński</i>	589
3. Z ruchu usprawnień w Niemieckim Banku Biletowym — <i>S. Szałowski</i>	592

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Uwagi o organizacji pracy kredytowej w oddziale operacyjnym — <i>W. Kieżun</i>	594
2. Niektóre sposoby oceny celowości i efektywności inwestycji zdecentralizowanych (inwestycji przedsiębiorstw) — <i>C. Drozd</i>	599
3. Analiza wskaźnika korygującego fundusz plac — <i>K. Ostafiński</i>	604
4. Kredytowanie przedsiębiorstw handlowych w oparciu o półroczne wnioski kredytowe — <i>S. Kamionowski</i>	606
5. Próby badania transferu pieniądza w okręgu jeleniogórskim (część II) — <i>D. Wielebińska</i>	607
6. Skuteczność stosowania podwyższonej stopy procentowej w jednostkach handlowych — <i>J. Gwozdecki</i>	610
7. O pracy handlu wiejskiego w okręgu Oddziału NBP w Jaśle — <i>T. Pomprończ</i>	613

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. 7.XII.60. Nakład 5.500 egz. Pap. gazet. 50 g. A1. Ark. wyd. 11,1

Stołeczne Zakłady Graficzne, Z. W. Zam. 728 — C-26

KOMUNIKAT

W dniu 22 października 1960 roku w Centrali Narodowego Banku Polskiego odbyła się konferencja sekretarzy organizacji partyjnych przy oddziałach wojewódzkich Banku i niektórych oddziałach operacyjnych, z udziałem dyrektorów tych jednostek. W konferencji wziął również udział Komitet Zakładowy Podstawowej Organizacji Partyjnej przy Centrali Narodowego Banku Polskiego, Zarząd Banku oraz aktyw partyjny i zawodowy Centrali Banku.

Konferencja zorganizowana została przez Komitet Zakładowy przy Centrali Banku i Zarząd Banku w porozumieniu i za zgodą Wydziału Ekonomicznego Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej.

Obradom konferencji przewodniczył przedstawiciel Wydziału Ekonomicznego Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej, Towarzysz Stanisław Słabiński. Referat o roli członka partii i organizacji partyjnych przy oddziałach Banku na tle zadań Narodowego Banku Polskiego wygłosił Prezes Banku, Towarzysz Edward Droźniak.

W referacie oraz w dyskusji nad nim omówiono potrzebę aktywnego udziału organizacji partyjnych i poszczególnych towarzyszy w realizacji zadań stojących przed Narodowym Bankiem Polskim. Podkreślono wagę i znaczenie dla gospodarki narodowej zadań zawartych w planie pięcioletnim oraz szczególną rolę i odpowiedzialność Banku za ich wykonanie. Właściwe wypełnienie obowiązków Banku w realizacji wspomnianych zadań wymaga jak najszerszego i efektywnego współdziałania organizacji partyjnych z kierownictwem Banku na wszystkich jego szczeblach. W tym celu należy umocnić organizacje partyjne i wzmocnić ich działalność. Odbywać się to powinno z jednej strony przez przyjmowanie w szeregi partii pracowników najbardziej wartościowych zawodowo i ideowych, z drugiej strony przez podnoszenie kwalifikacji zawodowych i politycznych towarzyszy, przez zacieśnienie więzi organizacji partyjnych z załogą oraz udoskonalenie form oddziaływania na nią.

Uczestnicy konferencji postanowili potraktować tezy — zawarte w referacie i wysunięte w dyskusji — jako wskazania programowe dla pracy organizacji partyjnych w Narodowym Banku Polskim na okres najbliższy i zdecydowali w celu popularyzacji tego programu rozesłać wygłoszony na konferencji referat do wszystkich organizacji partyjnych na terenie Narodowego Banku Polskiego.

ZAGADNIENIA RYNKOWE U PROGU NOWEJ PIĘCIOLATKI

Prowizoryczny bilans kończącej się właśnie pięciolatki w dziedzinie dochodów pieniężnych ludności przedstawia się w przybliżeniu w następujący sposób:

W okresie lat 1956—1960 osobiste dochody ludności wzrosły o 82,0%, w tym:

- pracowników zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej (łącznie z wszelkich tytułów, a zatem łącznie z indywidualnymi wynagrodzeniami z funduszu zakładowego) o 65,1%;
- gospodarki chłopskiej z tytułu sprzedaży produktów rolnych na rzecz państwa o 116%;
- utarg pieniężny gospodarki nie uspołecznionej pozarolniczej z tytułu dostaw i usług na rzecz gospodarki uspołecznionej o 72%.

Liczyby te nie mówią jeszcze o stopniu realnej poprawy stopy życiowej ludności. Ocena tej poprawy wymaga bowiem uwzględnienia: ruchu cen i kosztów utrzymania, wzrostu przeciętnego dochodu na jednego zatrudnionego, na gospodarstwo domowe i na jedną osobę w gospodarstwie domowym, a także zmian w strukturze zatrudnionych według grup zarobkowych, co jest ważne także z punktu widzenia zgodności subiektywnego odczucia zmian w poziomie życia ze wskaźnikami opartymi o przeciętne. Gdy chodzi o gospodarkę chłopską, to sporządzenie bilansu wzrostu stopy życiowej wymaga ponadto uwzględnienia wskaźnika cen skupu artykułów rolnych i relacji do wskaźnika cen artykułów nabywanych przez chłopów (zagadnienie znane jako sprawa tzw. nożyc cen), obciążeń publicznych gospodarki chłopskiej, a także spożycia naturalnego wsi, które odgrywa poważną rolę w bilansie gospodarki chłopskiej (spożycie naturalne konsumpcyjne wynosi ponad 1/3 globalnych przychodów gospodarki chłopskiej z produkcji rolniczej, razem pieniężnych i niepieniężnych).

Nie jest naszym zadaniem sporządzenie bilansu z uwzględnieniem tych wszystkich momentów, tym więcej, że niektóre z nich nastrożają niemało trudności w obliczeniach, jak choćby sprawa spożycia naturalnego wsi, wysokości rzeczywistej produkcji towarowej i sprzedaży w gospodarce chłopskiej. Trzeba się więc ograniczyć tylko do niektórych wskaźników, które charakteryzowały rozwój stosunków pieniężno-towarowych, ze szczególnym uwzględnieniem ostatniego okresu, który stanowić będzie bazę wyjściową do nowego planu pięcioletniego.

Przeciętna płaca nominalna netto wzrosła w latach 1956—1959 o 44,1% (z 1.008 zł w r. 1955 do 1.453 zł w r. 1959). W roku 1960 spodziewać się należy nominalnego wzrostu płacy o ponad 3%; w rezultacie w okresie pięciolecia 1956—1960 wzrost nominalnej płacy netto wyniesie około 46%. Uwzględniając ruch cen i wzrost kosztów utrzymania szacuje się, że wzrost przeciętnej płacy realnej wyniesie około 29%. Należałoby do tego rachunku, uwzględniającego jedynie właściwy fundusz płac, doliczyć wynagrodzenia, nie zaliczane do funduszu płac. Wynagrodzenia te (łącznie z wypłatami z funduszu zakładowego) wzrosły w okresie lat 1956—1960 blisko trzykrotnie; w r. 1955 stanowiły one 4,2% funduszu płac, a w r. 1960 wyniosą około 7,5% tego fun-

duszu. Oznacza to, że gdyby uwzględnić ten dodatek do funduszu płac, to wzrost płacy nominalnej wyniesie około 54%, a realnej — około 33%, czyli odpowiadać będzie założeniom przyjętym do planu pięcioletniego w zakresie realnego wzrostu płac co najmniej o 30%. Oczywiście rachunek ten jest o tyle sztuczny, że z funduszu zakładowego korzystają tylko niektóre grupy robotników.

Z punktu widzenia rozwoju sytuacji rynkowej zasadnicze znaczenie posiada oczywiście ruch płacy realnej, wywołujący zwiększony popyt na towary i określone strukturalne przesunięcia w tym popycie. Z tego punktu widzenia istotne znaczenie posiada także tempo wzrostu z roku na rok. Tempo to w okresie minionej pięciolatki było nierównomierne, co widać z następujących wskaźników:

Rok (rok poprzedni = = 100)	wzrost płacy	
	nominalnej	realnej
1956	110,9	111,6
1957	114,3	108,2
1958	105,4	103,3
1959	107,8	105,0
1960	103,2*)	około 98,5*)

*) dane szacunkowe.

Są to przeciętne roczne. Gdybyśmy przeprowadzili porównanie dla krótszych okresów, np. kwartałów, wówczas okazałoby się, że wahania są jeszcze większe. Tak np. przy przeciętnym rocznie wzroście płacy w r. 1959 o 7,8%, wzrost w III kwartale 1959 roku wynosił 9,1%, a w IV kwartale — już tylko 3,8% (w stosunku do analogicznych kwartałów roku 1958).

Należy zaznaczyć, że szybszy wzrost płac w pierwszych latach pięciolatki postulowany był w uchwale sejmowej („... z wyraźnym przyspieszeniem w pierwszym okresie planu” — mówiło się w tej uchwale).

Dalszą cechą ruchu płac w rozpatrywanym okresie jest pewne spłaszczenie płac; wynika to z obliczeń opartych o średnią arytmetyczną płacy, wartość środkową płac i odchylenie średnie (GUS przeprowadza corocznie we wrześniu badania zatrudnionych według grup zarobkowych). Wiąże się to m. in. ze stosunkowo znacznym wzrostem płac w działach gospodarki o niższej płacy przeciętnej.

Wzrost przeciętnej płacy w okresie lat 1955—1959 wynosił: w przemyśle — 50,6%, w gospodarce komunalnej — 58,9%, w urządzeniach socjalnych i kulturalnych — 55,3%. Podobne tendencje istnieją, gdy chodzi o ruch płac w 1960 roku.

Ogólnie można stwierdzić, że w globalnym funduszu płac w gospodarce uspołecznionej wzrósł w ostatnich latach udział działów gospodarki zaspokajających w głównej mierze zbiorowe potrzeby społeczeństwa. I tak udział funduszu płac gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, urządzeń socjalnych i kulturalnych, administracji i obrotu towarowego w globalnym funduszu płac w gospodarce uspołecznionej wynosił w roku 1955 — 23,4%, a w r. 1959 — 24,2%. Prawdopodobnie w roku 1960 udział ten dalej

wzroście. Jest to wyraz dążenia do poprawy jakości usług zaspokajających zbiorowe potrzeby społeczeństwa.

Tendencje w ruchu płac nominalnych w kierunku pewnego spłaszczenia są wzmacniane lub neutralizowane przez ruch cen. Z tego punktu widzenia istotne znaczenie posiada dynamika cen artykułów żywnościowych i cen artykułów przemysłowych.

Rok	wskaźnik cen detalicznych towarów i usług nabywanych przez ludność	wskaźnik kosztów utrzymania	wskaźnik cen towarów konsumpcyjnych nieżywnościowych	wskaźnik cen towarów żywnościowych
		1955 = 100		
1956	99,0	99,4	98,2	99,4
1957	105,8	105,0	106,9	102,1
1958	109,0	107,1	109,9	104,4
1959	110,3	109,9	108,0	107,4

W sierpniu 1960 r. wskaźnik cen wynosił 102,2, w tym towarów żywnościowych — 105,4, a towarów konsumpcyjnych nieżywnościowych — 98,9 (sierpień 1959 = 100).

W latach 1957—1958 wzrastały szybciej ceny artykułów przemysłowych, pogłębiało to zatem tendencję do spłaszczenia, wynikającą z ruchu płac nominalnych. Natomiast wzrost cen artykułów żywnościowych i spadek cen artykułów przemysłowych od roku 1959 (przede wszystkim w wyniku podwyżki cen na mięso w październiku 1959 r.) działał w przeciwnym kierunku. W tym samym kierunku działać będzie obniżka podatku od wynagrodzeń w związku z jego progresywną konstrukcją.

Globalny fundusz płac, przewidziany w rocznym planowanym bilansie dochodów i wydatków ludności, zostanie prawdopodobnie przekroczony w niewielkim stopniu, choć w czasie sporządzania planu na rok 1960 wyrażano z różnych stron obawy, czy plan funduszu płac jest realny, czy w związku z równoczesnym zalimitowaniem zatrudnienia nie powstaną zakłócenia w produkcji. Obawy te — biorąc w ogólności — nie sprawdziły się. Plan produkcji przemysłowej zostanie znacznie przekroczony, natomiast fundusz płac w przemyśle utrzyma się w granicach planu lub też zostanie przekroczony w niewielkim tylko stopniu, poniżej tego co by odpowiadało przekroczeniu produkcji. Przekroczenia funduszu płac, wynikające z bankowej kontroli tego funduszu spadły znacznie poniżej poziomu z roku 1959, mimo nieomal powszechnego obniżenia wskaźników korygujących. Znacznie spadło wykorzystanie bezosobowego funduszu płac, mimo że plan na 1960 r. został wydatnie obniżony w porównaniu do poziomu z roku 1959. Okazało się zatem, że w tej dziedzinie naszej gospodarki tkwiły znaczne rezerwy. Do wyzwolenia tych rezerw przyczyniło się porządkowanie norm i związane z tym przywracanie bodźcowej roli płacy. Również zalimitowanie zatrudnienia przyczyniło się do zmniejszenia względnych przekroczeń funduszu płac; z mechanizmu limitowania wynika niemożność wykonania limitu w pełnej wysokości. Tak się też dzieje w rzeczywistości. Plan zatrudnienia w przemyśle uspołecznionym wykonany został za 8 miesięcy w 98,8%. Obniżenie zatrudnienia w tym stosunku stwarza rezerwę funduszu płac w wysokości około 650 mln zł w skali rocznej.

Spada średnie przekroczenie norm, choć nadal jest ono wysokie (w przemyśle ciężkim — spadek z 188% w czerwcu 1959 r. do 180% w czerwcu 1960 r.).

Pewnej zmianie uległa struktura funduszu płac robotników grupy przemysłowej. Spadł udział płac akordowych (w II kwartale 1960 r. — ok. 40% funduszu płac tej grupy wobec 43% w II kwartale 1959 r.). Wzrasta natomiast — choć jeszcze bardzo powoli — udział premii zmiennych (z 10% do 12%).

Wstępne założenia planu na 1961 r. przewidują niewielki wzrost zatrudnienia i średniej płacy i funduszu płac. Drugi rok słabego przyrostu przeciętnej płacy aktualizuje problem zabezpieczenia stymulującej roli płac. W perspektywie roku 1961 problem ten może być rozwiązany jedynie przez właściwy system płac. Prof. E. Lipiński pisze, że „... utopią jest mniemać, że można osiągnąć większą sprawność pracy, mniejszą absencję, obniżając stopień marnotrawstwa przez samo podnoszenie płac. Natomiast ogromne znaczenie ma prawidłowe różnicowanie płacy — stosownie do ilości wysiłku, przygotowania, zręczności, odpowiedzialności”¹⁾. To jest chyba jedyną drogą prowadzącą do tego, aby przy średnio niewielkim wzroście przeciętnej płacy i funduszu płac wzmocnić działanie płacy jako czynnika podnoszenia kwalifikacji robotników, jakości i wydajności pracy.

Z badań opublikowanych przez GUS, obejmujących okres lat 1955—1958²⁾ z późniejszymi poprawkami, wynika że dochody nominalne ludności chłopskiej z produkcji rolnej kształtowały się następująco:

Rok (rok 1955 = 100)	dochody nominalne	dochody realne
1956	120,3	114,8
1957	132,7	121,5
1958	138,6	124,1

Szacunek dla roku 1959 wykazuje, że dochody tego roku utrzymały się na poziomie roku 1958. Gdy chodzi o rok 1960, to w obecnej chwili (koniec października) brak jeszcze pełnych materiałów, które by pozwoliły na mniej więcej dokładną ocenę poziomu i dynamiki dochodów ludności chłopskiej. Szacunek produkcji globalnej rolnictwa, sporządzony w okresie przygotowywania pięciolatki wykazywał, że założenia planu na rok 1960 zostaną nawet przekroczone, zarówno w zakresie produkcji roślinnej, jak i zwierzęcej. Plan na rok 1960 przewidywał wzrost globalnej produkcji rolnej w stosunku do roku 1959 o 3,8%, natomiast rzeczywisty wzrost wyniesie około 4,6%. W roku 1960 ceny na artykuły nabywane przez ludność wiejską na zaopatrzenie produkcji nie uległy zasadniczym zmianom. Wskaźnik cen na towary i usługi niekonsumpcyjne w roku 1960 kształtował się powyżej wskaźnika roku 1959 zaledwie w granicach 1,0% — 1,5% (okres styczeń — sierpień), a także niewiele powyżej wskaźnika roku 1958. Od tej strony zatem koszty produkcji rolnej nie mogły wzrosnąć. Natomiast na zwyczajne trudne warunki naturalne, w jakich pracowało rolnictwo na jesieni 1959 roku oraz na wiosnę i w okresie zbiorów roku 1960. Wskazuje na to między innymi wzrost zużycia nawozów

1) „Bodźce”, Kultura i Społeczeństwo, Nr 1—2, 1960 r.

2) Biuletyn Statystyczny, Nr 2, 1959 r.

sztucznych pod zbiory roku 1960, przy średnio nieznacznie niższych plonach zbóż. Biorąc pod uwagę te momenty można sądzić, że dochody ludności chłopskiej z produkcji rolnej w roku 1960 będą wyższe niż w roku 1959, jednak nie w tym stopniu co wzrost skupu produktów rolnych.

Przy ocenie sytuacji gospodarki chłopskiej należy ponadto brać pod uwagę lokalizację dochodów z produkcji rolnej. W związku z rekordowymi plonami i zbiorami buraka cukrowego gospodarstwa chłopskie otrzyma z tego tytułu około 2 miliardy złotych więcej niż w roku 1959. Ten dodatkowy dochód obejmie tylko określoną grupę gospodarstw chłopskich, rozmieszczonych nierównomiernie na terenie kraju.

Skup produktów rolnych, stanowiących jeden z głównych elementów dochodów gospodarki chłopskiej, wzrosł w roku 1960 w stosunku do roku 1959 o około 8% (rozbieżność w szacunku jest jeszcze dość znaczna).

Wskaźniki skupu produktów rolnych mają decydujące znaczenie z punktu widzenia popytu towarowego i sytuacji „płatniczej” wsi, a zatem — z punktu widzenia ekonomiki obrotu pieniężnego. Nie rozstrzygają natomiast — choć oczywiście w znacznym stopniu decydują — o realnych dochodach gospodarstw chłopskich, z których powstają środki na konsumpcję, inwestycje i na tworzenie rezerw pieniężnych. Prawidłowością rozwijającej się gospodarki chłopskiej jest i powinno być rozszerzanie się gospodarki pieniężnej w oparciu o rosnący współczynnik towarowości produkcji gospodarstw chłopskich z jednej strony, z drugiej — o rosnące nakłady pieniężne na produkcję rolną. Warto o tym przypomnieć dla właściwego odczytywania liczb dotyczących skupu produktów rolnych.

Jeśli chodzi o koniec roku 1960, to w gospodarce chłopskiej rysuje się szereg problemów, które z punktu widzenia dalszego rozwoju sytuacji rynkowej mogą mieć zasadnicze znaczenie. Kluczowym problemem jest tu przede wszystkim zabezpieczenie odpowiedniej bazy paszowej dla gospodarki hodowlanej. Spis rolny z czerwca 1960 roku wykazał, jak wiadomo, znaczny wzrost pogłowia trzody chlewnej (o 12,8%), w tym przede wszystkim młodzięży (do 6 miesięcy — o 31,3%). Również wzrosło pogłowie bydła (o 3,1%). Zbiory zbóż, a zapewne i ziemniaków były natomiast takie same lub nawet nieco niższe niż w r. 1959. Ceny wolnorynkowe zbóż i ziemniaków, ważące na kalkulacji hodowli, były na jesieni (wrzesień) 1960 r. wyższe niż na jesieni 1959 r. W tych warunkach problem zaopatrzenia wsi staje się problemem kluczowym dla dalszego rozwoju produkcji zwierzęcej i równowagi rynkowej.

Problem pełnego zaopatrzenia wsi przede wszystkim w środki produkcji jest jeszcze ważny z innego powodu. Plan skupu produktów rolnych na IV kwartał 1960 r. przewiduje, że wypłaty dla wsi z tego tytułu stanowiąc będą w stosunku do IV kwartału 1959 roku 122%, podczas gdy w I półroczu 1960 roku odpowiedni wskaźnik wynosił 96,5%, a w III kwartale — 102,6%. W porównaniu do III kwartału wieś otrzyma w roku bieżącym w IV kwartale blisko o 5,0 mld zł więcej, niż w III kwartale, podczas gdy w roku 1959 różnica w dopływie środków pieniężnych między wymienionymi kwartałami wynosiła tylko 2,3 mld zł. Część tych środków zostanie prawdopodobnie przeznaczona na rekonstrukcję rezerw pieniężnych, które w okresie jesieni 1959 r. — lata 1960 r. zostały uszczuplone. Zasadnicza masa zosta-

nie jednak skierowana na zakupy towarowe. Stan zaopatrzenia w znacznym stopniu będzie decydował o tym czy popyt ten zostanie skierowany na towary konsumpcyjne, czy też na środki produkcji. Trzeba przy tym uwzględnić fakt, że marża szybko rentujących się, często niewielkich nakładów produkcyjnych, raczej maleje, że dalszy wzrost produkcji będzie wymagał wyższych i planowanych na dłuższy okres czasu nakładów, lepszego zaopatrzenia pod względem jakości, kompletności i systematyczności dostaw, przy przejrzystym na dłuższą metę układzie bodźców w postaci cen skupu i cen środków produkcji.

Wydatki wsi na zakupy produkcyjne utrzymywały się w ciągu roku 1960 na wysokim poziomie. Jeśli oceniać je według struktury sprzedaży w handlu CRS, to przy wzroście ogólnej sprzedaży w I półroczu 1960 r. w stosunku do I półrocza 1959 r. o 650 mln zł (ok. 2,5%), sprzedaż towarów niekonsumpcyjnych, a zatem przede wszystkim środków produkcji wzrosła o 400 mln zł (ok. 7,5%). Dostawy do CRS towarów niekonsumpcyjnych wzrosły w I półroczu 1960 r., w porównaniu do I półrocza 1959 r., około 650 mln zł, z czego około 300 mln zł przypada na pasze. Wyższy wskaźnik obrotów CRS od handlu miejskiego w stosunku do roku 1959 pozostaje przede wszystkim w związku ze znacznym wzrostem sprzedaży środków produkcji dla rolnictwa. Mimo zahamowania wzrostu dochodów pieniężnych z produkcji rolnej wieś utrzymywała wysoki poziom nakładów na produkcję. Przejawiało się to również w dużym zapotrzebowaniu na kredyty bankowe, mające z reguły produkcyjne przeznaczenie. Według fragmentarycznych danych zmniejszyły się jednak na wsi rozmiary budownictwa, przede wszystkim budownictwa, mieszkaniowego.

Gdy chodzi o drugą stronę bilansu równowagi rynkowej — o masę towarową, to na przestrzeni ostatnich dwóch lat dokonują się tu również zasadnicze zmiany. Trzeba przede wszystkim podkreślić, że przemysł dokonał zasadniczego przełomu, gdy chodzi o zdolność elastycznego przystosowywania się do wymagań rynku, choć wiadomo, że daleko jeszcze do stanu w pełni zadowalającego. Szczególnie trudne zadanie miał przemysł lekki i drobny, zwłaszcza spółdzielczy.

Obserwacje rynku w ostatnich dwóch latach prowadzą do następujących stwierdzeń:

— wyraźnie obniżył się popyt na artykuły przemysłowe powszechnego użytku, rośnie natomiast popyt na artykuły żywnościowe po jednej stronie i na artykuły trwałego użytku — z drugiej strony.

— w miarę wzbogacania i polepszania asortymentu i gatunków towarów popyt przesuwa się na artykuły tańsze, osadzając w zapasach artykuły i gatunki droższe,

— w dziedzinie artykułów trwałego użytku, zwłaszcza mechanicznych urządzeń gospodarstwa domowego, wzrost popytu miał charakter skokowy, w związku z czym na pewien okres czasu może nastąpić nasycenie rynku, chyba że nastąpi dostatecznie radykalna modernizacja produkcji lub głęboka obniżka cen.

Szereg błędów popełnionych w roku 1960 w zakresie profilu produkcji towarów rynkowych i relacji cen wynika stąd, że prognozy co do kierunków i elastyczności popytu, elastyczności substytucji, nie były trafne. Dotyczy to w szczególności oceny popytu na

wyroby tekstylne, obuwie, a także — w pewnym zakresie — artykuły żywnościowe. Prowadziło to w rezultacie w niektórych przypadkach do narastania zapasów i do obciążenia bilansu gospodarki zbędnymi remanentami przy niedoborach podaży innych towarów. Sytuacja w handlu zagranicznym nie pozwala przy tym na pełne amortyzowanie odcinkowych dysproporcji.

Spływ towarów na zaopatrzenie ludności w I półroczu 1960 r., w porównaniu do I półrocza 1959 r., przedstawiał się następująco (wskaźnik: I półrocze 1959 = 100):

Artykuły spożywcze:

mąka pszenna	108,7
kasza i płatki	115,5
makaron	130,5
cukier	102,3
ryż	126,8
tłuszcze roślinne	153,4
mleko	110,1
artykuły mięsne	82,4
masło	92,4
spirytus i wódki czyste	95,2
wódki gatunkowe	89,1

Tkaniny i obuwie

tkaniny wełniane — dostawy	84,4
tkaniny bawełniane — dostawy	82,4
tkaniny jedwabne — dostawy	88,2
tkaniny lniane — dostawy	94,0
wyroby konfekcyjne — dostawy	95,6
wyroby poczosnicze — dostawy	90,1
wyroby dziewiarskie — dostawy	102,6
obuwie skórzane — dostawy	98,1
obuwie tekstylne — dostawy	102,8
obuwie gumowe i tekstylno-gumowe — dostawy	90,5

Artykuły gospodarstwa domowego

pralki elektryczne — dostawy	129,0
przeciętna cena	85,6
lodówki — dostawy	112,2
przeciętna cena	90,9
odkurzacze — dostawy	120,4
przeciętna cena	101,6
maszyny do szycia — dostawy	86,7
przeciętna cena	96,4
telewizory — dostawy	108,3
przeciętna cena	92,8
radioodbiorniki — dostawy	93,8
przeciętna cena	93,3
rowery — dostawy	71,7
przeciętna cena	99,6
motocykle i skutery — dostawy	101,4
przeciętna cena	95,7
samochody osobowe — dostawy	102,0
przeciętna cena	100,5

Biorąc w wyrazie wartościowym spływ do detalu w I półroczu 1960 r. w zakresie artykułów włókienniczych, odzieżowych i skórzanych, był około 12% niższy, natomiast w zakresie artykułów gospodarstwa domowego — wyższy około 2%, a towarów niekonsumpcyjnych — około 17%. Nie jest to równoznaczne z dynamiką sprzedaży detalicznej, albowiem przy tym rachunku nie uwzględnia się zmian zapasów w handlu detalicznym, które, ogólnie biorąc, wzrastają. Wartość spływu towarowych artykułów żywnościowych wzrosła około 5%, w tym mięsa, przetworów i tłuszczów zwierzęcych — około 10%

(w kwocie absolutnej — około 1 mld zł). Trzeba przy tym mieć na uwadze, że w zakresie artykułów żywnościowych wskaźnik cen wzrósł w tym czasie około 8%.

Miedzy I półroczem 1960 r. a I półroczem 1959 r. dochody ludności wzrosły około 1,8 mld zł. Przyrost dochodów został w znacznej części pochłonięty przez wzrost wydatków żywnościowych (dostawy do detalu można w tym przypadku potraktować jako równoznaczne ze sprzedażą dla ludności). W pozostałych grupach towarowych nastąpiło przesunięcie: spadek sprzedaży towarów konsumpcyjnych przemysłowych zrekomensowany został z nadwyżką wzrostem sprzedaży towarów niekonsumpcyjnych. Rozmiary tych przesunięć można tylko pośrednio ocenić na podstawie dynamiki dostaw do detalu.

Z danych przytoczonych wyżej wynika znaczne zmniejszenie tempa wzrostu dostaw do detalu artykułów gospodarstwa domowego. W okresie lat 1955—1959 dostawy na zaopatrzenie ludności w zakresie artykułów gospodarstwa domowego wzrosły przeszło dwukrotnie, a w artykuły elektrotechniczne blisko czterokrotnie. W tych ostatnich jeszcze w r. 1959 wzrost wyniósł około 50% dostaw z r. 1958 (w cenach porównywalnych). Natomiast między I półroczem 1960 r. i I półroczem 1959 r. wzrost wynosi już tylko około 5%.

W zakresie artykułów włókienniczych, odzieży i obuwia dostawy rosły z roku na rok, przy czym w roku 1959 wzrosły nawet silniej niż w roku 1958; w I półroczu 1960 r. wystąpił natomiast znaczny spadek dostaw.

Obserwacje wskaźników dostaw na przestrzeni kilku lat powinny stanowić podstawę do oceny kształtowania się popytu; wydaje się, że z obserwacji tych dadzą się wyprowadzić pewne cechy cykliczności popytu, wykorzystanie których dla celów planistycznych mogłoby w pewnej mierze zapobiec błędnym dyspozycjom produkcyjnym i cenowym, a przez to odcinkowym zakłóceniom rynkowym.

Następujący ciąg wskaźników ilustruje dostawy i zapasy na tle dynamiki dochodów pieniężnych ludności i zakupów towarowych (tabl. na str. 570).

Z zestawienia powyższego można odczytać, że w 1958 roku przy dochodach ludności rosnących w stosunku do r. 1957 o 11,3% (w tym z tytułu płac o 8,5%) i zakupach towarowych o 9,4% dostawy wzrosły o 11%. W roku 1959 — kolejno w stosunku do r. 1958 — przy wzroście dochodów o 10% (w tym z tytułu płac — o 11%), zakupach towarowych — o 9%, dostawy wzrosły o 11%. Wyprzedzanie wskaźników sprzedaży przez wskaźniki dostaw jest wyrazem obiektywnych potrzeb wynikających z silnego rozwoju sprzedaży artykułów przemysłowych (poza włókienniczymi), w pewnej części — osiadaniem zapasów towarów nadmiernych lub mających trudności zbytu (dotyczy to w szczególności: wyrobów tekstylnych, obuwia, radioaparatury, aparatów fotograficznych, rowerów i innych).

Dokładna znajomość dynamiki popytu w poszczególnych grupach towarowych oraz znajomość stanu i struktury zapasów w punkcie wyjściowym stanowią konieczny warunek poprawnego planowania. Jest np. rzeczą do bliższego zbadania, czy w zakresie artykułów włókienniczych — przy minimalnym wzroście sprzedaży w r. 1958, pewnym ożywieniu w r. 1959 wreszcie spadku dostaw — i z pewnością sprzedaży — w r. 1960, nie należy oczekiwać ponownego oży-

R o k (1956 = 100)	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959
1. dochody pieniężne ludności	124	137	151
w tym z tytułu wynagrodzeń pracowniczych	117	126	141
2. sprzedaż dla ludności	124	136	148
3. dostawy do detalu:			
a) ogółem	124	138	152
b) artykuły żywnościowe	119	129	139
c) artykuły konsumpcyjne przemysłowe	128	139	151
w tym włókiennicze	120	124	132
d) artykuły niekonsumpcyjne	147	223	285
4. zapasy:			
a) tkaniny wełniane	57	104	195
b) tkaniny bawełniane	63	87	120
c) obuwie skórzane	83	125	156
d) lodówki	58	154	204
e) pralki	159	260	1133
f) motocykle	342	560	439
g) telewizory	43	526	369

(zapasy — ilościowo — na szczeblu produkcji, zbytu i hurtu; dostawy i sprzedaż w cenach bieżących).

wienia popytu w r. 1961. Wydaje się, że wykształca się tu pewna kilkuletnia prawidłowość. W zakresie artykułów trwałego użytku — po silnym wzroście sprzedaży w ciągu ostatnich kilku lat i zbliżeniu się w zakresie niektórych artykułów do punktu nasycenia — można się spodziewać stabilizacji sprzedaży na poziomie prawdopodobnie niższym niż maksymalny poziom w okresie poprzednim, o ile stabilizacji tej nie przerwie zasadniczy techniczny przewrót. W związku z koncentracją zakupów w okresie dwu-trzech lat, ożywienie zakupów z tytułu odnowienia sprzętu może w pewnej mierze mieć również charakter procesu stosunkowo krótkiego. Wyrównać te wahania można bądź przez modernizację sprzętu i w ogóle towarów, bądź przez środki tego typu, jak np. zaliczanie wartości starych aparatów na poczet wartości nowych.

Wyrazem, a zarazem czynnikiem stabilizacji stosunków towarowo-pięniężnych jest stały przyrost **oszczędności pieniężnych**.

Przełomowy w tym zakresie był rok 1957, w którym oszczędności przerosły o 3,2 mld złotych przy stanie wyjściowym 2,2 mld złotych. Przyrost wkładów wynosił kolejno — w r. 1958 — 1,8 mld zł, w r. 1959 — 3,8 mld zł. W roku 1960 spodziewany jest przyrost oszczędności PKO w sumie około 3,0 mld zł. Za 9 miesięcy 1960 r. przyrost wyniósł 1687 mln zł wobec 2390 mln zł w 1959 r.

Że proces oszczędzania jest zjawiskiem trwałym, wynikającym z pogłębiania się racjonalnej gospodarki budżetami domowymi, świadczą o tym wskaźniki ilości wpłat, przeciętnej wpłaty i przyrostu książeczek oszczędnościowych. Wskaźniki te od dłuższego

czasu wykazują bardzo wyrównany poziom lub systematyczny wzrost. Jeden spośród tych wskaźników nasuwa jednak pewne wnioski. Mianowicie przeciętna wpłata na książeczkę oszczędnościową jest nadal znacznie wyższa od przeciętnej płacy, choć prawdopodobnie w roku 1960 oba wskaźniki bardzo się zbliżą. Dowodzi to, że gdy chodzi o szerokość akcji oszczędnościowej, to jest jeszcze dużo do zrobienia.

Oszczędności pieniężne w kasach oszczędności mają swoich — jeśli tak można powiedzieć — „konkurentów”. Są nimi sprzedaż ratalna i udziały w spółdzielniach mieszkaniowych. Funkcja sprzedaży ratalnej może być wieloraka: przesłankę jej mogą stanowić względy socjalne, może ona stanowić narzędzie kierowania popytem, wreszcie może być zwyczajnie środkiem likwidacji zbędnych lub nadmiernych zapasów. W każdym przypadku sprzedaż ratalna wiąże na przyszłość określone środki pieniężne, częściowo zmniejszając popyt na inne towary, a częściowo — zmniejszając potencjalne oszczędności pieniężne. Gdy chodzi o bezpośrednie udziały w spółdzielniach mieszkaniowych, to stanowią one autentyczne oszczędności o charakterze celowym, które należałoby chyba uwzględnić we wszelkich analizach poświęconych rozwojowi pieniężnych oszczędności ludności. Ta forma oszczędności posiada współcześnie szeroki zasięg. Budownictwo mieszkaniowe działa również pośrednio na rozwój oszczędności pieniężnych ludności. Budownictwo to jest mianowicie jedną z sił napędowych popytu na artykuły trwałego użytku i za tym pośrednictwem — również wzrostu oszczędności pieniężnych.

Obok czynników wymiernych, dających się ująć we wskaźnikach, istnieją czynniki równowagi rynkowej, które takim wyliczeniom nie mogą być poddane, a mają z punktu widzenia tej równowagi również istotne znaczenie. W związku z ustabilizowaniem się rynku nabywcy, producenci i przedsiębiorstwa handlowe mają stale przed sobą problem właściwego doboru towarów, tak pod względem asortymentu, gatunku, jak i ceny. Charakterystyczny dla ostatnich lat jest nacisk producentów i przedsiębiorstw handlowych na obniżkę cen. Dotyczy to w szczególności przemysłu lekkiego oraz państwowego przemysłu drobnego i spółdzielczego, a także producentów nie uspołecznionych. Sytuacja zmieniła się pod tym względem w stosunku do tego, czego byliśmy świadkami w latach 1956—1957 i z czym walczone środkami administracyjnymi z niewielkim powodzeniem. Nie oznacza to, aby znikły całkowicie konflikty między tendencjami na rynku a dążeniami przedsiębiorstw wytwórczych. Z układu bodźców wynika, że przedsiębiorstwa dążą do produkcji o wysokiej wartości i wysoko rentownej. Dążenie to jest zrozumiałe i jak najbardziej prawidłowe. Powstanie rynku nabywcy zakreśliło jednak tym dążeniom węższe granice, i realizację ich uczyniło trudniejszą.

Innym czynnikiem, o którym również należy wspomnieć, jest zawężenie spekulacji w wyniku poprawy zaopatrzenia w towary. Chodzi o typ działalności spekulacyjnej, która może mieć nawet formę legalną, a która wykorzystywała szeroko ilościowe, asortymentowe i gatunkowe luki w zaopatrzeniu. Ekonomiczna baza takiej spekulacji została wybitnie zredukowana. Spadek dostaw do handlu ze źródeł nie uspołecznionych — obok innych przyczyn — jak pewien oportunizm handlu — ma swe źródło przede wszystkim w zwięźaniu się źródeł wysoko rynkowej działalności.

Nowy plan pięcioletni zakreśla przed gospodarką narodową trudne zadania: zwiększenie nakładów inwestycyjnych, radykalną poprawę w handlu zagranicznym (przyspieszenie tempa wzrostu eksportu a zwolnienie tempa wzrostu importu) oraz podniesienie realnej stopy życiowej ludności, przy zmianie proporcji między tymi elementami na rzecz inwestycji i handlu zagranicznego. Gdy chodzi o akumulację (inwestycje + zapasy), to zakłada się znaczny spadek udziału przyrostu zapasów w tej akumulacji. Inwestycje, handel zagraniczny i rynek wewnętrzny nie są tylko czynnikami „konkurującymi” między sobą. Wiadomo, że inwestycje warunkują możliwości rozszerzenia handlu zagranicznego, rynku wewnętrznego, a także samych inwestycji w przyszłości, jak również, że zaopatrzenie rynku wewnętrznego wymaga bezpośredniego importu towarów konsumpcyjnych oraz surowców dla przemysłu konsumpcyjnego. Handel zagraniczny posiada ponadto pośrednie, ale bardzo istotne znaczenie z punktu widzenia intensyfikacji handlu wewnętrznego. W planie pięcioletnim przewiduje się m. in. znaczny eksport konsumpcyjnych towarów przemysłowych, choć efektywność dewizowa tego eksportu jest aktualnie znacznie niższa niż eksportu dóbr inwestycyjnych, ale eksport przemysłowych towarów konsumpcyjnych jest jed-

nym z radykalnych czynników podnoszenia jakości produkcji tych towarów, potaniania produkcji (produkcja seryjna), a także środkiem racjonalnego wykorzystania mocy produkcyjnych niezależnie od nie dających się ściśle przewidzieć wahań popytu wewnętrznego. Jest to oczywiście ważne z punktu widzenia zabezpieczenia równowagi rynkowej na jakościowo wyższym poziomie.

Wysokie zadania nowego planu pięcioletniego w dziedzinie wzrostu produkcji, w oparciu o wzrost wydajności pracy, w dziedzinie inwestycji i handlu zagranicznego będą wymagały bardziej precyzyjnych metod regulowania stosunków rynkowych. Doświadczenia ostatnich lat są pod tym względem bogate i należyte zweryfikowane — pomogą w rozwiązywaniu zagadnień rynku. Do zadań planu pięcioletniego, również w sferze zagadnień rynkowych, gospodarka narodowa jest lepiej przygotowana tak pod względem skali i jakości instrumentów zarządzania gospodarką i regulowania rynku jak i pod względem materialnym. Natężenie zadań nowego planu pięcioletniego wymagać będzie dalszego doskonalenia tych instrumentów, aby wykonując w pełni te zadania zabezpieczyć równowagę rynkową przy społecznie najniższych kosztach.

S. Michalski

PONOWNIE O ZAGADNIENIU NADWYŻKI BUDŻETOWEJ*)

Rozwój systemu finansowego w Polsce w ostatnich latach, związany z rozwojem decentralizacji w zarządzaniu gospodarką narodową, stawia w nowym świetle zagadnienie nadwyżki budżetowej. Pytaniem zasadniczym, jakie stawiamy sobie w niniejszym opracowaniu, jest problem czy i w jakim stopniu równowaga budżetowa może odzwierciedlać ogólną równowagę finansową. Często sprawę stawia się w sposób uproszczony, uznając nadwyżkę budżetową jako zjawisko dodatnie, a deficyt budżetowy — jako zjawisko ujemne. Tymczasem zdaniem naszym — co postaramy się dalej wykazać — sam fakt nadwyżki budżetowej lub deficytu nie rozstrzyga sam przez się o sytuacji finansowej kraju i to zarówno ani w gospodarce kapitalistycznej, ani w gospodarce socjalistycznej.

Deficyt budżetowy w gospodarce kapitalistycznej może wystąpić, ogólnie biorąc, z dwóch przyczyn. Może on być następstwem albo nadmiernego rozwoju wydatków na utrzymanie aparatu państwowego, szczególnie zaś wydatków na zbrojenia, albo też może być następstwem chęci przeciwdziałania depresji gospodarczej przez zwiększenie wydatków na cele inwestycyjne lub konsumpcyjne. W pierwszym przypadku deficyt budżetowy stwarza nacisk inflacyjny, w drugim przypadku — przeciwdziała procesom deflacyjnym.

Stosunki produkcyjne w kapitalizmie stanowią zasadniczą przyczynę sprzeczności między produkcją i konsumpcją. Wskutek dysproporcji w podziale dochodu narodowego siła kupna szerokich mas ludności

okazuje się co pewien czas niedostateczna dla nabywania całej produkcji po takich cenach (oczekiwanych przy dokonywaniu nakładów inwestycyjnych), które skłaniałyby kapitalistów do dalszego jej zwiększania. Jeśli akumulacja kapitału (zysków) jest znaczna, a skłonność do inwestowania jest słaba, następuje proces depresji gospodarczej, charakteryzujący się ogólnym spadkiem dochodów, produkcji i zatrudnienia. O ile część zysków przedsiębiorstw nie zostaje ani bezpośrednio, ani pośrednio (przez rozszerzenie akcji kredytowej) przeznaczona na finansowanie inwestycji¹⁾, wówczas produkt społeczny nie znajduje w pełni możliwości zbytu. Rodzi to tendencję do ograniczania produkcji i zatrudnienia w dziale inwestycyjnym, co z kolei prowadzi (w skutek spadku dochodów robotników zwolnionych z pracy) do zmniejszenia popytu na dobra konsumpcyjne. W tych warunkach gospodarka kapitalistyczna stacza się w coraz bardziej pogłębiającą się depresję gospodarczą. Jeśli środki zakumulowane przez kapitalistów nie są skierowane na inwestycje i rozszerzenie produkcji, następuje załamanie się produkcji, bezrobocie i obniżanie się dochodu narodowego, a w końcu i obniżenie się dochodu również samych kapitalistów²⁾.

We współczesnej gospodarce kapitalistycznej podejmują się różne środki w kierunku przeciwdziałania

1) Pomijamy dla uproszczenia konsumpcyjne zużycie części zysków.

2) Oczywiście, że powyższe rozumowanie jest bardzo uproszczone, nie bierze ono pod uwagę ani różnic w zależności od istnienia w punkcie wyjścia pełnego lub niepełnego zatrudnienia, ani też wpływu oszczędności szerokich rzesz ludności. Zresztą uwzględnienie tego ostatniego momentu nie zmieniłoby istoty problemu. Jeśli bowiem w danym społeczeństwie występuje wysoki poziom oszczędności gromadzonych przez klasę robotniczą, to i wówczas pozostaje w mocy teza, że akumulacja kapitału nie powoduje załamania procesów rozwoju w gospodarce kapitalistycznej tylko wówczas i tylko w tych granicach, w jakich poziom inwestycji przekracza poziom oszczędności szerokich mas społeczeństwa.

*) Artykuł M. Kucharskiego wyraża osobiste poglądy autora na temat roli i charakteru nadwyżki budżetowej. W jednym z najbliższych numerów Redakcja Wiadomości NBP zamieści artykuł reprezentujący poglądy odmienne od wyrażonych przez M. Kucharskiego.

Porównaj M. Kucharski — Ekonomiczne znaczenie nadwyżki budżetowej, *Finanse* Nr 6/56.

nia zaostrożeniu się sprzeczności. Jednym ze środków zmierzających do tego celu jest rozwój sprzedaży ratalnej na szeroką skalę (co oznacza bieżące podnoszenie zdolności nabywczej klasy robotniczej, jednakże bez uszczuplenia zysków przedsiębiorstw), innym środkiem jest natomiast ingerencja państwa bądź w zakresie uelastycznienia polityki pieniężno-kredytowej, bądź też — i to coraz częściej — w zakresie rozszerzenia finansowania z budżetu państwa wydatków inwestycyjnych lub konsumpcyjnych. W ten sposób państwo wkracza na rynek z siłą kupna, uzupełniając jej brak na rynku w stosunku do produkcji bieżącej. W tych warunkach deficyt budżetowy może być ekonomicznie celowy, ponieważ jego pokrycie przez system bankowy stanowi jedynie podniesienie wydatków pieniężnych w skali całego społeczeństwa do poziomu uzasadnionego wielkością podaży towarów płynących z produkcji bieżącej. Deficyt budżetowy jest w tym przypadku wynikiem polityki nakręcania koniunktury. Z punktu widzenia polityki pieniężno-kredytowej oznacza on kredytowanie przez system bankowy budżetu (w miejsce udzielania kredytów przedsiębiorstwom) w granicach oszczędności gromadzonych przez banki³⁾, nie wykorzystanych dla kredytowania przedsiębiorstw, bądź też — co na jedno wychodzi — przejmowania przez budżet części oszczędności (zamiast gromadzenia ich w bankach) w drodze subskrypcji przez ludność pożyczek państwowych. Dla utrzymania równowagi gospodarczej jest bowiem rzeczą niezbędną, aby oszczędnościom pieniężnym⁴⁾ przeciwstawić bądź wydatki na inwestycje, bądź wydatki na cele konsumpcyjne⁵⁾. Jest to możliwe albo przez system kredytowy, albo przez system budżetów publicznych w tej mierze, w jakiej oszczędności te nie zostają bezpośrednio skierowane przez oszczędzających na powyższe cele⁶⁾.

Występujący na tym tle deficyt budżetowy może nosić charakter przejściowy, o ile bodźce uruchomione przez państwo (np. drogą wzmożenia zakupów rządowych) są dostatecznie silne, aby wpłynąć na zwiększenie inwestycji przedsiębiorstw prywatnych i osiągnąć ogólnie wyższy poziom dochodu narodowego. Dzięki temu z jednej strony wzrastają dochody budżetu (z podatków), z drugiej zaś strony odpada potrzeba rozszerzania zakresu inwestycji dokonywanych ze środków państwowych.

Tak więc w gospodarce kapitalistycznej ocena polityki budżetowej musi opierać się na analizie rozwoju całej gospodarki. Nie wydaje się bowiem słuszne przyjmowanie jako pewnika tezy, że zrównoważony budżet jest zawsze rzeczą dobrą, a budżet deficytowy — zawsze rzeczą złą. Przy ocenie skuteczności tych czy innych środków polityki interwencyjnej należy brać pod uwagę ich działanie przez dłuższy okres czasu na tle tendencji rozwojowych całego systemu kapitalistycznego, nacechowanego nie dającymi się zlikwidować sprzecznościami.

3) Zaliczając do nich również wzrost rezerw kasowych przedsiębiorstw, a więc to, co często określa się jako tezauryzację pieniądza.

4) A właściwie potencjalnym oszczędnościom, które są w stanie powstać przy określonym poziomie dochodów. Ex post oszczędności zawsze są równe inwestycjom, chodzi tylko o to przy jakim (niższym czy wyższym) poziomie dochodów.

5) W tym przypadku oszczędności jednych są skompensowane przez wzrost konsumpcji innych (np. drogą zwiększenia sprzedaży ratalnej lub finansowania wydatków konsumpcyjnych budżetu), tak że w rezultacie oszczędności netto są zawsze równe inwestycjom.

6) Np. zyski przedsiębiorstw mogą być bezpośrednio wykorzystane na finansowanie inwestycji lub sprzedaży ratalnej, a więc w tym drugim przypadku na finansowanie konsumpcji.

W gospodarce socjalistycznej produkcja dostosowywana jest do potrzeb społecznych i regulowana zgodnie z założeniami planu. Nie może wobec tego dojść do nadprodukcji, powodującej załamanie lub osłabienie procesów rozwoju. Nie oznacza to, że w gospodarce tej nie mogą występować od czasu do czasu przejściowe rozbieżności między produkcją środków spożycia a efektywnym popytem na nie. Nadwyżka produkcji może wynikać albo ze zbyt niskiego poziomu dochodów pieniężnych ludności, albo z nieoczekiwaniem dużego przyrostu oszczędności⁷⁾. Jednak sprzeczności występujące na tym tle dają się łatwo likwidować na bazie socjalistycznych stosunków produkcji, ponieważ nie powodują one spadku produkcji, lecz „odkładanie” się zapasów, które w następnym okresie mogą być podstawą obniżek cen lub podwyżek płac, w celu zrównoważenia globalnego popytu z globalną podażą.

Wskutek uspołecznienia środków produkcji państwo jest zainteresowane w utrzymaniu ogólnej kwoty akumulacji finansowej, niezbędnej dla pokrycia nakładów inwestycyjnych oraz innych wydatków państwa, a nie w osiąganiu określonej akumulacji na poszczególnych produktach. Stąd dostosowanie cen (np. drogą ich obniżki) do popytu nie stanowi problemu ani z punktu widzenia polityki finansowej państwa, ani z punktu widzenia ich wpływu na wielkość produkcji, która nie jest podporządkowana osiąganiu zysku. Zresztą urzędowe obniżki cen, dokonywane w ciągu roku, nie obciążają kosztów przedsiębiorstw, lecz obciążają budżet państwa. Z tego względu zagadnienie równowagi budżetowej w gospodarce socjalistycznej nie wiąże się z pobudzaniem rozwoju gospodarczego, lecz ze strukturą i wzajemną koordynacją źródeł finansowania gospodarki narodowej⁸⁾, której kierunki rozwoju zakreślone już zostały poza budżetem.

W poprzednim artykule⁹⁾ starałem się wykazać, że w gospodarce socjalistycznej nadwyżka budżetowa występuje w dość znacznych rozmiarach, ponieważ nadwyżki finansowe w gospodarce narodowej skupiają się z natury rzeczy głównie w budżecie, podczas gdy w gospodarce kapitalistycznej znaczna część tych nadwyżek gromadzi się na rachunkach przedsiębiorstw. Ponadto przywiązywanie dużej wagi do kontroli przedsiębiorstw przy pomocy kredytu doprowadziło do ustalenia takich zasad finansowania przedsiębiorstw, które stawiają je de facto w sytuacji przymusowej w zakresie korzystania z kredytów na pokrycie określonych potrzeb (zapasy ponadnormatywne, należności od odbiorców, część zapasów normatywnych w handlu itp).

W związku z tym stosunkowo wysoki udział kredytów w finansowaniu przedsiębiorstw wymaga odpowiedniego gromadzenia scentralizowanych zasobów pieniężnych (właśnie w formie nadwyżki budżetowej) na pokrycie akcji kredytowej. Dlatego też w ubiegłych latach budżet musiał się stale zamykać znaczną nadwyżką, która była wykorzystywana pośrednio na finansowanie gospodarki narodowej

7) Dla uproszczenia pomijamy inne możliwe warianty (np. niedostosowanie asortymentu produkcji do potrzeb i gustów konsumentów).

8) Inne wydatki, np. na usługi socjalno-kulturalne, obronę narodową itp. z natury rzeczy są wyłącznie finansowane z budżetu, podczas gdy finansowanie gospodarki narodowej następuje z trzech źródeł: 1) zysków i amortyzacji pozostawionej do dyspozycji przedsiębiorstw, 2) budżetu, 3) kredytów.

9) Porównaj op. cit. strona 12—13.

(przez rozwój akcji kredytowej). Doprowadziło to do nagromadzenia znacznych sum na rachunkach budżetu państwa¹⁰).

Jednakże już od roku 1957 sytuacja na tym odcinku zaczęła się zmieniać. Nastąpiły tak znaczne przesunięcia w strukturze wkładów bankowych, że zagadnienie to wymaga ponownego rozpatrzenia. Sytuacja ta wywołana została zasadniczo dwiema przyczynami. Pierwsza z nich wiąże się ze zmianami w zarządzaniu gospodarką narodową. Jak wiemy gospodarka nasza do roku 1956 charakteryzowała się wysokim stopniem centralizacji zarządzania, a w ślad za tym — centralizacją dyspozycji finansowych. Występujący później proces decentralizacji doprowadził do powstania znacznych nadwyżek finansowych na rachunkach przedsiębiorstw (głównie na rachunkach funduszy inwestycyjno-remontowych, funduszu zakładowym, funduszach rezerwowych zjednoczeń, Funduszu Rozwoju Rolnictwa itd).

Przyczyna druga, to występujący na dużą skalę — jak na nasze warunki — rozwój oszczędności ludności. Te dwa nowe elementy doprowadziły do nagromadzenia się zdecentralizowanych zasobów pieniężnych Banku w rozmiarach wykluczających potrzebę gromadzenia znacznych nadwyżek budżetowych.

Zanim jednak przyjrzymy się rozwojowi wkładów bankowych w ostatnich latach, musimy jeszcze raz poruszyć sprawę przekazywania do budżetu lokat z tytułu oszczędności gromadzonych w Powszechnej Kasie Oszczędności. Wpłacanie tych lokat do budżetu powiększa w sposób nieuzasadniony nadwyżkę budżetu o rezerwy pieniężne ludności. Wskutek tego zaciemnia się obraz struktury wkładów bankowych. Wkłady ludności w PKO zamiast figurować bezpośrednio jako pokrycie akcji kredytowej tak jak wolne środki przedsiębiorstw, występują w tym charakterze pośrednio w postaci nadwyżki budżetu państwa. Zdaniem naszego budżet państwa powinien być zbudowany wyłącznie w oparciu o dochody płynące z gospodarki uspołecznionej i obowiązkowych świadczeń ludności.

Na poparcie istniejącego stanu rzeczy przytacza się argumenty bądź o jedności finansów socjalistycznych, bądź o analogii wkładów oszczędnościowych z pożyczką państwową, która jest zawsze zapisywana na dobro budżetu państwa.

Pierwszy punkt widzenia jest już błędny w samym założeniu, ponieważ jedność finansów socjalistycznych nie może być zapewniona przez sam budżet państwa, lecz dopiero przez skoordynowane zarządzanie przez państwo zarówno systemem budżetowym jak i systemem kredytowym. Jeśli natomiast chodzi o wyprowadzanie analogii z pożyczką państwową, to argumenty są też nie przekonujące. W naszych warunkach pożyczka państwowa, to nie jest to samo co wkłady oszczędnościowe ludności. Zaciąganie bowiem przez państwo pożyczek u ludności ma na celu pokrycie niedoboru występującego w budżecie, podczas gdy przejmowanie przez budżet lokat oszczędnościowych stwarza fikcję nadwyżki budżetowej, która nie jest potrzebna dla zapewnienia równowagi finansowej, ponieważ ta ostatnia kształtuje się niezależnie od formalnego przeksięgowania wkładów.

W gospodarce kapitalistycznej rozbudowane na wielką skalę operacje pożyczkami państwowymi mają na celu przejmowanie przez budżet tej części oszczędności ludności, której nie jest w stanie wykorzystać (przez kredytowanie przedsiębiorstw) system kredytowy¹¹). W naszym systemie kredytowym istnieją pełne możliwości wykorzystania oszczędności ludności dla kredytowania przedsiębiorstw, nie ma więc potrzeby przeznaczania ich na pokrycie wydatków budżetowych.

Dlatego w dalszych rozważaniach będziemy opierać się na analizie struktury zasobów pieniężnych systemu bankowego po eliminowaniu z budżetu lokat PKO. Otrzymujemy wówczas następujące zmiany w strukturze wkładów bankowych między rokiem 1954 a rokiem 1959 (udział w procentach):

Tabela 1

	Rok 1954	Rok 1959
1. Rachunki budżetu państwa*)	47,8	24,8
2. Rachunki rozliczeń z budżetem	1,3	1,6
3. Fundusze własne banków	11,3	9,7
4. Rachunki z tytułu operacji zagranicznych	0,5	4,0
	60,9	40,1
5. Rachunki rozliczeniowe przedsiębiorstw i sumy pieniężne w drodze	18,1	16,0
6. Rachunki funduszy inwestycyjno-remontowych	1,3	8,6
7. Wkłady ludności	1,6	9,9
8. Inne rachunki**)	2,5	7,4
9. Obieg banknotów	15,6	18,0
	100,0	100,0

*) W Narodowym Banku Polskim i lokaty w bankach specjalnych.

**) Rachunki różnych funduszy przedsiębiorstw (w tym fundusz zakładowy i fundusze rezerwowe zjednoczeń), rachunki różnych organizacji społecznych i politycznych itp.

Jak widać z tego udział nadwyżki budżetowej spadł prawie o połowę między rokiem 1954 i rokiem 1959. W ślad za tym obniżył się udział zasobów scentralizowanych w bankach (pozycja 1 — 4) z 61% na 40%. Wzrosły natomiast znacznie zdecentralizowane zasoby pieniężne, głównie w postaci pozostałości na rachunkach inwestycyjno-remontowych przedsiębiorstw nie uspołecznionych (wzrost trzynastokrotny), wkłady ludności (wzrost dwunastokrotny), rachunki rozliczeniowe i sumy pieniężne w drodze (wzrost o 76%), różne inne wkłady ujęte w pozycji 8 (wzrost sześciokrotny), emisja pieniądza gotówkowego (wzrost o 130%). Tworzenie nadwyżki budżetowej w tych warunkach okazało się albo w ogóle zbyteczne, albo też potrzebne tylko w nieznacznych rozmiarach. Łącznie scentralizowane zasoby pieniężne Banku (pozycja 1 — 4) wzrosły o niecałe 31%, w tym pozostałości na rachunkach budżetu państwa zaledwie o 6%. Pozostałości na rachunkach budżetu państwa w Narodowym Banku Polskim oraz lokaty budżetu w bankach specjalnych kształtowały się

10) W formie nadwyżki na rachunkach w NBP lub lokat w bankach specjalnych.

11) Por. uwagi poczynione na str. 572.

w latach 1954 — 1959 jak następuje (w milionach złotych):

Tab. 2

	Rok 1954	Rok 1955	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959
1. Rachunki budżetu państwa	31 508	29 057	32 778	39 522	38 976	43 235
2. Minus lokaty PKO	- 672	- 1 113	- 2 129	- 5 120	- 6 753	- 10 534
	30 836	27 944	30 649	34 402	32 223	32 701

Z powyższych liczb wynika, że pozostałości na rachunkach budżetu państwa (łącznie z budżetami terenowymi) zmieniały się następująco w poszczególnych latach: ¹²⁾

1955 — 2 892
1956 + 2 705
1957 + 3 753
1958 — 2 179
1959 + 478

Warto przy tym dodać, że najbardziej napięta sytuacja finansowa występowała w latach 1956—1957, a najbardziej ustabilizowana w latach 1955 i 1958. Tej sytuacji odpowiada zupełnie inny kierunek zmian w kształtowaniu się nadwyżki na rachunkach budżetu państwa. To jest oczywiście przypadek, ale dość charakterystyczny. Nadwyżka budżetowa oraz jej zmiany wiążą się bowiem nie tyle z ogólną sytuacją finansową kraju, ile z potrzebą pokrycia ekonomicznie uzasadnionego wzrostu kredytów przy uwzględnieniu wzrostu innych zasobów pieniężnych banków. Zaś wysokość kredytów zależy z kolei nie tylko od tempa przyrostu zapasów i nakładów inwestycyjnych, lecz również od stopnia sfinansowania tych procesów przez środki własne przedsiębiorstw, uzupełnione dotacjami z budżetu. Jeśli w danym roku udział tych środków w finansowaniu zapasów i inwestycji rośnie, zmniejsza się wówczas udział kredytów w ich finansowaniu. Równocześnie zmniejsza się nadwyżka akumulacji finansowej, przejmowana (per saldo, to znaczy po potrąceniu dotacji) przez budżet państwa, a tym samym ogólny stosunek dochodów do wydatków budżetowych, a więc i nadwyżka budżetowa.

Tak na przykład udział kredytów w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw (wliczając do nich również rachunki rozliczeniowe przedsiębiorstw i wykazywane w bilansie Banku rozliczenia w drodze) zmniejszył się z 58,1% w roku 1954 do 53,1% w roku 1955. Bowiem mimo wzrostu środków obrotowych przedsiębiorstw w roku 1955 około 10 miliardów złotych, kredyty obrotowe zwiększyły się minimalnie (z 62,5 miliarda złotych do 62,7 miliarda złotych). Zmniejszył się natomiast rachunek budżetu w Narodowym Banku Polskim wskutek zwiększenia

dotacji dla przedsiębiorstw na uzupełnienie ich funduszy własnych. W latach następnych udział kredytów zmniejszał się nadal i w roku 1959 wyniósł 51,5%. Do tego dołączył się proces narastania w bankach zdecentralizowanych zasobów pieniężnych, które w znacznym stopniu zastąpiły rolę nadwyżki budżetowej jako instrumentu zabezpieczającego ekonomicznie uzasadniony poziom kredytów.

Zagadnienie nadwyżki budżetowej postaramy się jeszcze przedstawić na tle przykładów podstawowych bilansów finansowych gospodarki narodowej. Dla uproszczenia przyjmujemy założenie, że cała gospodarka jest uspołeczniona, a więc dochody ludności pochodzą tylko z płac, że nie występują podatki od ludności, że nie występuje amortyzacja, kapitalne remonty, że inwestycje noszą tylko charakter produkcyjny itp.

I. Dochód narodowy

A. Od strony produkcji materialnej

1. Produkcja środków produkcji:		
a) inwestycje	38	
b) przyrost zapasów	4	42
2. Produkcja środków spożycia		
a) przeznaczona na spożycie	150	
b) przyrost zapasów	8	158
razem		200

B. Od strony tworzenia dochodów pieniężnych

3. Płace pracowników zatrudnionych w sferze produkcji materialnej	120	
4. Akumulacja finansowa	80	
razem		200

II. Program finansowy państwa

Dochody

5. Akumulacja finansowa	80	
6. Przyrost wkładów oszczędnościowych	3	
7. Zwiększenie obiegu banknotów	2	
razem		85

Wydatki

8. Na spożycie zbiorowe		
a) płace, renty itp.	20	
b) spożycie materialne	15	35
9. Inwestycje		38
10. Przyrost zapasów		12
razem		85

III. Bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności

Dochody

11. Płace uzyskane w sferze produkcji materialnej	120	
12. Płace, renty itp., wypłacone z budżetu	20	
razem		140

13. Masa towarowa, przeznaczona na spożycie indywidualne	135	
14. Wzrost wkładów oszczędnościowych	3	
15. Wzrost zapasów gotówki u ludności	2	
razem		140

¹²⁾ Należy przy tym wyjaśnić, że dane te różnią się od sprawozdań z wykonania budżetu, nie tylko wskutek wyłączenia z budżetu lokat PKO, ale również dlatego, że obejmują one różne rachunki Ministerstwa Finansów, nie rozliczane bieżąco z budżetem. Ponadto sprawozdania z wykonania budżetu różnią się od zmiany sald budżetu o dochody zaliczane w tak zwanym okresie ulgowym (po dniu 1 stycznia następnego roku) oraz o wydatki (głównie płace) dokonywane w końcu grudnia na poczet budżetu roku następnego.

IV. Bilans przedsiębiorstw

	Alternatywy:	
	I	II
D o c h o d y		
16. Akumulacja finansowa pozostawiona do dyspozycji przedsiębiorstw	17	13
17. Dotacja na inwestycje	30	30
18. Wzrost kredytów bankowych	5	9
razem	52	52
W y d a t k i		
19. Inwestycje	38	38
20. Przyrost zapasów	12	12
21. Wzrost wkładów w bankach	2	2
razem	52	52

V. Budżet państwa

	Alternatywy:	
	I	II
D o c h o d y		
22. Akumulacja finansowa, wpłacona do budżetu	63	67
23. Niedobór — deficyt budżetowy	2	—
razem	65	67
W y d a t k i		
24. Wydatki na spożycie zbiorowe	35	35
25. Dotacja na inwestycje	30	30
26. Nadwyżka budżetowa	—	2
razem	65	67

VI. Plan kredytowy

	Alternatywy:	
	I	II
Pasywa (dochody)		
27. Przyrost wkładów przedsiębiorstw	2	2
28. Przyrost wkładów oszczędnościowych ludności	3	3
29. Zwiększenie obiegu pieniądza gotówkowego	2	2
30. Wzrost (+) lub zmniejszenie (—) rachunku budżetu państwa	— 2	+ 2
razem	5	9
Aktywa (wydatki)		
31. Wzrost kredytów	5	9

Z powyższych bilansów tylko pierwsze trzy posiadają podstawowe znaczenie, dają one bowiem rzeczywisty obraz podziału dochodu narodowego oraz dochodów i wydatków pieniężnych, związanych z tym podziałem. One wreszcie określają warunki równowagi ekonomicznej, a tym samym i równowagi finansowej. Natomiast pozycje: 17, 18, 21, 22, 25, 27, 30, 31 w bilansie IV, V, VI, noszą właściwie charakter formalny, to znaczy określają źródła i metody finansowania, które nie decydują¹³⁾ o ustaleniu elementów ujętych w bilansach I, II, III. Te ostatnie są bowiem pierwotne, są punktem wyjścia, a źródła finansowania są tylko elementem pochodnym, zależnym od realnych procesów gospodarczych z jednej strony, a przyjętych w danym okresie zasad finansowania z drugiej strony.

W naszym przykładzie w bilansach IV, V, VI, przyjęliśmy dwa alternatywne rozwiązania, polegające na udziale budżetu w wygospodarowanej przez przedsiębiorstwa akumulacji finansowej. W jednym rozwiązaniu (alternatywa I) przyjęliśmy, że przedsiębiorstwa wpłacają do budżetu kwotę 63 miliardy złotych, a do swojej dyspozycji zatrzymują 17 miliardów złotych, wobec czego dla uzupełnienia środków na finansowanie przedsiębiorstw potrzeba tylko 5 miliardów złotych kredytów. W drugim rozwiązaniu (alternatywa II) budżet przejmuje 67 miliardów złotych akumulacji finansowej wobec czego występuje potrzeba udzielenia kredytów w kwocie 9 miliardów złotych.

W pierwszym przypadku mamy deficyt budżetowy w kwocie 2 miliardów złotych, a w drugim przypadku mamy nadwyżkę 2 miliardy złotych, przy zachowaniu w obydwóch przypadkach takich samych warunków równowagi finansowej, określonej przez założenia programu finansowego państwa (II) i bilansu dochodów i wydatków pieniężnych ludności (III).

Jakkolwiek staraliśmy się wykazać, że sam fakt określonej nadwyżki budżetowej, a nawet niedoboru w budżecie nie daje jeszcze podstawy do oceny sytuacji finansowej kraju, to nie należy sądzić — zwłaszcza w świetle podanych wyżej liczb — że wchodzimy w okres, w którym budżet państwa miałby się zamykać ekonomicznie uzasadnionym deficytem nawet po wyeliminowaniu zeń lokat Powszechnej Kasy Oszczędności. Ostatnie lata były bowiem o tyle mało charakterystyczne, że nastąpiły w pewnym sensie jednorazowe przesunięcia w zasobach pieniężnych banków wskutek decentralizacji zarządzania gospodarką narodową. Stąd gwałtowny wzrost na przykład takich wkładów jak pozostałości na rachunkach inwestycyjno-remontowych, które w porównaniu z rokiem 1954 wzrosły z 0,8 do 11 miliardów złotych.

Działalność takich czynników jest już chyba na wyczerpaniu, wobec czego dalszy wzrost tego rodzaju wkładów — z nowego, wyższego poziomu — będzie już następował tylko w proporcji do realnych procesów gospodarczych, na przykład w proporcji do wzrostu nakładów na inwestycje zdecentralizowane i kapitalne remonty. Ponadto w nowym planie pięcioletnim zamierza się utworzenie znacznych rezerw dewizowych, które powiększą aktywa Narodowego Banku Polskiego¹⁴⁾ i wymagać będą odpowiedniego pokrycia w oszczędnościach reprezentowanych między innymi przez nadwyżkę budżetową. Postuluje się również zwiększenie zakresu finansowania inwestycji zdecentralizowanych przez kredyt. W tych warunkach występować będzie prawdopodobnie potrzeba gromadzenia pewnych nadwyżek budżetowych, chyba że nastąpiłby bardzo silny przyrost oszczędności ludności, który wraz z innymi, pozabudżetowymi wkładami i emisją, mógłby wystarczyć na pokrycie akcji kredytowej¹⁵⁾, albo nawet przekroczyć ją. W

¹³⁾ Nie oznacza to, że nie przywiązujemy dostatecznej wagi do skuteczności oddziaływania przy pomocy określonych metod finansowania na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw, a więc, że na przykład w pewnych przypadkach bardziej właściwe jest finansowanie przez kredyt niż dotacje budżetowe lub zwiększenie akumulacji finansowej pozostawionej do dyspozycji przedsiębiorstw. Ale to jest zagadnienie pośredniego oddziaływania finansów na przebieg wykorzystania planu, które nie ma istotnego znaczenia przy budowie planu, w szczególności w zakresie ustalania realnych jego elementów.

¹⁴⁾ Rezerwy dewizowe odgrywają podobną rolę jak zapasy rezerwowe i wymagają sfinansowania przez system kredytowy.
¹⁵⁾ Na taką możliwość zwracaliśmy już uwagę w cytowanym wyżej artykule (w artykule z roku 1956).

tym przypadku jednak musiałby pojawić się ekonomicznie uzasadniony deficyt.

W dotychczasowych naszych rozważaniach omawialiśmy problem nadwyżki budżetu od strony zapewnienia pokrycia wzrostu kredytów na inwestycje i zapasy niezbędne dla zachowania ciągłości produkcji i obrotu. W tej części nadwyżka budżetowa nie reprezentuje rezerwy finansowej, nie można nią bowiem dysponować, ponieważ nie można wyłączyć zapasów z procesów gospodarczych, które są jej materialnym odpowiednikiem, nie mówiąc już o inwestycjach finansowanych z kredytów¹⁶⁾. W tym ujęciu nadwyżka budżetowa może rosnąć lub obniżyć się w danym roku w zależności od potrzeb systemu kredytowego na zasadach powiązań finansowych, o których mówiliśmy poprzednio.

Ale rola nadwyżki budżetowej nie wyczerpuje się na tym, że zaspokaja określone postulaty stawiane przez system kredytowy. Obok tego w planie budżetu może występować nadwyżka odpowiadająca rezerwie finansowej państwa. Rezerwa ta przeznaczana jest najczęściej na podniesienie stopy życiowej ludności, jakkolwiek możliwe jest również zużycie rezerwy na inne cele. W pierwszym przypadku jej odpowiednikiem materialnym będą nie rozdysponowane w planie zapasy środków spożycia, w drugim zaś — nie rozdysponowane zapasy maszyn, materiałów budowlanych, surowców, bądź też rezerwy dewizowe (będące w dyspozycji, a nie służące jedynie zapewnieniu sprawnego funkcjonowania handlu zagranicznego). Wreszcie nadwyżka budżetowa może być założona jako rezerwa na ewentualne niewykonanie niektórych zadań narodowego planu gospodarczego, czyli jako rezerwa, rozdysponowanie której w przypadku pełnego wykonania założeń narodowego planu gospodarczego nie jest z góry określone.

Nadwyżka budżetowa, występująca jako rezerwa, może być bądź rozdysponowana w ciągu roku przez państwo (np. w formie podwyżki płac lub obniżki cen, które umożliwią zakup przez ludność nadwyżki masy towarowej, a zmniejszą odpowiednio wpływy do budżetu z akumulacji finansowej przedsiębiorstw), bądź też może ona ulec rozdysponowaniu sama przez się, wskutek niewykonania planów produkcji, przekroczenia kosztów, zwłaszcza płac itp. Dyspozycyjność nadwyżką budżetową, jako rezerwą finansową, może też zwiększyć się w ciągu roku w wyniku osiągnięcia produkcji ponadplanowej, wskutek obniżki kosztów, polepszenia wyników handlu zagranicznego itp.

Należy przeto odróżniać dwojakiego rodzaju nadwyżkę budżetową, a mianowicie:

1) część nadwyżki wykorzystywanej do kredytowania inwestycji oraz zapasów niezbędnych dla zapewnienia właściwego i niezakłóconego krążenia produktu społecznego. Ta część nadwyżki związana jest w systemie kredytowym w danym roku i dlatego w tym przypadku należy raczej mówić o lokacie budżetu w bankach, a nie o nadwyżce w ścisłym tego słowa znaczeniu;

2) część nadwyżki wykorzystywanej dla kredytowania zapasów przekraczających stan niezbędny dla zapewnienia ciągłości produkcji i obrotu towarowego. Ta część nadwyżki reprezentuje rezerwę finansową,

której materialnym odpowiednikiem są zapasy stanowiące rezerwy materialne gospodarki narodowej lub rezerwy zagranicznych środków płatniczych.

Tylko nadwyżka określona w punkcie drugim stanowi właściwą nadwyżkę, a jednocześnie podstawowy element polityki finansowej. Pozwala ona bowiem na zwiększenie wydatków państwa (w granicach tej nadwyżki) tylko w przypadku, gdy zezwala na to ogólna sytuacja gospodarcza kraju. Dlatego też jedynie wygospodarowanie takiej nadwyżki posiada istotne znaczenie dla zabezpieczenia równowagi finansowej.

Nieporozumienie polega natomiast często na tym, że ta druga część nadwyżki, reprezentująca rezerwę finansową ujęta jest po stronie wydatków budżetowych jako rezerwa Rady Ministrów do wydatkowania w ciągu roku. Natomiast dopiero nadwyżka dochodów ponad wydatki budżetowe (łącznie z rezerwą) ujęta jest jako nadwyżka budżetowa na pokrycie akcji kredytowej.

W ten sposób jako nadwyżka budżetowa figuruje w budżecie kwota, która w rzeczywistości nie jest nadwyżką, ponieważ przewiduje się od razu jej wydatkowanie przez system kredytowy. Wobec tego nie ma ona znaczenia dla polityki finansowej w ciągu roku i nie może też być wyrazem dobrej lub złej sytuacji finansowej, tak samo jak deficyt budżetowy, będący w danym roku wyrazem wycofania lokat budżetowych z systemu kredytowego, umożliwionego szybszym narastaniem innych zasobów pieniężnych banków (łącznie z gospodarczo uzasadnionym przyrostem emisji) od rozwoju akcji kredytowej.

Taki podział nadwyżki budżetowej występuje oczywiście najwyraźniej w planie budżetu. Natomiast w wykonaniu budżetu, w szczególności po zakończeniu roku, właściwa nadwyżka powinna zostać wydatkowana, chyba że zmieniająca się ocena rozwoju przyszłej sytuacji gospodarczej wymagałaby przerzucenia jakiejś rezerwy na rok następny. W określonych przypadkach może się też zdarzyć, że niedostateczna znajomość struktury zapasów powoduje ostrożność w pełnym wykorzystaniu nadwyżki finansowej. Jeśli natomiast rezerwa finansowa pozostałaby w danym roku całkowicie wykorzystana, wówczas w wykonaniu budżetu nie może się pojawić ekonomiczna nadwyżka, niezależnie od tego czy formalnie rzecz biorąc budżet zamknął się nadwyżką dochodów, czy też nadwyżką wydatków.

W pierwszym przypadku oznacza to zwiększenie niezbędnych lokat budżetu w systemie kredytowym, w przypadku drugim — wycofanie części lokat z lat ubiegłych, uzasadnione poziomem innych pieniężnych zasobów banków w stosunku do rozwoju akcji kredytowej. Deficyt, pojawiający się w wykonaniu budżetu mógłby być tylko wtedy związany z brakiem równowagi finansowej, gdyby towarzyszył mu nieuzasadniony wzrost emisji. Taka sama sytuacja istniałaby również wówczas, gdyby budżet zamknął się wprawdzie nadwyżką, ale niewystarczającą dla pokrycia akcji kredytowej przy gospodarczo uzasadnionym poziomie emisji, która wskutek tego musiała zwiększyć się nadmiernie.

Tak więc z punktu widzenia teoretycznego nadwyżka budżetowa wydaje się być sprawą umowną, uzależnioną od metod rozwiązywania systemu finansowania gospodarki narodowej. Jeśli system ten opiera się na znacznej decentralizacji, przejawiającej się między innymi w tworzeniu licznych, samodzielnie występujących funduszy, wówczas po-

16) Problem co jest materialnym odpowiednikiem nadwyżki budżetowej i związane z tym zagadnienie możliwości dysponowania nadwyżką budżetową omówiony został obszerniej w cytowanym już artykule z roku 1956, strona 15—17 (Ekonomiczne znaczenie nadwyżki budżetowej, *Finanse* Nr 6).

krycie akcji kredytowej może być zapewnione bez udziału nadwyżki budżetowej, zwłaszcza wówczas, jeśli towarzyszy temu jednocześnie silny wzrost oszczędności ludności nie przejmowanych w formie lokat w budżecie.

Od strony praktyki stosowanej u nas sprawa wygląda jednak trochę inaczej. Skoro bowiem uważa się budżet państwa za podstawowy plan finansowy z punktu widzenia nie tylko analitycznego (bo do tego celu wystarczyłby program finansowy państwa oraz bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności), ale również, a raczej przede wszystkim z punktu widzenia określonych, operatywnych dyrektyw działania dla aparatu finansowego, wówczas przejawia się tendencja do skupienia analizy gospodarki finansowej kraju przy sporządzaniu budżetu i takiego powiązania go z innymi planami, aby analiza ta była pełna. Stąd też płynie tendencja do przejmowania przez budżet wkładów oszczędnościowych ludności, pomimo że nie jest to w zasadzie konieczne.

Podobnie traktuje się też sprawę nadwyżki budżetowej. Wprawdzie bezpośrednio w budżecie nie znajduje się odpowiedzi na pytanie czy i dlaczego zakładamy taką a nie inną nadwyżkę budżetową (jako lokatę w bankach), tym niemniej przy planowanym zamknięciu budżetu następuje analiza potrzeb kredytowych, a więc analiza planu kredytowego. Przy tej okazji rozpatruje się problem zapasów, ich właściwego poziomu i przyrostu w danym roku, udział kredytów w finansowaniu inwestycji oraz wielkość kredytów dla spółdzielczości i gospodarki drobnotowarowej. Zagadnienie wyglądałoby jednak zapewne prościej, gdyby przy przedkładaniu Sejmowi do zatwierdzenia projektu budżetu państwa załączano również roczny plan kredytowy, co dawałoby lepszy obraz wzajemnych powiązań między budżetem a systemem kredytowym, a więc pełny obraz operacji finansowych w danym roku. To samo należałoby postulować w przyszłości, jeśli chodzi o sporządzanie rocznych sprawozdań z wykonania budżetu.

M. Kucharski

DYSKUSJE NA TEMAT ROZLICZEŃ

BANK A SYTUACJA PŁATNICZA PRZEDSIĘBIORSTW USPOŁECZNIONYCH

Rolę banku w gospodarce socjalistycznej na odcinku rozliczeń można sprecyzować następująco:

a) bank jest organizatorem rozliczeń, propagującym najbardziej postępowe formy rozliczeń oraz przestrzegającym prawidłowości przeprowadzanych rozliczeń z punktu widzenia przepisów formalnych,

b) bank finansuje rozliczenia przy pomocy kredytu, przyspieszając w ten sposób proces realizacji produktu społecznego,

c) bank łączy oddziaływanie przy pomocy kredytu z kontrolą procesu rozliczeń przede wszystkim ze względu na ograniczoną możliwość oddziaływania bankowego na gospodarkę przedsiębiorstwa w przypadku korzystania przez przedsiębiorstwo z kredytu handlowego oraz z konieczności orientowania się w sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa w momencie udzielania kredytu.

Określenie w sposób powyższy roli banku w procesie rozliczeń oznacza, że bank ma pełną możliwość kontrolowania i oddziaływania na rozliczenia między przedsiębiorstwami, aby sprzyjały one najbardziej prawidłowemu, to jest najbardziej odpowiadającemu planowemu rozwojowi gospodarki narodowej. Oznacza to, że rozliczenia te powinny odpowiadać warunkom, które można sprecyzować w sposób następujący:

1. System rozliczeń bezgotówkowych powinien sprzyjać przyspieszeniu planowej cyrkulacji towarów, przez wpływanie na terminowe regulowanie zobowiązań oraz uprzywilejowanie takich form rozliczeń, które skracająby cykl rozliczeniowy. Warunek ten służy przyspieszeniu rozliczeń przez niedopuszczenie do wzajemnego kredytowania się przedsiębiorstw.

2. System rozliczeń bezgotówkowych powinien sprzyjać prostocie i taniości rozliczeń bezgotówkowych. Maksymalne uproszczenie procesu rozliczeń nie zawsze może być jednak gospodarczo uzasadnio-

ne. Może ono bowiem iść w parze ze zmniejszeniem się możliwości kontroli zarówno ze strony aparatu bankowego jak i ze strony kontrahentów. Uproszczenie procesu rozliczeń nie może także mieć jedynie charakteru jednostronnego, polegającego na przetrzucaniu niektórych czynności z banku do przedsiębiorstw lub odwrotnie. Musi ono doprowadzić do zmniejszenia pracochłonności przy rozliczeniach bezgotówkowych w skali całej gospodarki narodowej.

3. System rozliczeń bezgotówkowych powinien zagwarantować interesy zarówno dostawcy jak i odbiorcy. Uczestnicy rozliczeń bezgotówkowych, to przede wszystkim samodzielne przedsiębiorstwa, które same powinny dbać o to, ażeby rozliczenia odbywały się prawidłowo. System rozliczeń bezgotówkowych nie może tej samodzielności zbyt ograniczać. System może tylko określać, jakie zasady i formy rozliczeń są dozwolone w obrocie między przedsiębiorstwami. Rodzaje tych form i zasady ich stosowania będą jednak tylko wówczas dobrze dobrane, gdy zarówno dostawca jak i odbiorca będą mieli zabezpieczony swój interes gospodarczy. System rozliczeń bezgotówkowych powinien więc stwarzać warunki do wzajemnej kontroli przedsiębiorstw w celu niedopuszczenia do korzystania przez niesumienne przedsiębiorstwa z rezultatów pracy innego przedsiębiorstwa.

Działalność banku na odcinku rozliczeń między przedsiębiorstwami najbardziej jaskrawo odzwierciedla się w sytuacji płatniczej przedsiębiorstw. Przyczyny powstania poważnego wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw to na ogół nie tylko tak zwane przyczyny pierwotne, związane z niewykonaniem przez przedsiębiorstwa ich planowanych zadań finansowych, ale także niedostateczne wykorzystanie przez bank jego możliwości doskonalenia systemu rozliczeń i oddziaływania na sam przebieg rozliczeń między przedsiębiorstwami.

W ciągu ostatnich dziesięciu lat dwukrotnie w naszej praktyce powstawała sytuacja, kiedy wzajemne zadłużenie się przedsiębiorstw stwarzało poważne komplikacje dla normalnego funkcjonowania systemu pieniężno-kredytowego. Po raz pierwszy miało to miejsce w latach 1952—1954. Po raz drugi spotykamy się z tym zjawiskiem obecnie, kiedy to od dwóch lat stale narastają „zatory płatnicze” między przedsiębiorstwami i zaczynają dorównywać tym sprzed siedmiu — ośmiu laty.

Wzrost wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw w latach 1952—1954 wynikał w dużym stopniu z powiązania od roku 1951 kredytu obrotowego z przedmiotem kredytowania oraz likwidacją „automatycznego” płacenia zobowiązań z rachunku pożyczkowego.

Sytuację płatniczą przedsiębiorstw w okresie od 1951 roku do połowy 1955 roku ilustruje następujące zestawienie:

Okres	Stosunek przeterminowanych należności do ogółu należności	Stosunek zobowiązań przeterminowanych do ogółu zobowiązań
31.12.1951 rok	62	70
30.6.1952 rok	70	73
31.12.1952 rok	54	64
30.6.1953 rok	42	56
31.12.1953 rok	40	48
30.7.1954 rok	44	63
31.12.1954 rok	34	52
30.7.1955 rok	44	59

Przytoczone wyżej zestawienie pokazuje, że w latach tych nie następował dalszy wzrost wzajemnego zadłużenia, a odwrotnie, miał miejsce pewien spadek zadłużenia. Było to wynikiem w dużym stopniu stosowania odpowiednich instrumentów polityki kredytowej. Takimi instrumentami mającymi bezpośredni wpływ na sytuację płatniczą przedsiębiorstw były:

- a) powszechne kompensaty
- b) biura wzajemnych rozliczeń
- c) kredyt na należności przeterminowane

Akcje wyrównawcze przeprowadzone były z inicjatywy Narodowego Banku Polskiego dwukrotnie w latach 1953 i 1954. Przedmiotem tych powszechnych kompensat były przeterminowane zobowiązania fakturowe, inkasowe i pozainkasowe, dotyczące eksploatacji. Natomiast kompensatą nie były objęte zobowiązania jednostek budżetowych inwestorów oraz zobowiązania dotyczące kapitalnych remontów. Granicą kompensaty zobowiązań przeterminowanych była wysokość przeterminowanych należności inkasowych (portfel B). Procent kompensaty ze względu na wyżej wymienione ograniczenia nie przekroczył nigdy 30—40%.

Każdemu przedsiębiorstwu w czasie akcji wyrównawczej otwierany był rachunek kompensacyjny, w ciężar którego pokrywano przeterminowane zobowiązania fakturowe, objęte kompensatą, a na dobro którego zapisywało się wszelkie wpływy pochodzące z akcji kompensacyjnej. Po zakończeniu akcji wyrównawczej zamykano rachunek i przelewano ewentualne saldo kredytowe na rachunek rozliczeniowy, zaś

saldo debetowe pokrywano w ciężar kredytu na przeterminowane należności fakturowe, który powinien być spłacony maksimum w ciągu 20—30 dni. W odwrotnym przypadku spłacano go w ciężar kredytu przeterminowanego. W czasie kompensat kredyt na należności przeterminowane udzielany był w ten sposób dla wszystkich przedsiębiorstw.

Ograniczeniu zatorów płatniczych miały służyć także biura wzajemnych rozliczeń (BWR), które powstały w liczbie 20 w roku 1953. Działalność tych biur nie wyszła jednak poza stadium prób i doświadczeń. Duża pracochłonność przy obsłudze biur wzajemnych rozliczeń, trudności w doborze uczestników oraz trudności w stosowaniu jakichkolwiek sankcji wobec nieakuratnych płatników powodowały, że tylko nieliczne spośród uruchomionych biur wzajemnych rozliczeń spełniały swoje zadania i mogły się wykazać odpowiednim procentem kompensaty.

Największy wpływ na rozładowanie zatorów płatniczych miało uruchomienie kredytu na przeterminowane należności fakturowe. Kredyt na przeterminowane należności fakturowe był to kredyt płatniczy, udzielany przez bank na opłatę wyłącznie zobowiązań przeterminowanych, ale tylko do wysokości sumy należności przeterminowanych.

Kredyt na należności przeterminowane oraz powszechne akcje wyrównawcze miały bezpośredni wpływ na zmniejszenie się zatorów płatniczych.

Świadczy o tym poważne obniżenie wskaźników należności przeterminowanych, powstałe przede wszystkim w wyniku stosowania powszechnych akcji wyrównawczych. Tak na przykład w roku 1953 po akcji wyrównawczej w czerwcu wskaźnik ten spadł z 200 na koniec marca, na 129 na dzień 30 czerwca, a po akcji wyrównawczej w listopadzie — na 93 na koniec grudnia. Podobnie w roku 1954 w wyniku akcji wyrównawczej w kwietniu wskaźnik zobowiązań przeterminowanych spadł do 126, w porównaniu ze 143 na koniec marca i po akcji wyrównawczej w listopadzie do 92 na koniec tego miesiąca.

Rezultaty osiągnięte jednak w wyniku akcji wyrównawczych były raczej krótkotrwałe. Natomiast bardziej trwałe rezultaty, jakie były osiągnięte na tym odcinku w ciągu roku 1954, były wynikiem poważnego wzrostu kredytu na należności przeterminowane, którego suma od końca marca tego roku do końca listopada zwiększyła się z górą trzykrotnie.

Efektywność omówionych wyżej wysiłków Narodowego Banku Polskiego w ciągu roku 1954 może ilustrować zestawienie na str. 579.

Wyraźne obniżenie wskaźników zobowiązań przeterminowanych w miesiącach od września do listopada dokładnie odpowiada nasileniu w kredytowaniu należności przeterminowanych.

Mimo że ostateczna poprawa na odcinku rozliczeń nastąpiła dopiero wraz ze zmianą kolejności spłaty zobowiązań z rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwa w przypadku braku środków na tym rachunku, to jednak omówione powyżej instytucje, a w szczególności wprowadzenie kredytu na należności przeterminowane miało istotne znaczenie dla kształtowania się sytuacji płatniczej przedsiębiorstw.

Sytuacja płatnicza przedsiębiorstw uspołeczniowych po raz drugi zaczęła się pogarszać w ostatnim dziesięcioleciu od początku roku 1958. Zagadnienie to było już niejednokrotnie omawiane na łamach

M i e s i a c e

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Stosunek procentowy kredytu na należności przeterminowane do portfelu B	5	5	14	8	19	18	17	19	25	24	43	11
Stosunek zobowiązań przeterminowanych do zobowiązań nieprzeterminowanych (tzw. wskaźnik)	180	192	143	126	130	148	174	157	129	130	92	107

„Wiadomości NBP”¹⁾. Proces zwiększającego się zadłużenia wzajemnego przedsiębiorstw pogłębił się jeszcze, w porównaniu do roku 1958, w latach 1959—1960. Stosunek zobowiązań przeterminowanych do ogółu zobowiązań wzrasta bowiem z 11% na koniec

roku 1957 i 23% na koniec roku 1958 do prawie 29% na koniec roku 1959 i 39,4% na koniec sierpnia 1960 roku. Wzrost wzajemnego zadłużenia ilustruje tabela Nr 1.

Ogólny wskaźnik, ilustrujący wzajemne zadłużenie się przedsiębiorstw, jest wskaźnikiem dotyczącym wszystkich przedsiębiorstw obsługiwanych przez Narodowy Bank Polski. Tymczasem w poszczególnych gałęziach gospodarki mają miejsce „sezonowe” wzrosty wzajemnego zadłużenia, powtarzające się co roku.

1) Porównaj W. Jaworski — Nowe formy stosunków kredytowych a sytuacja płatnicza przedsiębiorstw. Wiadomości NBP Nr 12/58.

W. Pruss — Rzeczywiste przyczyny trudności płatniczych przedsiębiorstw w roku 1958. Wiadomości NBP Nr 4/58.

W. Jaworski — Rola Banku w likwidacji przyczyn wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw. Wiadomości NBP Nr 9/59.

Tabela Nr 1

Kształtowanie się prawidłowych i nieprawidłowych należności i zobowiązań w latach 1957—1960

(w milionach złotych)

	31.12 1957 r.	31.3. 1958 r.	30.6. 1958 r.	30.9. 1958 r.	31.12 1958 r.	31.3. 1959 r.	30.6. 1959 r.	31.9. 1959 r.	31.12 1959 r.	31.3. 1960 r.	30.6. 1960 r.	31.8. 1960 r.
Należności inkasowe — ogółem	28.498	25.832	25.799	26.862	32.173	33.266	31.538	32.901	40.144	38.134	35.878	—
w tym:												
należności przeterminowane	4.654	5.677	5.784	6.727	12.756	12.266	9.985	9.247	15.353	12.040	9.004	—
stosunek należności nieprawidłowych do całości należności w procentach	16,3	22	22,4	25	39,6	36,8	31,6	28,1	38,2	31,6	25,1	—
Zobowiązania inkasowe — ogółem	16.092	18.007	17.190	18.103	18.619	25.115	21.006	21.820	25.803	27.631	24.697	26.469
w tym:												
zobowiązania nieprawidłowe	1.832	4.587	9.539	4.337	4.207	8.553	7.190	6.983	7.413	11.207	9.290	10.418
stosunek zobowiązań nieprawidłowych do całości zobowiązań w procentach	11,3	25	26,4	24	22,6	34,1	34,2	32	28,7	40,6	37,6	39,4
w tym:												
Przemysł												
zobowiązania inkasowe ogółem	5.437	6.604	6.820	6.586	6.713	10.327	9.241	9.363	9.779	11.259	4.468	13.053
w tym:												
zobowiązania nieprawidłowe	856	2.261	2.681	2.297	2.180	5.014	4.647	4.558	4.305	5.513	6.049	6.948
procent	15,7	34,2	39,3	34,9	32,5	48,6	50,3	48,7	44	49	52,7	53,2
Handel												
zobowiązania inkasowe ogółem	9.809	9.603	8.871	9.623	9.758	12.522	9.919	10.889	12.739	13.174	11.882	11.089
w tym:												
zobowiązania nieprawidłowe	706	1.696	1.532	1.438	1.460	3.051	2.200	2.077	2.684	4.863	2.792	2.872
procent	7,2	17,7	17,3	14,9	15	24,4	22,2	19,1	21,1	36,9	23,4	25,9

Ponieważ nie następują one równocześnie, to tym samym ogólny wskaźnik nie może w pełni ilustrować problemu wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw.

Jeśli na przykład weźmiemy przedsiębiorstwa przemysłowe, to najwyższy wskaźnik zobowiązań przeterminowanych przypada w nich na połowę roku. Wiąże się to ściśle z rozliczeniami przedsiębiorstw z budżetem, które mają miejsce na początku roku kalendarzowego i powolniejszym tempem uzupełniania funduszy własnych z akumulacji w pierwszym półroczu.

Podczas, gdy omawiany wskaźnik na koniec roku 1958 wynosił 32,5%, to na dzień 30 czerwca tego roku wynosił 39,3%. Podobna sytuacja miała miejsce w roku 1959, gdzie wskaźnik ten na koniec roku wynosił 44%, a na dzień 30 czerwca — 50,3%.

Natomiast w przedsiębiorstwach handlowych stosunkowo najniższy wskaźnik mamy do zanotowania nie na koniec roku, a w połowie roku, na koniec drugiego i trzeciego kwartału. Wiąże się to z większym stosunkowo wpływem masy towarowej do handlu w czwartym kwartale, aniżeli wzrost obrotów towarowych. Tak na przykład omawiany wskaźnik na koniec trzeciego kwartału 1958 roku wynosił 14%, na koniec roku 1958 — 15%, w roku 1959 — 19% i 21%.

Wspomniane „sezonowe wybrzuszenia” powtarzają się co roku, ale wysokość wskaźnika ulega stałej podwyżce. Następuje stały wzrost wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw.

Na kształtowanie się stosunku zobowiązań przeterminowanych do ogółu zobowiązań przedsiębiorstw wpływa przede wszystkim stopień pokrycia środków normowanych przez własne fundusze obrotowe przedsiębiorstw i kredyty bankowe.

W przedsiębiorstwach przemysłowych w latach 1957—1960 sytuacja na wspomnianym wyżej odcinku była różna w poszczególnych latach. Ilustruje to tabela Nr 2. Na koniec roku 1958, w porównaniu do końca roku 1957, miało miejsce zmniejszenie się stopnia pokrycia środków normowanych w przedsiębiorstwach przemysłowych przez własne fundusze obrotowe i kredyty bankowe. Wyniosło ono 5,6 punktu (95,7% i 90%) i związane było z walką organów finansowych z tak zwanymi „luzami finansowymi”.

W roku 1959 i 1960 sytuacja ulega pewnej zmianie. Obserwujemy proces odwrotny aniżeli w roku 1958 — proces zwiększenia się stopnia pokrycia środków normowanych przez fundusze własne i kredyty bankowe. Wzrost ten w ciągu roku 1959 wynosi 4 punkty (90,1% i 94,1%), a w pierwszym i drugim kwartale 1960 roku stopień pokrycia utrzymuje się także na wyższym poziomie niż w analogicznych kwartałach roku 1959 (pierwszy kwartał — 83,8% — 88,5%; drugi kwartał — 86,6% — 88,6%).

Na podstawie tych wskaźników należy wysnuć wniosek, iż w związku z tym, że stopień pokrycia środków normowanych ulega zwiększeniu, to przyczyn wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw należy szukać gdzie indziej.

Przyczyną wzrostu nieprawidłowych zobowiązań może być także polityka kredytowa Banku, w powiązaniu z pewnymi rozwiązaniami w samym systemie kredytowym.

Narodowy Bank Polski prowadzi rygorystyczną politykę kredytową, w wyniku której środki Banku stają się w stosunkowo coraz mniejszym stopniu źródłem pokrycia nieprawidłowych niedoborów finansowych

przedsiębiorstw. Do tego stanu rzeczy przyczyniło się w dużym stopniu zlikwidowanie kolejności pokrycia zobowiązań z rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwa w wyniku braku środków na tym rachunku.

Likwidacja kolejności pokrycia zobowiązań doprowadziła do priorytetu spłaty zobowiązań wobec Banku. Na koniec roku 1957 zadłużenie z tytułu kredytu przeterminowanego było prawie dwukrotnie wyższe niż wysokość zobowiązań przeterminowanych (1664 miliony złotych i 856 milionów złotych). Natomiast na koniec roku 1959 i na koniec czerwca 1960 roku sytuacja jest odwrotna — suma zobowiązań przeterminowanych jest dwukrotnie wyższa niż wysokość kredytu przeterminowanego (31 grudnia 1959 roku — 2442 miliony złotych i 4305 milionów złotych; 30 czerwca 1960 roku — 2964 miliony złotych i 6044 miliony złotych). Proces ten ilustruje tabela Nr 2.

Na kształtowanie się sytuacji płatniczej przedsiębiorstw ma także wpływ udział sfinansowania należności przez kredyt bankowy. Udział ten ulega stalemu zmniejszeniu, co w dużym stopniu związane jest z likwidacją kredytu na należności przeterminowane. Zagadnienie to ilustruje tabela Nr 3.

Spadek pokrycia należności przy pomocy kredytu szczególnie jaskrawo uwydatnia się w wyniku porównania ogółu należności do sumy kredytu udzielonego na należności od odbiorców.

Ogólna suma należności znacznie odbiega od sumy należności inkasowych. Różnica wynika z pewnego wzrostu należności pozainkasowych, przede wszystkim z dużej części należności, które zostały przedsiębiorstwu zwrócone w związku z tym, że nie zostały one pokryte w ciągu 30 dni. Różnica ta znacznie wzrosła w ciągu ostatniego roku i spowodowała, że choć stosunek kredytu na należności od odbiorców do sumy należności inkasowych uległ poprawie (31 grudnia 1958 roku — 55% i 30 czerwca 1960 roku — 57%), to stosunek kredytu na należności od odbiorców do ogółu należności uległ wyraźnemu pogorszeniu (31 grudnia 1958 roku — 50,8% i 30 czerwca 1960 roku — 41,0%).

Sytuacja na odcinku sfinansowania przy pomocy kredytu należności pogorszyła się wyraźnie w ciągu ostatniego roku. Jeżeli wziąć pod uwagę, że udział pokrycia środków normowanych przez fundusze zwiększył się, to można stwierdzić prawie z całą pewnością, że najbardziej bezpośredni wpływ na wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami ma coraz bardziej zmniejszający się udział kredytu w finansowaniu należności.

Zwiększenie udziału kredytu w finansowaniu środków nienormowanych mogłoby nastąpić przede wszystkim przez udzielenie kredytu na należności od odbiorców do wysokości wszystkich nie wykupionych należności (prawidłowych i nieprawidłowych). Kredyt ten w zasadzie powinien być udzielany wszystkim przedsiębiorstwom. Wyjątek powinny stanowić przedsiębiorstwa, które zdecydowanie źle pracują i w wyniku działalności których powstają przyczyny wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw.

Na sytuację płatniczą przedsiębiorstw mają wpływ także pewne zjawiska związane z samym procesem rozliczeń, a w szczególności — tryb pokrycia zobowiązań przez przedsiębiorstwa, zwroty nie opłaconych w terminie faktur, obliczanie odsetek przez sa-

Tabela Nr 2

**Udział funduszków własnych oraz kredytu bankowego w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstw
przemysłowych**

(w milionach złotych)

	31.12 1957 r.	31.3 1958 r.	30.6 1958 r.	30.9 1958 r.	31.12 1958 r.	31.3 1959 r.	30.6 1959 r.	30.9 1959 r.	31.12 1959 r.	31.3 1960 r.	30.6 1960 r.
1. Środki normowane ogółem	66.067	71.609	73.202	75.148	73.703	79.685	80.961	82.224	76.509	81.965	83.445
2. Należności inkasowe ogółem	16.197	14.226	14.657	15.539	18.940	18.263	18.313	18.549	23.000	22.362	21.474
3. Razem 1+2	82.264	85.835	87.859	90.687	92.643	97.948	99.274	100.773	99.511	104.327	104.919
4. Fundusze własne w obrocie*)	47.445	45.400	44.400	47.922	46.926	49.068	50.681	50.283	49.930	52.784	52.354
5. Kredyty bankowe na środki normowane**)	15.774	15.674	18.653	19.187	19.567	17.673	19.425	21.347	22.036	19.788	21.584
6. Kredyty na należności od odbiorców	8.633	8.438	8.853	8.752	10.410	9.359	9.379	9.808	11.798	11.723	12.249
7. Razem 4+5+6	71.852	69.512	71.906	75.861	79.903	79.485	81.438	83.764	84.295	84.295	86.187
8. Stosunek 4 : 1	71,8	63,4	60,6	63,8	63,6	61,6	62,6	61,2	65,3	64,4	62,7
9. Stosunek 5 : 1	23,9	21,9	25,5	25,5	26,5	22,2	24,0	26,0	28,8	24,1	25,9
10. Pozytcje 8 : 9	95,7	85,3	86,1	89,1	90,1	83,8	86,6	87,2	94,1	88,5	88,6
11. Stosunek 6 : 2	53,3	59,3	60,4	60,4	56,3	55,0	51,2	51,2	52,9	51,3	52,4
12. Stosunek 7 : 3	87,3	81	81,8	83,7	86,1	77,7	80,1	81,0	84,2	80,8	82,1
13. Kredyt przeterminowany	1.664	1.448	1.460	2.216	2.290	3.796	3.370	2.366	2.442	3.047	2.969
14. Zobowiązania przeterminowane	856	2.261	2.681	2.297	2.180	5.014	4.647	4.558	4.305	5.513	6.049
15. Razem 13+14	2.520	3.709	4.641	4.513	4.470	8.810	8.017	6.924	6.747	8.560	9.018
16. Stosunek 15 : 3	3,1	4,3	5,3	5,0	4,8	9,0	8,1	6,9	6,8	8,2	8,6

*) Bez pasywów stałych, pomniejszone o fundusze zablokowane.

**) Kredyty w rachunku bieżącym, normatywny, ponadnormatywny.

me przedsiębiorstwa, nieuzasadnione odmowy akceptu.

Likwidacja „kolejności” została przyjęta z zadowoleniem przez ogół przedsiębiorstw. Nie znaczy to jednak, że jest ona stale wykorzystywana. Przewaga rozliczeń przy pomocy akceptu milczącego powoduje, że Bank w dalszym ciągu w większości przypadków reguluje zobowiązania według kolejności ich napływu, w miarę tego jak gromadzą się środki na rachunku klienta. Jednocześnie jednak przedsiębiorstwa, które wykorzystują swe uprawnienia w zakre-

sie dyspozycji środkami na rachunku robią to zwłaszcza wtedy kiedy następuje potrzeba wypłaty na rzecz:

- jednostek gospodarki nie uspołecznionej,
- przedsiębiorstw, które grożą wstrzymaniem i są w stanie wstrzymać dostawy,
- przedsiębiorstw, które znajdują się w złej sytuacji płatniczej (brak środków na wypłatę płac), a których kierownicy są w dobrych stosunkach z kierownictwem przedsiębiorstwa-odbiorcy.

Na tle tych spostrzeżeń nasuwa się wątpliwość czy

Tabela Nr 3

Dynamika należności i kredytu na należności od odbiorców w przedsiębiorstwach przemysłowych w latach 1958—1960
(w milionach złotych)

	31.12. 1958 r.	31.3. 1959 r.	30.6. 1959 r.	30.9. 1959 r.	31.12. 1959 r.	31.8. 1960 r.	30.6. 1960 r.
1. Należności (ogółem)	20.457	21.222	21.231	21.536	27.982	31.166	29 803
2. Należności inkasowe	18.940	18.263	18.313	18.599	23.000	22.362	21.474
3. Kredyty na należności od odbiorców	10.410	9.359	9.379	9.808	11.798	11.723	12.249
4. Stosunek 3 : 1	50,8	44,1	44,1	45,5	42,1	37,6	41,0
5. Stosunek 3 : 2	55,0	51,2	51,2	52,9	51,3	52,4	57,0

w ogóle instytucja pełnej dyspozytywności środkami na swym rachunku przez przedsiębiorstwo w naszych konkretnych warunkach nie stoi w sprzeczności z kryterium sprawiedliwości i uczciwości w rozliczeniach między przedsiębiorstwami. Czy przypadkiem rozwiązanie to nie stwarza furtki dla „kumoterstwa” w stosunkach między przedsiębiorstwami, dla uprzywilejowania „silniejszych” (monopolistycznych) przedsiębiorstw kosztem przedsiębiorstw „słabszych”.

Dlatego należałoby przeprowadzić badania czy nie ograniczyć dyspozytywności przedsiębiorstw do decyzji, czy z posiadanych środków chce spłacać zobowiązania wobec budżetu, Banku, czy dostawców. Ograniczy się w ten sposób możliwość opłacania wybranych faktur w pierwszej kolejności. Jeżeli to okazałoby się niemożliwe do przeprowadzenia, to wprowadzić przynajmniej zasadę, że zobowiązania wobec gospodarki nie uspołecznionej powinny być opłacane po pokryciu wcześniejszych zobowiązań wobec gospodarki uspołecznionej.

Zwroty faktur nie opłaconych w terminie stanowią od 2% do 10% faktur oddanych do inkasa. Wiele przedsiębiorstw stwierdza, że zwroty faktur nie opłaconych w terminie nie przyspieszają, a opóźniają proces rozliczeń. W szczególności w niektórych przedsiębiorstwach „słabych” istnieje następująca kolejność załatwiania spraw związanych ze „zwrotami”:

a) po otrzymaniu „zwrotu” przedsiębiorstwo pisze monit. Zostaje opłaconych około 50% faktur przez wystawienie przez przedsiębiorstwa przelewów do wypłaty w pierwszej kolejności,

b) po miesiącu następuje drugi monit, w wyniku którego około 25% faktur zwróconych zostaje pokrytych,

c) pozostałe faktury nieopłacone idą do arbitrażu, ale dopiero pod koniec roku (prekluzja). Niektóre więc leżą po osiem, dziewięć miesięcy. Arbitraż automatycznie zasądza należność na rzecz dostawcy. Odbiorca musi uregulować należność w pierwszej kolejności.

Instytucja „zwrotów” powoduje poważne zwiększenie obciążenia przedsiębiorstw i obciążenia arbitrażu. Ekonomiczny efekt tego rozwiązania jest taki, że przedsiębiorstwo-płatnik wykorzystuje środki dostawcy, o ile jest on słabszym kontrahentem, przez wiele miesięcy. Należałoby się chyba zastanowić czy nie byłoby celowe opłacać z urzędu w pierwszej kolejności wszystkie faktury nie wykupione w usta-

wowym terminie (30 dni). Efekt będzie ten sam co po monicie przedsiębiorstw czy po decyzji arbitrażu, tylko że wcześniej od dwóch do dziesięciu miesięcy.

Obliczanie odsetek przez same przedsiębiorstwa uznawane jest przez nie rozwiązanie niesłuszne. Przytacza się następujące argumenty przeciwko temu rozwiązaniu:

a) przedsiębiorstwa, a w szczególności przedsiębiorstwa mniejsze lub gorzej pracujące, nie są w stanie obliczać bieżąco odsetek. Powstają wobec tego dwu-trzymiesięczne opóźnienia w ich naliczaniu,

b) przedsiębiorstwa muszą obliczać odsetki zarówno od odbiorców płacących nieterminowo jak też sprawdzać odsetki naliczone przez dostawców, podczas gdy Bank obliczał je tylko raz,

c) około 5 do 10 % naliczonych odsetek jest reklamowanych, mimo to, że odsetki są naliczone z zasady od dnia wysłania faktury (reklamowanie, że odsetki powinny być naliczone od dnia odbioru, gdy dzień ten jest późniejszy niż otrzymanie faktury — należy do rzadkości).

Wobec powyższego należałoby się chyba zastanowić czy Bank nie powinien z powrotem zająć się naliczaniem odsetek, ewentualnie za prowizję (niektóre przedsiębiorstwa są gotowe płacić 10% przypadających im kar). Gdyby to okazało się niemożliwe, należałoby opracować uproszczone tabele odsetek lub w ogóle wprowadzić ryczałty, aby nie było sporów między przedsiębiorstwami o drobne sumy.

Przedsiębiorstwa oceniają negatywnie zlikwidowanie określania motywów odmowy akceptu oraz bankowej kontroli odmów akceptu. Duża część stosowanych obecnie odmów akceptu jest nieuzasadniona. Nieuzasadnione odmowy akceptu powodują:

— z jednej strony ogromne trudności u przedsiębiorstwa — dostawcy,

— z drugiej strony przynoszą niezasłużone korzyści przedsiębiorstwom odmawiającym bez powodu akceptu, w postaci odsunięcia terminu zapłaty oraz przesunięcia opłaty odsetek na termin późniejszy (często na rok następny).

Należałoby się więc chyba zastanowić czy nie byłoby celowe przywrócenie bankowej kontroli odmów akceptu choćby nawet tylko w drodze ewidencji tych odmów w banku płatnika.

ROLA USŁUGOWA BANKU W ROZLICZENIACH PIENIĘŻNYCH

Zgłaszam niniejszym swój udział w zainicjowanej przez „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” dyskusji o formie rozliczeń pieniężnych, gdyż temat ten uważam za bardzo interesujący.

Wypowiedź moja atakuje tendencje do wycofywania się z działalności usługowej w zakresie rozliczeń pomiędzy stronami. Jeśli sformułowania są nieco ostre — jest to wynikiem jedynie temperamentu dyskusyjnego, a nie jakichś animozji, tym bardziej, że wypowiedź moja nie ma charakteru „pro domo sua”, gdyż instytucja, której finansami kieruje, dzięki znacznej akumulacji ponadplanowej nie odczuwa zasadniczo trudności płatniczych i cieszy się jak najlepszą współpracą z bankami. Pogląd mój oparty jest na szerszej znajomości zagadnień rozliczeniowych w terenie z punktu widzenia klientów Banku w ogóle.

*
*
*

Włączając się — zgodnie z apelem Redakcji „Wiadomości NBP” — do dyskusji rozpoczętej w Nr. 8/60 „Wiadomości NBP” na temat formy rozliczeń pieniężnych: inkaso czy polecenie przelewu — popieram w pełni stanowisko zajęte przez ob. J. Kozicińskiego i W. Zaleskiego. Nie będę powtarzał wszystkich słusznych argumentów wyżej wymienionych autorów w obronie i pochvale inkasa lecz dodam do nich jeszcze ocenę sytuacji rozliczeniowej z punktu widzenia usługowości Banku wobec klienta.

W stosunku do jednostek gospodarczych Bank pełni czynności (czy to w sposób zamierzony, czy też faktycznie) kierowniczo-nadzorcze, kontrolno-wychowawcze oraz usługowe. Nie zamierzam spierać się z teoretykami bankowości o trafność i słuszność tych określeń. Chodzi mi tylko o czynności usługowe, które nie mogą budzić żadnych wątpliwości, gdyż jest faktem oczywistym, że Bank świadczy pewne usługi na rzecz swoich klientów i jest faktem niemniej oczywistym, że Bank przejawia obecnie tendencję do wycofywania się z działalności usługowej, do zmniejszania jej zakresu, gdyż „jest ona pracochłonna”. Takim właśnie argumentem za ograniczeniem inkasa bankowego posługuje się ob. J. Mazur w swojej wypowiedzi, zarzucając jednocześnie przedsiębiorstwom „wygodnictwo”, gdyż wolą one korzystać z inkasa.

Tego rodzaju zarzut ze strony Banku jest jak najbardziej obosieczny. Jeśli bowiem ktoś (np. Bank) zmniejszy u siebie pracochłonność jakiejś czynności, to będzie mu chyba „wygodniej”. Zastanowić się tylko trzeba, kto w społecznym podziale czynności powołany jest do tego, aby drugiemu „wygadać”. Gospodarka narodowa Bankowi czy Bank gospodarce narodowej, jako zespołowi wszystkich jednostek gospodarczych? Tak postawione pytanie zawiera w sobie dość chyba wyraźną odpowiedź, tym niemniej można ją jeszcze szczegółowo uzasadnić.

Postęp techniczny polega w dużej mierze na automatyzacji i specjalistycznej lokalizacji pewnych powtarzających się procesów. To samo obowiązuje również w czynnościach tak zwanych „nieprodukcyjnych”. Zaobserwujmy to na przykład na obiegu korespondencji pocztowej. „Samodzielny” nadawca (również przedsiębiorstwo państwowe) wrzuca listy

do skrzynki pocztowej i posiada całkowitą pewność i zaufanie, że reszta załatwi się „sama”, to jest z punktu widzenia nadawcy — automatycznie. Poczta listy wyjmie, rozsortuje, roześle i doręczy adresatom. Poczta, to między innymi zatrudnieni tam pracownicy, którzy te czynności wykonują.

Wyobraźmy sobie, że ktoś wpadnie na absurdalny pomysł zmniejszenia pracochłonności tego zakresu działania Poczty, w celu ograniczenia ilości etatów w administracji. Nadawcy są samodzielni, niechże więc sami zajmują się wysyłaniem swej korespondencji posłańcami, gońcami przez okazję, przez znajomego kolejarza, a Poczta ograniczyłaby się do nadzorowania, jak taka łączność działa i wytykałaby usterki.

Kapitałny nonsens — prawda? A właśnie Bank zmierza teraz w tym kierunku pod względem „usprawnienia rozliczeń pieniężnych”, między innymi przez zastąpienie automatu inkasa przelewami. Niby, że to ulga dla Banku, a niech się meczą wszyscy inni.

Bynajmniej nie idealna i posiadająca wiele wad Uchwała Nr 527 z roku 1955 dawała przynajmniej uczestnikom obrotu bankowego zapewnienie, że ich „samodzielnie” podjęte decyzje i wydane Bankowi dyspozycje będą rzeczywiście wykonane. Dostawca — wierzyciel, złożony żądanie inkasowe, miał pewność, że otrzyma swą należność w określonym terminie, a w każdym razie nie później niż na to pozwolą warunki płatnicze dłużnika — „już Bank tego dopilnuje”. Odbiorca — dłużnik miał również pewność, że jego polecenie przelewu zostanie przez Bank zrealizowane natychmiast, gdy to będzie możliwe i wiedział także, że wszystkie zaciągnięte przez niego zobowiązania będą od niego bezwzględnie ściągane w trybie inkasa. Jednocześnie Bank automatycznie doliczał odsetki za zwłokę, zarówno od należności inkasowych jak i przelewowych. Zaś roczny termin prekluzyjny w postępowaniu arbitrażowym ulegał również automatycznemu zatrzymaniu z chwilą złożenia dokumentów w Banku.

Uchwała Nr 527 została uchylona a z nią razem wyżej wymienione prerogatywy uczestników obrotu bankowego. Nowe przepisy z roku 1958, usprawniające tok rozliczeń, nie powstały na mocy jakiegoś objawienia ustawodawczego, ale na podstawie uzgodnień, w których niepoślednią rolę odegrał Bank.

To właśnie Bank przede wszystkim przeforsował zmniejszenie zakresu swoich, wspomnianych wyżej czynności usługowych, wykonywanych dotąd centralnie dla ogółu klientów, przerzucając je na samych klientów. W motywacji instrukcji bankowej, wprowadzającej nowy tryb rozliczeń pieniężnych, nie było oczywiście mowy o zmniejszeniu pracochłonności w Banku lub o wzroście jej poza Bankiem, ale mówiło się jedynie o „wzroście samodzielności” przedsiębiorstw w regulowaniu ich zobowiązań.

Jest to fikcja, którą przedsiębiorstwa z miejsca wytknęły w swoim czasie na zebraniach informacyjnych w Banku. Gdy jednostka posiada pełną zdolność płatniczą to oczywiście pokrywa natychmiast wszystkie swe zobowiązania. Jeśli posiada ograniczoną zdolność płatniczą, to wtedy ma „samodzielność” ustalania kolejności regulowania zobowiązań, przy

czym kolejność ta jest sama przez się z góry ustalona chociażby przepisami o rozliczeniach z budżetem, z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych, o spłacie kredytów itd. Jeśli natomiast przedsiębiorstwo w ogóle nie posiada wolnych środków płatniczych i to nieraz nie z własnej winy, to na czym ma polegać jego „samodzielna” decyzja w sprawie spłaty zadłużenia?

Można zaryzykować tezę, że dopóki przedsiębiorstwo, wbrew wszelkim uzasadniającym to okolicznościom, nie może ogłosić niewypłacalności i nie może przejść w stan likwidacji, jako nie wytrzymujące kalkulacji swego istnienia, dopóty nie można mówić o jego samodzielności w zakresie regulacji zobowiązań. Regulacji tej dokonuje natomiast za niego w ostatecznym wyniku sam Bank, co jest jeszcze jednym powodem, aby automatyczne działanie rozrachunkowe odbywało się rzeczywiście automatycznie a nie z zachowaniem pozorów mających uzasadniać oszczędności etatowe w Banku.

Przecież zgodnie z instrukcją bankową nawet wewnętrzne przesunięcia środków pomiędzy bankowymi kontami bilansowymi mają się odbywać na podstawie poleceń przelewów, wystawianych „samodzielnie” przez przedsiębiorstwa (na sygnał otrzymywany z Banku). Na szczęście niektórzy rozsądniejsi inspektorzy kredytowi wolą to załatwiać szybciej i prościej przy pomocy osobiście wystawianych notek mimo wzrostu „pracochłonności”. W ten sposób praktyka w samym Banku neguje intencję usuwania się Banku od pełnienia obsługi potrzeb i interesów jego klientów.

Z faktu rozpoczęcia dyskusji na łamach „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”, a zwłaszcza z artykułu ob. J. Mazura, można domyślać się chęci dalszego wycofywania się Banku z czynności usługowych — tym razem inkasowych — gdyż o zgrozo aż 90% ogólnych obrotów płatniczych jednostki gospodarcze ośmielają się załatwiać nadal w trybie inkasa o akceptacji automatycznym, pięciodniowym. Jest to dla nich „wygodne”, a dla Banku podobno nie, więc czym prędzej trzeba tę furtkę zamknąć — niech wszystkie stosunki płatnicze staną się niewygodne, byle tylko Bank mógł się wykazać zmniejszeniem zakresu czynności manipulacyjnych. Trzeba w tym miejscu powrócić do przytoczonego już nonsensownego przykładu z Pocztą, która miałaby wycofać się z obsługi korespondencji pomiędzy stronami.

Może się komuś bardzo uśmiechać, że Bank ma być tylko władzą i koncepcją (rządzi ten, kto ma pieniądze), ale niestety nie da się zapomnieć, że Bank jest też (a może właśnie przede wszystkim) usługowcem i to usługowcem wielkim i powszechnym. W naszym ustroju socjalistycznym, uwzględniając specjalizację branżową w podziale pracy społecznie niezbędnej dla uzyskania najmniejszym nakładem najlepszych wyników w dziedzinie rozliczeń pieniężnych nie ulega chyba wątpliwości, że może to być osiągnięte tylko przy koncentracji i automatyzacji do maksimum czynności manipulacyjnych właśnie w Banku, a nie przy chałupniczym wykonywaniu ich przez wszystkich jego klientów „samodzielnie”.

Jasne jest też chyba, że wywody te nie są skierowane przeciw Bankowi lub przeciw interesom Banku. Przeciwnie, należy sądzić, że uwagi te mogłyby przyczynić się do wytłumaczenia komu należy, że walki o zmniejszenie ilości etatów administracyjnych nie

można według arytmetycznego rozdzielnika stosować do Banku jako do instytucji usługowej. Rozwój działalności usługowej Banku może bowiem sprzyjać właśnie zmniejszeniu prac i obsługi manipulacyjnej u wszystkich obsługiwanych przez Bank kontrahentów. Kto jak kto, ale właśnie Bank powinien chyba stosować rachunek „per saldo” dla całości gospodarki narodowej, a nie gonić za pyrrusowymi efektami oszczędności etatowej na własnym podwórku.

Jeśli więc w dotychczas obowiązującym trybie rozliczeń pieniężnych miałyby nastąpić zmiany, to oczywiście życzyć by sobie należało, aby nie szły one w kierunku likwidacji dominującego obecnie inkasa, lecz aby jeszcze rozszerzyły one zakres działalności usługowej Banku w kierunku usprawnienia obiegu środków pieniężnych i podniesienia pewności (niezawodności) tego obrotu przez wzrost zaufania do Banku, jako do instytucji wywiązującej się ze zleceń przyjętych do wykonania. Klient musi mieć pewność, że „Bank to niezawodnie załatwi”.

A więc inkasowe żądanie zapłaty lub polecenie przelewu, nie zrealizowane na razie z powodu braku środków płatniczych na rachunku dłużnika nie powinno być po miesiącu zwracane wystawcy, lecz powinno być zatrzymane przez Bank aż do skutku, aż do możliwości wykonania polecenia. Stosowane obecnie zwracanie tych dokumentów przez Bank po upływie miesiąca nie tylko niczego nie załatwia, ale u zainteresowanych stron wywołuje jeszcze dalsze czynności manipulacyjne, odbijające się w końcu rykoszetem w Banku. Dowodem tego jest choćby zdziwienie czy nawet oburzenie ob. J. Mazura w jego artykule, że przedsiębiorstwa kilkakrotnie wystawiają polecenia przelewu na tę samą należność i to do zapłaty w tak zwanej pierwszej kolejności, nie posiadając jednocześnie środków pieniężnych na rachunku rozliczeniowym. No, a co mają one robić? Ich „samodzielność” ogranicza się do możliwości wykazywania dobrej woli zapłaty natychmiast, gdy tylko to będzie możliwe, a o tej możliwości zapłaty Bank wie o jeden, dwa lub trzy dni wcześniej od właściciela rachunku, gdyż ten dowiaduje się o tym dopiero po otrzymaniu wyciągu pocztą (w miejscowościach poza siedzibą Banku).

Czy dłużnik ma wystawić polecenie przelewu dopiero po otrzymaniu wyciągu bankowego i wysłać je znów pocztą do Banku, a tymczasem może wpaść jakieś inkaso bezakceptowe i znów okaże się brak pokrycia dla przelewu? Słuszniej więc jest, gdy polecenia przelewu (i odpowiednio inkasowe żądania zapłaty) czekają w Banku na płynność płatniczą dłużnika, jednocześnie dłużnik również i w ten najoczywistszy sposób sygnalizuje Bankowi na bieżąco konieczność przedsięwzięcia środków zaradczych (np. interwencja u władzy zwierzchniej o zaległe dotacje, zastosowanie odpowiedniej polityki kredytowej itd.). W przeciwnym przypadku Bank mógłby dojść do błędnej oceny sytuacji, że dobrze się akurata składa, że dany klient nie ma żadnych należności do pokrycia poleceniami przelewu, bo właśnie nie ma dostatecznych środków na jego rachunku. Bank powinien więc pełnić całkowitą i skuteczną opiekę nad portfelem bieżących zobowiązań swego klienta, a nie odsyłać mu (i jego wierzycielom) dokumentów nie załatwionych wbrew przyjętemu przez Bank zleceniu.

Nie należy brać pod uwagę ewentualnego argumentu, że Bank jest uprawniony na podstawie obowiązujących przepisów właśnie do zwracania dokumentów. Chodzi przecież o to, że przepisy takie są

sprzeczne z działalnością usługową Banku i dlatego powinny być uchylone. Zastosowanie przez Bank obsługi dokumentów „aż do skutku” odbudowałoby jednocześnie zaufanie do zachowania terminów postępowania arbitrażowego bez potrzeby dodatkowej korespondencji między stronami, monitów, oświadczeń itd. Dokument złożony w Banku zabezpiecza bieg terminu prekluzyjnego.

Pozostaje jeszcze wielokrotnie już poruszana w prasie fachowej (Rachunkowość, Finanse, Życie Gospodarcze) sprawa odsetek (kar) za zwłokę. Jeśli Bank rzeczywiście chce mieć wpływ na dyscyplinę rozliczeń, na przyspieszenie obiegu środków pieniężnych (a leży to w zakresie jego działania), to sam powinien egzekwować kary za wszelkie odchylenia od obowiązujących terminów. Kary i odsetki powinny być obliczane, potrącane i dopisywane automatycznie przez Bank. Nie trzeba chyba jeszcze raz udowadniać, że wyspecjalizowany bankowy aparat wykonawczy, posługując się odpowiednimi tablicami, szybciej, sprawniej i mniejszym nakładem czasu i wysiłku dokona tej pracy dla wszystkich obsługiwanych przez siebie płatności niż każda jednostka oddzielnie dla siebie. Wystarczy wziąć pod uwagę ten choćby fakt, że naliczanie odsetek przez Bank odbywa się bezpośrednio na danym dokumencie rozliczeniowym przez dopisanie kwoty odsetek bez żadnej dodatkowej korespondencji. Natomiast obecne zaniechanie tej czynności przez Bank powoduje olbrzymi dodatkowy obieg dokumentacji pomiędzy stronami,

obciążający ostatecznie znowu Bank realizacją odrębnych żądań zapłaty lub odrębnych poleceń przelewu za same tylko odsetki zwłoki.

Tak więc zmniejszenie „pracochłonności” w Banku przez nieobliczanie odsetek spowodowało wzrost manipulacji rozliczeniowych. Czy nie byłoby więc słuszniej i gospodarniej, gdyby Bank spowodował uchylenie tego „usprawnienia” i podjął ponownie działalność usługową dla gospodarki narodowej w zakresie obliczania odsetek za zwłokę? Byłoby to tym bardziej słuszne dla podniesienia ogólnej dyscypliny finansowej rozliczeń, gdyż obecnie wiele jednostek dla utrzymania tak zwanych „dobrych stosunków handlowych” nie obciąża swych kontrahentów odsetkami za nieterminową regulację ich zobowiązań. Automatyczna ingerencja Banku byłaby tu znacznie celowsza, niż „samodzielność” jednostek w rozluźnianiu dyscypliny płatności. Byłoby to poza tym realnym wyrazem nadzoru pełnionego przez Bank nad tym zakresem gospodarki.

Tak więc wszechronne przywrócenie Bankowi cechy pełnej niezawodności w zakresie obsługi poleceń i potrzeb klientów jego nadałoby znów istotną wartość zapomnianemu niestety, a tak zaszczytnemu powiedzeniu — „pewne jak w banku”.

S. Łubiński

Wiceprezes Oddziału Morskiego Polskiego Tow. Ekonomicznego
Zastępca dyrektora do spraw finansowo-księgowych
Zarządu Portu Gdynia

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Z problematyki finansowej i kredytowej w krajach socjalistycznych

I. KONFERENCJA NAUKOWA W ZSRR POŚWIĘCONA ZAGADNIENIOM DOSKONAŁENIA METOD KREDYTOWANIA I WZMOCNIENIA KONTROLI BANKOWEJ

Konferencja zwołana została z inicjatywy Ministerstwa Szkół Wyższych, Instytutu Finansowego i Zarządu Gosbanku. Na sesjach plenarnych wygłoszone zostały trzy podstawowe referaty: wiceprezesa Gosbanku ZSRR, W. Uszakowa — „Zagadnienia kredytowania gospodarki narodowej w siedmioletce”, zastępcy kierownika Departamentu Planowania, N. Barkowskiego — „Aktualne zadania planowania kredytowego” oraz profesora M. Usoskina — „Plan kredytowy i jego proporcje”.

Wyłonione zostały również następujące sekcje:

- 1) planowania kredytowego i normowania środków obrotowych (kierownicy — M. Usoskin i N. Barkowski),
- 2) doskonalenia metod kredytowania, rozliczeń i kontroli bankowej (kierownicy — docent J. Szenger i członek zarządu Gosbanku, A. Kazancew).

Na uwagę zasługują następujące zagadnienia, poruszone w referatach i w trakcie dyskusji, dotyczące:

Wzrostu kredytów. Na przestrzeni lat 1954 — 1958 kredyty udzielane gospodarce narodowej wzrosły z 207,6 miliarda rubli do 320,1 miliarda rubli. Przy wzroście globalnym kredytów o 54,2% kredyty udzielone przedsiębiorstwom przemysłowym wzrosły o 38%, przedsiębiorstwom handlowym — o 57%, rolnictwu i przedsiębiorstwom skupu — o 156%.

Pod koniec bieżącej siedmioletki kredyty wzrosną przeciętnie o 50 — 60%, w tym w sferze produkcyjnej — o 65% i w sferze obrotu ekonomicznego — o 40 — 45%; kredyty racjonalizacyjne i na rozszerzenie produkcji towarów użytku masowego wzrosną dwukrotnie.

Przewiduje się natomiast zmniejszenie udziału kredytów rozliczeniowych w globalnej kwocie kredytów — z 18,9% do 17,9%, — w związku z doskonaleniem systemu rozliczeń i poprawą w dziedzinie zaopatrzenia (z referatu W. Uszakowa).

Planowania kredytowego. W wygłoszonych referatach wyszczególnione zostały zmiany, jakie nastąpiły w praktyce planowania kredytowego w latach ostatnich, a mianowicie udoskonalono metody planowania kredytów krótkoterminowych i długoterminowych, włączając je do zbiorczego planu kredytowego, przy jednoczesnym wyodrębnieniu źródeł ich pokrycia.

Obok planów kwartalnych Gosbank opracowuje dla kredytów krótkoterminowych również projekt rocznego planu kredytowego.

Została zachowana i wzmocniona zasada centralnego kierowania sprawą opracowania i wykonania planów kredytowych, przy daleko posuniętym rozszerzeniu praw kantorów w dziedzinie przesuwania limitów.

Na wymienionej konferencji wysunięto następujące postulaty, mające na celu dalsze doskonalenie metod planowania kredytowego:

1) rozpoczęcie prac w celu ustalenia bardziej dokładnych dziedzin zastosowania własnych funduszy obrotowych, kredytów, krótkoterminowych i kredytów długoterminowych,

2) wzmocnienie związku między planowaniem kredytów a planowaniem produkcji i finansów przedsiębiorstw,

3) wzmocnienie zasady jedności planów: kredytowego i obiegu pieniężnego oraz praktyki kredytowania i regulowania obiegu pieniężnego,

4) rozszerzenie zakresu terytorialnego planowania kredytów, dążąc do opracowania pełnego planu kredytowego (kredyty i zasoby planu kredytowego) w terenie, początkowo w republikach związkowych, z uwzględnieniem przede wszystkim zasobów zdecentralizowanych,

5) podniesienie roli planów wieloletnich (rocznego, pięcioletniego, siedmioletniego, dziesięcioletniego), opracowanie rocznych planów kredytowych z podziałem na kwartały,

6) oparcie planów kredytowych nie tylko na ruchu zapasów, lecz również rozpatrywanie zmian kredytów z punktu widzenia ich zgodności z planami produkcji i obrotu handlowego w planowanym okresie,

7) analizowanie struktury zasobów planu kredytowego w powiązaniu z ruchem kredytów,

8) powiązanie dwóch planów finansowych — budżetu i planu kredytowego (z referatów M. Usoskina i N. Bar-kowskiego).

Postulaty powyższe uwzględnione zostały w uchwałach konferencji.

Kredytów na obrót towarowy w przemyśle i handlu. W tej dziedzinie wysunięto postulat, aby kredytem objąć wszystkie stadia obrotu środków przedsiębiorstw, zmierzając do tego, aby od kredytowania poszczególnych obiektów przechodzić do kredytowania przedsiębiorstwa jako całości (postulat W. Uszakowa).

Konferencja uwzględniła także postulat w sprawie spłaty kredytów przedsiębiorstw handlowych, zgodnie z planem sprzedaży towarów (aktualnie spłata odbywa się na podstawie planowanej rotacji towarów). Przeterminowane zadłużenie wobec Gosbanku zaleca się spłacać z utargu przekraczającego kwotę przewidzianą dla spłaty kredytów termi-nowych.

Referaty wygłoszone na konferencji oraz powzięte uchwały zostaną opublikowane oddzielnie (Dengi i Kredit Nr 7 i 8/60).

II. ZATWIERDZENIE PRZEZ ZARZĄD GOSBANKU PROJEKTU INSTRUKCJI „O OPRACOWANIU I WYKONANIU PLANU KREDYTÓW KRÓTKOTERMINOWYCH”

Instrukcja składa się z trzech części. Część pierwsza zawiera wskazówki ogólne, dotyczące trybu opracowania i wykonania planu kredytowego. Wynika z niej, że bank opracowuje plan kredytowy na podstawie państwowego planu rozwoju gospodarki narodowej, planowych i sprawozdawczych wskaźników budżetu państwowego, wniosków kredytowych rad gospodarki narodowej (Sownarchozów), ministerstw i resortów, spółdzielni produkcyjnych oraz na podstawie wewnętrznych materiałów banku. Zwraca się przy tym uwagę na konieczność ścisłego powiązania prac dotyczących opracowania i wykonania planu kredytowego z pracą na odcinku planowania zadań w zakresie obiegu pieniężnego. Powiązanie to powinno być realizowane w drodze uzgodnienia wskaźników planu gospodarki narodowej, branych pod uwagę przy opracowaniu planu kredytowego i kasowego. W trakcie opracowania planu kredytowego instytucje bankowe powinny dążyć do maksymalnego rozszerzenia zasobów, unikając tym

samym wykorzystania emisji dla akcji kredytowej w rozmiarach większych, niż to wynika z potrzeb obiegu pieniężnego.

Część druga zawiera wskazówki dotyczące przekazywania i rozpatrywania planów kredytowych, ustala tryb przekazywania wniosków kredytowych przez przedsiębiorstwa, tryb rozpatrywania projektów planów kredytowych przez kantory Gosbanku, tryb opracowania projektu planu według poszczególnych obiektów.

Część trzecia obejmuje zagadnienia dotyczące wykonania planu kredytowego, zwłaszcza metody kontroli planów, doprowadzenia zatwierdzonych planów i limitów kredytowania do oddziałów bankowych, określa uprawnienia instytucji kredytowych w dziedzinie przesuwania limitów, zwrotu limitów nie wykorzystanych i ustala sposób ich ewidencji.

III. FINANSOWANIE INWESTYCJI ZDECENTRALIZOWANYCH W NIEKTÓRYCH KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH

1. Zakres inwestycji zdecentralizowanych. Obok zasadniczej koncepcji, że do inwestycji zdecentralizowanych należy zaliczyć nakłady inwestycyjne, o których decyduje bezpośrednio przedsiębiorstwo (lub w poszczególnych przypadkach jego organ nadrzędny) zasługuje na uwagę praktyka, jaka znalazła zastosowanie w Czechosłowacji. Do inwestycji zdecentralizowanych zalicza się tu wszelkiego rodzaju zamierzenia inwestycyjne, których celem jest rozwój techniczny lub też rekonstrukcja techniczna całej gałęzi produkcyjnej w przypadku, gdy kwota inwestycyjna nie przekracza określonej granicy. Kwota ta jest różnicowana według gałęzi produkcyjnych. Dla przemysłu chemicznego wynosi ona 20 milionów koron, dla przemysłu lekkiego, żywnościowego, metalurgicznego — 50 milionów koron, dla przedsiębiorstw energetycznych — 30 milionów koron.

Stosunek inwestycji zdecentralizowanych do globalnej kwoty inwestycji w roku 1959 wynosił:

	w procentach
Bułgaria — w przybliżeniu	12
Czechosłowacja	60,6
Polska	34,4
Rumunia — w przybliżeniu	7
Węgry	10
ZSRR	18,1

2. Źródła finansowania inwestycji zdecentralizowanych. Na uwagę zasługuje fakt, że decentralizacja decyzji inwestycyjnej, która — jak wynika z powyższego zestawienia — jest w Czechosłowacji daleko posunięta, nie łączy się z całkowitą decentralizacją źródeł finansowania. Potwierdza to poniższe zestawienie:

Struktura źródeł pokrycia inwestycji zdecentralizowanych w Polsce i Czechosłowacji w roku 1959 w procentach:

Źródła pokrycia	(dotyczy przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym)	
	Polska	Czechosłowacja
Globalna kwota inwestycji zdecentralizowanych, finansowanych:	100	100
a) środkami własnymi	64,1	53,0
w tym:		
amortyzacja	42,3	31,8
zyski	21,8	13,2
środki pozostałe	—	8,0
b) środkami budżetu	7,3 *)	44,5
c) środkami pozostałymi	28,6	2,5
(przeważnie kredyt bankowy)		

*) dotyczy przede wszystkim środków budżetu terenowego.

Na Węgrzech zasadniczym źródłem finansowania inwestycji zdecentralizowanych jest Fundusz Rozwoju Technicznego. Fundusz ten tworzony jest z odpisów od sprzedaży produkcji i różnicowany jest według gałęzi produkcyjnych. Odpisy te wynoszą:

— w przemyśle żywnościowym	0,1%
— w przemyśle skórzanym elektrotechnicznym i węglowym	0,3%
— w przemyśle maszynowym	1,8%
— w przemyśle chemicznym	2,2%
— w przemyśle mechaniki precyzyjnej	7,0%

W Chinach 10% odpisów z zysku pozostawia się w gestii przedsiębiorstwa. Utworzony w ten sposób fundusz może być wykorzystany:

- na techniczne doskonalenie procesu produkcyjnego,
- na przygotowanie produkcji nowych wyrobów,
- na cele polepszenia warunków higienicznych,
- na zakup drobnego inwentarza.

3. Źródła finansowania inwestycji przewidzianych w planie państwowym ZSRR w roku 1960.

1. Globalna kwota inwestycji 262,4 miliarda rubli (łącznie z przyrostem funduszy obrotowych przedsiębiorstw budowlanych)
 2. Źródła pokrycia:
 - a) środki budżetu 68,8%
 - b) fundusz amortyzacyjny, zysk, fundusze pozostałe 31,2%
- (Dane NBP; Deutsche Finanzwirtschaft Nr 9 i 12/60; A. Korowuszkina, Kreditnaja sistema w siemiletkie, 1960 r.; Pravda z dnia 22.I.1960 r.)

* * *

IV. NOWE ZASADY ROZLICZEŃ W RUMUNII

Reforma systemu rozliczeń dokonana niedawno w Rumunii zbliżona jest do reformy zaprojektowanej w NRD. Wspólną ich cechą jest natychmiastowe uznanie rachunku nabywcy. W operatywnej technice rozliczeniowej są jednak pewne różnice.

1. Czynności banku dostawcy: Dostawca obowiązany jest przekazać dokumenty płatnicze do banku nie później niż po upływie dwóch dni od momentu wysłania towaru (tego rodzaju ograniczeń nie ma w projekcie reform NRD). Po otrzymaniu dokumentów bank obciąża rachunek „B” i uznaje rachunek „A” dostawcy (rachunek „A” jest podstawowym rachunkiem jednostek produkcyjnych, na który zalicza się wszystkie wpływy i z którego dokonuje się wszystkich płatności związanych z działalnością produkcyjną przedsiębiorstw).

Rachunek „A” uznaje się w kwocie odpowiadającej wartości produkcji po cenie kosztów planowych (bez uwzględnienia odpisów amortyzacyjnych).

2. Akcept nabywcy. Wprowadzono zasadę, że nabywca płaci po otrzymaniu i przyjęciu towaru. W celu przyspieszenia czynności rozliczeniowych bank dokonuje zapłaty rachunku po upływie trzech dni od momentu otrzymania faktury przez bank nabywcy, w przypadku gdy nabywca nie zgłosi do tego czasu odmowy akceptu.

Jeżeli okaże się, że rachunek został obciążony za dostawę towarów nie odpowiadających warunkom umowy, nabywca może zażądać stornowania dokonanej operacji, po czym zapłaty za towar można dokonać jedynie na podstawie wniosku nabywcy.

3. Bank nabywcy w razie nieotrzymania faktury od banku dostawcy może dokonać płatności na podstawie dokumentu przekazywanego przez nabywcę. Nabywca zobowiązany jest nazajutrz po otrzymaniu towaru informować o tym bank.

4. Czynności Banku nabywcy. Na podstawie dokumentów płatniczych, otrzymanych od banku dostawcy lub bezpośrednio od nabywcy, bank obciąża rachunek „A” nabywcy i uznaje rachunek „B” dostawcy. Rachunek ten, jak wspomniano wyżej, został obciążony wartością towaru równą kosztom własnym (bez amortyzacji).

Po dokonanej płatności, rachunek „B” zostaje uznany w kwocie odpowiadającej pełnej wartości towaru. W ten sposób na rachunku tym osiada kwota równa zyskowi i kwocie odpisów amortyzacyjnych. Kwota ta zostaje wykorzystana zgodnie z przeznaczeniem zysku i funduszy amortyzacyjnych przedsiębiorstwa.

5. Regulacja płatności. Bank nabywcy pokrywa z rachunku „A” wszystkie dokumenty płatnicze, jakie przybyły w danym dniu. Jeśli płatności okażą się większe niż środki pieniężne na rachunku „A”, bank przenosi kwotę niedoboru na rachunek zadłużenia przeterminowanego.

6. Sankcje. Jeśli trudności finansowe systematycznie się powtarzają, bank może wprowadzić system rozliczeń w drodze akredytywy.

7. Likwidacja rozliczeń kompensacyjnych. W związku z zapewnieniem natychmiastowej zapłaty rachunku dostawcy odpada konieczność stosowania rozliczeń kompensacyjnych. (Na podstawie artykułu ministra finansów RRL, A. Wizioli — Dengi i Kredit Nr 3/60).

* * *

V. NOWE ZASADY OBLICZANIA ODSETEK I OPŁAT PRZEZ NIEMIECKI BANK BILETOWY

1. Okres obliczania odsetek i opłat. Odsetki i opłaty oblicza się za okres roczny, jeśli w tabelach nie jest przewidziany inny okres.

2. Oprocentowaniu nie podlegają:

— środki budżetu państwowego, z wyjątkiem funduszy rezerwowych organów władzy ludowej (Rücklagefonds der Volksvertretungen). Obojętne jest przy tym czy środki powyższe znajdują się na rachunkach budżetowych, czy też na innych rachunkach;

— środki akumulowane na finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów. Z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej nie jest konieczne, aby środki te gromadzić na okres dłuższy. Powinny one być wykorzystane w możliwie najkrótszym czasie;

— środki przedsiębiorstw, których źródłem są kredyty udzielane przez Bank Inwestycyjny. W tym przypadku chodzi bowiem o środki banku a nie przedsiębiorstw.

3. Oprocentowanie wkładów krótkoterminowych. Odsetki oblicza się raz na rok za miesiące kalendarzowe, w których wkład nie był niższy niż trzy tysiące marek. Przy likwidacji wkładu obliczenia procentów dokonuje się natychmiast. Dolna granica trzech tysięcy marek nie dotyczy rachunków płac (Gehaltskonten), instytucji kredytowych i funduszy organów władzy ludowej.

4. Oprocentowanie kredytów bankowych. Bank oblicza odsetki za kredyty udzielone gospodarce narodowej. W przypadku gdy w grę wchodzi przedsiębiorstwo wielobranżowe, stawkę procentową oblicza się w zależności od tego, jaki rodzaj działalności finansowany był kredytem bankowym (działalność produkcyjna lub handlowa).

Dla kredytów, które udzielone zostały w związku z klęskami żywiołowymi, centrala Banku Biletowego może ustalić specjalne stawki procentowe.

5. Terminy obliczania procentów za korzystanie z kredytów bankowych. Odsetki za udzielone kredyty obliczane są 25 marca, 25 czerwca, 29 września i 31 grudnia za okres

ubiegły. W razie likwidacji rachunku, odsetki obliczane są natychmiast.

Procenty za korzystanie z kredytów racjonalizacyjnych oblicza się za okres roczny w dniu 31 grudnia. (Deutsche Finanzwirtschaft Nr 12/60).

*
*
*

VI. ZMIANY W METODZIE OPRACOWANIA PLANU KREDYTOWEGO W CZECHOSŁOWACJI

1. Metody planowania i doprowadzania planu do oddziałów przed wprowadzaniem zmian.

Przekrój planu kredytowego. Plan kredytowy opracowywany był w dwóch przekrojach:

- a) terytorialnym,
- b) resortowym.

W obu przekrojach podział kredytów według rodzajów był jednakowy, a mianowicie: kredyty na nakłady sezonowe, na zapasy sezonowe, na obrót towarów, na zapasy ponadnormalne (uzasadnione i nieuzasadnione), kredyty rozliczeniowe i płatnicze, kredyty na uzupełnienie środków obrotowych, kredyty inwestycyjne krótko- i długoterminowe dla przedsiębiorstw państwowych, kredyty inwestycyjne dla spółdzielni.

Doprowadzanie planu kredytowego do oddziałów. Plan kredytowy doprowadzany był do oddziałów obwodowych (krajaska pobożka)¹⁾ a przez nie do oddziałów rejonowych (operacyjnych) w drodze limitów i liczb kontrolnych. Limity ustalane były na zapasy lub nakłady, które z punktu widzenia ekonomicznego nie były uzasadnione. Zgodę na kredytowanie tych obiektów musiał wyrazić organ nadrzędny. Kredyty na pozostałe obiekty udzielane były w ramach liczb kontrolnych. Liczby te można było przekroczyć. W praktyce jednak różnica między limitami i liczbami kontrolnymi coraz bardziej się zacierała. Decyzja w sprawie udzielania kredytu i wyboru formy kredytu coraz częściej dyktowana była celowością ekonomiczną a nie wynikała z formalnego rozgraniczania prawa na udzielanie kredytu w drodze limitów czy też liczb kontrolnych.

2. Przyczyny wprowadzonych zmian.

Reforma metod zarządzania gospodarką narodową. W miarę decentralizacji zarządzania przemysłem wzrastało znaczenie i rola oddziału bankowego w terenie. Oddziały operacyjne, biorące udział w opracowaniu planu produkcyjnego i finansowego przedsiębiorstw, mogą lepiej określić ich potrzeby i jednocześnie przez zapewnienie finansowania konkretnych obiektów i nakładów wpływać na wybór optymalnych kierunków rozwoju.

U źródeł tych zmian leży również chęć likwidacji istniejącej rozbieżności, wynikającej z faktu, że oddział operacyjny, będąc całkowicie odpowiedzialny za prawidłowość ekonomiczną udzielanego kredytu, nie miał większego wpływu na przebieg planowania.

Niecелowość szczegółowego podziału obiektów i daleko posuniętego różnicowania metod i techniki kredytowania. Szczegółowy podział kredytów na rodzaje i ściśle rozgraniczenie metod i techniki kredytowania doprowadziły do tego, że oddział kredytujący, stykając się bezpośrednio jedynie z określonym obiektem, zatracił spojrzenie na całokształt działalności przedsiębiorstwa. Jednocześnie oddział krępowany był przy podejmowaniu decyzji. Jako przykład może służyć fakt, że uprzednio ustalano również górną granicę zadłużenia przeterminowanego. W związku z tym oddział operacyjny był nieraz zmuszony stosować względem przedsiębiorstw bardziej liberalną politykę, w celu przestrzegania limitu ustalonego przez nadrzędny organ bankowy.

¹⁾ odpowiednik naszych oddziałów wojewódzkich.

Na podstawie krytycznej oceny dotychczasowej praktyki planowania kredytowego Państwowy Bank Czechosłowacji doszedł do przekonania, że celowe będzie oprzeć praktykę kredytowania na dogłębnej analizie zapasów w powiązaniu z analizą wykonania planu produkcyjnego i obrotu, a nie na formalnym przestrzeganiu ustalanych ogólnie limitów kredytowania.

Na czym polegają wprowadzone zmiany. Zniesiono podział na kredyty limitowane i udzielane na podstawie liczb kontrolnych oraz podział kredytów według rodzajów.

Centrala doprowadza do oddziałów obwodowych, a te do oddziałów operacyjnych globalne kwoty kredytów z podziałem na kredyty obrotowe i inwestycyjne.

Oddział operacyjny, po otrzymaniu zawiadomienia o globalnej kwocie kredytów, powinien zasadniczą część tej kwoty (dotyczy to zwłaszcza kredytów, jakie oddział przeznacza na kredytowanie zapasów) podzielić według przedsiębiorstw. Kwoty te mogą być w przyszłości przekroczone. Zasadnicza różnica między praktyką stosowaną uprzednio, a wprowadzaną obecnie polega na tym, że obecnie podziału dokonuje oddział samodzielnie.

Związek między planowaniem wysokości zapasów i planowaniem kredytów. W praktyce, jaka istniała do momentu wprowadzenia zmian, zapotrzebowanie na kredyt było projektowane sześć do siedmiu tygodni przed planowanym kwartałem. Istniała więc duża różnica w czasie między terminem planowania kredytów i momentem zaistnienia możliwości badania ruchu zapasów w przedsiębiorstwach. Zmiany wprowadzane obecnie zmierzają do usunięcia tej rozbieżności w sposób następujący:

Po otrzymaniu planu ruchu zapasów w planowanym kwartale (nie później niż po upływie 15 dni planowanego kwartału) oddział operacyjny, kierując się wytycznymi gospodarczo-politycznymi oddziałów obwodowych (przesyłanymi jednocześnie z kwotą kredytów) przystępuje do badania ruchu zapasów. Jeśli w wyniku przeprowadzonej analizy okaże się, że kwota kredytów jest niedostateczna oddział, może wystąpić z wnioskiem o powiększenie kwoty kredytów.

Tryb załatwiania wniosków o powiększenie kwoty kredytów i rezerwy planu kredytowego. W praktyce dotychczasowej rezerwy kredytów obrotowych czy też inwestycyjnych były potrzebne ze względu na nierównomierny przebieg produkcji w ciągu kwartału i w poszczególnych przedsiębiorstwach. Tworzone były jedynie w centrali i w oddziałach obwodowych oraz były jedynym narzędziem, dzięki któremu nadrzędne ogniwa bankowe mogły dokonywać redystrybucji kredytów. Oddziały obwodowe otrzymywały rezerwę planu kredytowego w odpowiedniej proporcji do kredytów limitowanych.

Według nowej metody rezerwy mogą zostać utworzone we wszystkich ogniwach banku, przy czym w oddziałach obwodowych i operacyjnych rezerwy tworzone będą w trakcie podziału kredytów. Oprócz rezerwy pojawia się nowe elastyczne narzędzie powiększania kwot kredytów, dzięki możliwości redystrybucji niewykorzystanych kredytów. Oddziały, otrzymujące od jednostek nadrzędnych globalną kwotę kredytów będą miały o wiele większą swobodę działania.

Jeżeli w ciągu kwartału oddział operacyjny przekona się, że kwota kredytów będzie dla niego niewystarczająca, może zwrócić się do oddziału obwodowego z wnioskiem o powiększenie tej kwoty. Oddział obwodowy, po zbadaniu uzasadnienia i możliwości wnioskodawcy, uwzględni jego prośbę przyznając dodatkową sumę z niewykorzystanych kwot innych oddziałów.

Możliwość ustalania limitów dla poszczególnych obiektów i resortów. W poszczególnych przypadkach (niedokładnie sprecyzowanych), gdy wymagać tego będą określone wskaźniki planu gospodarczego lub wykonanie niektórych zadań

polityczno-gospodarczych banku, można będzie ustalać dla niektórych rodzajów kredytu lub dla niektórych resortów i przedsiębiorstw górną granicę kredytu. Kredyt ten zostanie wyodrębniony w planie kredytowym i będzie miał znaczenie limitu kredytowego. Zgodę na jego powiększenie będzie mógł wyrazić jedynie organ nadrzędny, który ustalił poziom tego kredytu.

Planowanie zasobów planu kredytowego przez oddziały. Obecnie problem ten nie jest całkowicie rozstrzygnięty. Postuluje się jednak celowość planowania zasobów, na które oddziały mogą wywierać wpływ **bezpośredni**. Dotyczy to przede wszystkim środków na rachunkach rozliczeniowych przedsiębiorstw i na rachunkach bieżących spółdzielni produkcyjnych.

Dyskutowane kierunki zmian w przyszłości. Jednym z zasadniczych zagadnień jest rola tak zwanego oddziału głównego, obsługującego przedsiębiorstwo nadrzędne (w wyniku reorganizacji przemysłu przedsiębiorstwa produkujące wyroby analogiczne lub ściśle związane przez kooperację tworzą zwartą jednostkę produkcyjną). W związku z tym zasta-

nawiano się nad celowością opracowania planu kredytowego w przekroju resortowym, z tym że plan taki miałby być opracowany na jeden rok lub na lat pięć. Plan ten byłby opracowany na szczeblu oddziałów operacyjnych i przedsiębiorstw oraz na szczeblu oddziału głównego i organu nadrzędnego. Można byłoby wówczas uwzględnić również środki scentralizowane organów nadrzędnych i rozłożyć kontrolę nad przebiegiem ich wykorzystania. Stworzyłoby to warunki do zacieśnienia więzów między oddziałami głównymi i oddziałem operacyjnym.

Innym zagadnieniem, dyskutowanym obecnie, jest stosunek kwartalnych planów kredytowych do rocznych planów kredytowych.

W roku 1960 roczne plany kredytowe podzielone zostały na kwartały. Punkt ciężkości kładzie się na plany roczne. Z dyskusji wynika też, że istnieje tendencja do rezygnacji z opracowywania planu kwartalnego na szczeblu centrali i do znacznego uproszczenia opracowywania go w terenie.

opracował A. Zwass
(Finance a Uver Nr 8/60)

Źródła finansowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa przemysłowego w NRD

W Niemieckiej Republice Demokratycznej przywiązuje się dużą wagę do zagadnienia prawidłowego przyrostu zapasów. Z tych względów problem ten jest jednym z centralnych punktów zainteresowania władz gospodarczych przy dokonywaniu wszelkiego rodzaju analiz i przebiegu wykonania planów gospodarczych. Dokonanie prawidłowej oceny sytuacji na odcinku zapasów wymaga posiadania materiałów informacyjnych, które pozwalałyby na bieżącą ocenę w jakim stopniu przyrost zapasów jest gospodarczo uzasadniony. Niezbędna jest również znajomość morfologii istniejącego zapasu, gdyż pozwala ona zorientować się w jakim stopniu występujące niedobory materiałów zagrażają wykonaniu założeń planowych.

Aby zdobyć tego rodzaju materiały informacyjne położono duży nacisk na prawidłowe zorganizowanie normowania zapasów w przedsiębiorstwach przemysłowych.

Normowanie zapasów, ze względu na specyfikę poszczególnych przemysłów, jest w NRD regulowane za pomocą instrukcji jednostek nadrzędnych.

Instrukcje branżowe, oparte o generalnie obowiązujące zasady, wskazują na zagadnienia, które wymagają bardziej szczegółowego opracowania oraz typują materiały, dla których należy ustalać normy indywidualne lub zbiorowe.

Przy ustalaniu w przedsiębiorstwie normatywów dla materiałów wstępną pracą jest wypełnienie materiałem cyfrowym arkuszy roboczych. Materiał ten jest podstawą do ustalenia wskaźników czasowych dla wielkości zapasu minimalnego i maksymalnego oraz wynikającej z nich normy przeciętnej w dniach.

Normy zbiorcze dla poszczególnych materiałów, zaliczonych do danej grupy, wylicza się posługując się arkuszem roboczym w oparciu o ustalone dla poszczególnych materiałów wielkości zapasu minimalnego i maksymalnego.

Ustalone w ten sposób normatywy zamieszczane są — dla ich zatwierdzenia przez jednostkę nadrzędną — na specjalnie przeznaczonym do tego celu arkuszu zbiorowym. W arkuszu tym przedsiębiorstwo, podając dla poszczególnych grup materiałów w wyrazie wartościowym proponowaną wielkość normatywu na poziomie minimalnym i maksymalnym, wykazuje na wstępie dotychczasową ich wielkość oraz

faktyczne stany tych materiałów na koniec poszczególnych miesięcy.

Normowanie produkcji w toku, zależne od specyfiki branżowej, regulują w NRD instrukcje jednostek nadrzędnych. W większości przypadków wyliczanie normatywu opiera się o planowany przeciętny dzienny koszt produkcji, o czas trwania cyklu produkcyjnego oraz o współczynnik narastania kosztu.

Normatyw dla wyrobów gotowych ustanawia się w oparciu o wskaźniki w dniach, ustalone dla poszczególnych grup wyrobów. Przy ich ustalaniu przedsiębiorstwo bierze pod uwagę czas sortowania, pakowania, kompletowania zamówień i częstotliwość wysyłek oraz czas przeznaczony na zafakturowanie wysyłki. Ponadto przy produkcji części zamiennych przedsiębiorstwo ma możliwość uwzględnić w normatywie wyrobów gotowych pozostałość na składzie wyrobów gotowych tych części w granicach wynikających z ekonomicznie opłacalnej partii produkcji okresu jej sprzedaży ostatniemu odbiorcy. Przyjęcie tej słusznej zasady zapewni sprawne zaopatrzenie przedsiębiorstw i rynku w części zamienne i powoduje, że wskaźnik w dniach ustalony dla tej grupy wyrobów znacznie odbiega od wskaźnika dla pozostałych wyrobów.

Na przykład dane cyfrowe z przedsiębiorstwa będącego podstawą naszych rozważań wskazują, że normatyw dla wyrobów gotowych na poszczególne kwartały ustalono na poziomie 200 tysięcy marek, co przy planowanym koszcie dziennym 142.156 marek wyraża wskaźnik w dniach równy 1,4 dnia, zaś normatyw dla części zamiennych ustalono w wysokości 1.010 tysięcy marek, co przy planowanym koszcie produkcji tych części równoznaczne jest z ustaleniem wskaźnika na poziomie stu dni.

Normy ustanowione na dany rok przez przedsiębiorstwo i zatwierdzone przez jednostkę nadrzędną na poziomie minimalnym i maksymalnym, zarówno w ujęciu rzeczowym jak i finansowym oraz wynikające z nich wskaźniki czasowe w dniach, zatwierdzone dla niektórych zapasów, stanowią podstawę dla sporządzenia na dany rok planu środków obrotowych. Plan ten określa potrzeby finansowe przedsiębiorstwa, stanowiąc część składową rocznego planu fi-

nansowego. Stany zaplanowane w planie finansowym na poszczególne kwartały nie mogą naruszać norm maksymalnych ustalonych dla poszczególnych materiałów. Natomiast średni roczny stan zapasów dla danej grupy, wynikający z planowanych na poszczególne kwartały stanów dla poszczególnych grup zapasów, nie może przekroczyć poziomu wynikającego z zatwierdzonego przez jednostkę nadrzędną (dla tej grupy) wskaźnika w dniach.

Na przykład przy wskaźniku 45 dni, zatwierdzonym dla wyrobów elektrotechnicznych i planowanej wartości zużycia tych wyrobów w wysokości 813.272 marek, średni roczny stan zapasów nie powinien przekroczyć kwoty 101 tysięcy marek. Przedsiębiorstwo w planie swym przewidziało następujące kształtowanie się tych zapasów (w tysiącach marek: w pierwszym kwartale — 57,2; w drugim kwartale — 67,6; w trzecim kwartale — 125,9; w czwartym kwartale — 146,1) a wynikający z tych danych średni roczny stan zapasów wynosi 99,2 tysiąca marek.

Planowane w ten sposób stany są równoznaczne z ustaleniem na tym poziomie na poszczególne kwartały normatywu finansowego dla danej grupy normowanych zapasów. Przy czym normatywy te mogą wykazywać poważne odchylenia od przeciętnego stanu planowanego w skali rocznej, będącego z kolei wyrazem normatywu finansowego na poziomie przeciętnym.

Na przykład normatyw finansowy w omawianym przedsiębiorstwie dla wyrobów z żelaza i stali ustalono (w tysiącach marek):

Srednioroczny	w pierwszym kwartale	w drugim kwartale	w trzecim kwartale	w czwartym kwartale
689,5	987,5	855,7	443,2	470,7

Stan zapasów na poszczególne kwartały, planowany w rocznym planie finansowym określa „operatywny” normatyw finansowy dla danej grupy zapasów. Przy czym uszeregowanie normowanych zapasów odbywa się w ramach poszczególnych grup wynikających z jednolitego wykazu wyrobów, z równoczesnym podaniem obowiązującej dla nich symboliki cyfrowej¹⁾.

Operatywność tego normatywu polega na możliwości ustalenia w planie finansowym przewidywanego kształtowania się zapasów w zależności od wielkości zużycia materiału w danym kwartale i od przewidywanego przebiegu dostaw.

Analogicznie przy produkcji w toku wahania w wysokości ustalonego normatywu finansowego stanowią wyraz potrzeby zaangażowania przy prawidłowym przebiegu produkcji, różnej w poszczególnych kwartałach wysokości środków obrotowych. Znajduje to wyraz w ustawieniu w omawianym przedsiębiorstwie planowanego stanu, to jest normatywu finansowego dla produkcji w toku na następującym poziomie (w tysiącach marek):

Wskaźnik w dniach	Normatyw przeciętny (w skali rocznej)	N o r m a t y w			
		w pierwszym kwartale	w drugim kwartale	w trzecim kwartale	w czwartym kwartale
53,8	7450,4	7022,4	7164,0	8033,1	7562,7

Tego rodzaju operatywne ustawienie w rocznym planie finansowym wielkości normatywu finansowego na poszczególne kwartały nie jest praktykowane w stosunku do wyrobów gotowych. Wynika to z przyjętej zasady, że wytworzona produkcja musi być bieżąco zbywana.

Suma stanów normowanych zapasów, planowanych w rocznym planie finansowym na dany kwartał, wyraża łączną kwotę planowanego zaangażowania w zapasach środków obrotowych i tym samym wyraża łączną wysokość normatywu finansowego na dany kwartał.

Plan finansowy, podobnie jak u nas, stanowi w NRD wyraz finansowy zaplanowanej na dany rok działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Różnica polega na tym, że w NRD plan środków obrotowych ujmuje w poszczególnych kwartałach istotne potrzeby tych środków, wynikające z warunków zaopatrzenia i zaplanowanego przebiegu procesu produkcyjnego, wykazując planowane stany zapasów w granicach ustalonych norm minimalnych i maksymalnych.

Suma planowanych na poszczególne kwartały środków obrotowych podzielona przez cztery określa przeciętną w skali rocznej wysokość środków normowanych. W oparciu o tę przeciętną i przewidywany faktyczny stan na koniec bieżącego roku można ustalić stopień planowanego zaangażowania dochodu narodowego w prawidłowym przyroście zapasów.

Ustalone w ten sposób normatywy, zarówno w ujęciu rzeczowym jak i finansowym, nie mogą w ciągu roku być zmieniane. O ile w ciągu roku zmieniają się warunki pracy przedsiębiorstwa, warunki zaopatrzenia, ceny lub nastąpi innego rodzaju zmiana wymagająca dokonania normatywu, to korekta ta może być dokonana przy sporządzaniu planu finansowego na rok następny. Przy dokonywaniu korekty mogą być również uwzględnione te uwagi banku finansującego, które zostały zgłoszone po zatwierdzeniu ustalonych normatywów. Do czasu dokonania tej korekty stany ponadnormatywne powstałe z tego tytułu są gospodarczo uzasadnione i kredytowane kredytem na nadzwyczajne potrzeby.

Ustalona przez przedsiębiorstwo w planie finansowym na poszczególne kwartały wysokość zaangażowania środków obrotowych w zapasach normatywnych jest podstawą dla ich finansowania.

Przy finansowaniu normatywów obowiązuje w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw przemysłu generalna zasada częściowego pokrycia normatywu funduszami własnymi.

Fundusze własne i pasywa stałe pokrywają 70% ustalonego na dany rok na poziomie minimalnym normatywu finansowego. Pozostałe 30% przedsiębiorstwo pokrywa kredytem normatywnym (tak zwany Richtsatzplankredit) o oprocentowaniu 3,6%. Kredytem normatywnym finansuje się również środki obrotowe, zaangażowane w zapasach objętych normowaniem, do wysokości ustalonego w planie finansowym w pozostałych kwartałach normatywu finansowego. Na przykład w omawianym przedsiębiorstwie łączny normatyw finansowy podany w rocznym planie finansowym wynosił (w tysiącach marek).

Przeciętny roczny	w pierwszym kwartale	w drugim kwartale	w trzecim kwartale	w czwartym kwartale
12.310,4	12.272,6	12.544,1	12.525,8	11.888,5

W danym przypadku kwota 11.888,5 stanowi normatyw finansowy na poziomie minimalnym. Kwota w wysokości 8.322 musi być pokryta funduszami własnymi i pasywami stałymi a pozostała różnica kredytem normatywnym. Normatyw, ustalony na pozostałe kwartały, wyraża w stosunku

1) Jednolity wykaz wyrobów o dziesiętnym układzie symboliki wprowadzony zostanie u nas w roku 1961 na podstawie zarządzenia Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

do normatywu wyrażonego kwotą 11.888,5 poziom maksymalny dla danego kwartału.

Kredyt normatywny występuje więc w formie uzupełnienia częściowego pokrycia normatywu, ustalonego na poziomie minimalnym i wielkość jego (w kwocie 3.566,5) w zasadzie nie ulega w ciągu roku zmianie. Ponadto przy prawidłowym ukształtowaniu się zapasów wystąpić może kredyt normatywny, stanowiący pokrycie różnicy, jaka wynika z porównania normatywu minimalnego z normatywem maksymalnym, ustalonym na dany kwartał, na przykład w pierwszym kwartale może być to kwota 384,1 (12.272,6 — 11.888,5), w drugim kwartale kwota 655,6 (12.544,1 — 11.888,5).

O ile więc wysokość funduszy własnych i pasywów stałych nie ulega w ciągu roku zmianie, to stopień wykorzystania kredytu normatywnego będzie zmienny. Zmienność jego wynika nie tylko z różnej wysokości normatywu ustalonego w poszczególnych kwartałach, lecz także z:

a) pomniejszania jego wysokości o występujące w poszczególnych grupach zapasów stany poniżej normatywu,

b) pomniejszania ustalonego na dany kwartał normatywu o procent, w jakim zaplanowana w tym okresie produkcja nie została pokryta zamówieniami odbiorców,

c) eliminowania z zapasów normatywnych wszelkich zapasów nie znajdujących gospodarczego uzasadnienia, jak na przykład zapasy zbędne, nadmierne, trudnozbawne itp.

Omówiona zasada ustalania normatywów nie obowiązuje tych przedsiębiorstw, w których produkcja, ze względu na sezonowość dostaw surowca, trwa przez kilka miesięcy w roku, na przykład cukrownie, przedsiębiorstwa przetwarzające owoce i warzywa itd. W tych przedsiębiorstwach o wielkości zapasów decyduje urodzaj i w konsekwencji potrzeby finansowe ulegają poważnym zmianom. Obowiązuje tu zasada ustalania normatywu finansowego tylko na jednym poziomie, biorąc za podstawę kwartał, w którym występuje najniższe zaangażowanie środków obrotowych.

Zasada procentowego pokrycia normatywu funduszami i pasywami stałymi obowiązuje jednak i w tym przypadku.

Zmienne zapotrzebowanie środków w stosunku do tak ustalonego normatywu finansowego jest pokrywane kredytem sezonowym (tak zwany Saisonkredit) oprocentowanym w wysokości 1,8% lub 3,6%.

Zasada ta obowiązuje również w takich przypadkach, gdy produkcja w przedsiębiorstwie, ze względu na istniejące warunki techniczne (na przykład cegielnia polowa) trwa przez kilka miesięcy w roku. O ile natomiast w cegielni produkcja trwa przez cały rok, to pomimo okresowego wydobycia (lub dostawy) gliny zasada wyżej podana nie obowiązuje.

Ustalona w rocznym planie finansowym (uwzględniając procentowe pokrycie) nadwyżkę funduszy własnych przedsiębiorstwo obowiązane jest odprowadzić do budżetu.

W toku realizacji planu rocznego przedsiębiorstwo obowiązane jest składać jednostce nadrzędnej i bankowi finansującemu sprawozdanie miesięczne z przebiegu kształtowania się środków obrotowych i źródeł ich sfinansowania.

Na podstawie sprawozdań uzyskanych z przedsiębiorstwa jednostka nadrzędna sporządza zbiorcze sprawozdanie i przesyła je do Komisji Planowania i do banku nadzorującego działalność danej branży.

Termin złożenia tego sprawozdania przez przedsiębiorstwo mija po upływie 12 dni roboczych od zakończenia miesiąca, za który składane jest sprawozdanie. Punktem wyjściowym sprawozdania są dane zawarte w rocznym planie finansowym. Ustalone w sprawozdaniu normatywy dla środków normowanych powinny być uszeregowane w kolejności przyjętej przy sporządzaniu planu finansowego. Przedsiębiorstwo, podając dla poszczególnych grup zapasów obowiązujący na dany miesiąc normatyw, to jest normatyw na

dany kwartał, wykazuje w kolejnych kolumnach sprawozdania następujące dane:

a) różnicę pomiędzy normatywem finansowym, ustalonym na dany kwartał a sumą zapasów maksymalnych, ustalonych przy normowaniu rzeczowym dla poszczególnych materiałów. Na przykład o ile dla materiałów wchodzących w skład grupy żelaza i stali ustalono na drugi kwartał normatyw finansowy w kwocie 856 tysięcy marek, natomiast suma normatywów maksymalnych, wynikająca z indywidualnych norm rzeczowych, ustalonych dla materiałów danej grupy na poziomie maksymalnym wynosi 1.473 tysiące marek, to wynikająca z porównania różnica wynosi 617 tysięcy marek. Różnica ta stanowi podstawę dla ewentualnego uzyskania kredytu specjalnego na sfinansowanie powstałego w związku z tym zapasu ponadnormatywnego, jako gospodarczo uzasadnionego. Zapasy ponadnormatywne powstałe z tego tytułu przedsiębiorstwo wykazuje w sprawozdaniu w osobnej kolumnie.

Przedsiębiorstwo, którego produkcja ma charakter sezonowy, w kolumnie przeznaczonej dla wykazania różnicy pomiędzy ustalonym na dany kwartał normatywem finansowym a sumą zapasów maksymalnych, podaje wartość zapasów wynikającą z planu finansowania działalności sezonowej. Do wysokości podanej wartości istnieje podstawa dla uznania powstałego z tego tytułu zapasu ponadnormatywnego za zapas gospodarczo uzasadniony.

W następnych kolumnach sprawozdania przedsiębiorstwo podaje wielkość przychodu w miesiącu sprawozdawczym i faktyczny stan zapasów na koniec miesiąca sprawozdawczego.

W dalszych kolumnach przedsiębiorstwo podaje szczegółowy podział występujących zapasów ponadnormatywnych z rozbiciem ich na zapasy gospodarczo uzasadnione i nie uzasadnione.

Zapasy gospodarczo uzasadnione, stanowiące podstawę do uzyskania na okres 30 dni kredytu bankowego (Sonderkredit) dzielą się na:

a) zapasy powstałe w wyniku spiętrzonych dostaw sezonowych lub dostaw z importu,

b) zapasy powstałe z przekroczenia planu produkcji lub z zadań zwiększonych przez jednostkę nadrzędną,

c) zapasy utrzymujące się w granicach ustalonych, dla poszczególnych materiałów lub grup materiałowych, norm maksymalnych, to jest zapasów na poziomie maksymalnym.

Zapasy gospodarczo nie uzasadnione dzielą się na:

a) zapasy powstałe w wyniku przejściowych trudności i ze względu na przejściowy ich charakter mogą być w drodze wyjątku kredytowane przez bank kredytem na potrzeby nadzwyczajne. O ile bank wyrazi zgodę na kredytowanie tych zapasów, to przedsiębiorstwo składa szczegółowy plan likwidacji tych zapasów i musi ściśle przestrzegać podane w nim terminy,

b) zapasy, które — jako zbędne — przedsiębiorstwo zgłosiło do dyspozycji jednostki nadrzędnej lub do centrali handlowej.

W dwóch ostatnich kolumnach sprawozdania przedsiębiorstwo wykazuje wielkość prawidłowych zapasów, mieszczących się w ramach normatywów planowanych dla poszczególnej grupy towarów i w ostatniej kolumnie — występujące w danej grupie stany poniżej normatywne. Na podstawie danych zamieszczonych w tych dwóch kolumnach ustala się, po pomniejszeniu wykazanej wartości zapasów normowanych o wartość zapasów poniżej normatywnych, faktyczną wartość zapasów normowanych, będących podstawą do ustalenia wysokości kredytu normatywnego.

Na odwrotnej stronie tego sprawozdania przedsiębiorstwo podaje, w oparciu o dane księgowe, źródła sfinansowania środków obrotowych zaangażowanych na koniec miesiąca

sprawozdawczego, wskazując równocześnie w jakim stopniu wykorzystany kredyt znajduje pokrycie w stanach aktywowanych. W tej części sprawozdania zawarta jest zbiorcza analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa z podaniem stanów pozostałych środków nienormowanych i równoczesnym szczegółowym wyliczeniem z jakich źródeł zostały pokryte wszystkie zaangażowane w przedsiębiorstwie środki obrotowe. O ile chodzi o kredyty bankowe, to poza wspomnianym kredytem normatywnym i kredytem specjalnym oraz kredytem sezonowym na zapasy ponadnormatywne, przedsiębiorstwo może na uzupełnienie swych potrzeb finansowych korzystać z innych rodzajów kredytów. Na należności z tytułu dostaw i usług przedsiębiorstwo może w ramach prawidłowego cyklu inkasowego uzyskiwać kredyt inkasowy (Forderungskredit) o oprocentowaniu w wysokości 1,8‰.

Jeśli dobrze pracujące przedsiębiorstwo znajdzie się w trudnościach płatniczych, może na podstawie złożonego wniosku uzyskać z banku finansującego kredyt udzielany dla przedsiębiorstw uprzywilejowanych tak zwany Vorzugskredit o oprocentowaniu w wysokości 3,6 lub 5,4‰.

Kredyt nie spłacony w terminie stanowi zadłużenie przeterminowane wobec banku (Überfälligkeitkredit). Od takiego kredytu nalicza się odsetki w wysokości od 8—12‰.

O ile bank finansujący stwierdzi, że dane zamieszczone w tym sprawozdaniu nie odpowiadają stanowi faktycznemu, wynikającemu z ewidencji bankowej lub z zapisów dokonanych w księgowości przedsiębiorstwa, to wstrzymuje udzielenie nowych kredytów do czasu bliższego zbadania przyczyn występujących rozbieżności.

Reasumując należy stwierdzić, że istniejący w Niemieckiej Republice Demokratycznej system normowania i planowania zapasów oraz pokrywania potrzeb finansowych przedsiębiorstw przemysłowych powstał pod wpływem:

a) szukania rozwiązań, pozwalających na bieżącą ocenę kształtowania się zapasów,

b) dążeń do stworzenia bankom finansującym możliwości ekonomicznego oddziaływania kredytem na prawidłowy przebieg gospodarki zapasami w przedsiębiorstwie.

Należy stwierdzić, że system ten zmusza kierownictwo przedsiębiorstwa do bieżącego interesowania się wysokością środków obrotowych angażowanych w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa oraz interesowania się źródłami, z jakich środki te zostały sfinansowane.

Istniejący system pozwala bankowi na dokonywanie wnikliwej oceny kształtowania się zapasów i na prowadzenie właściwej polityki kredytowej.

T. Choliński

Z ruchu usprawnień w Niemieckim Banku Biletowym

Na przełomie sierpnia i września bieżącego roku w oddziałach Niemieckiego Banku Biletowego w NRD przebywała delegacja Narodowego Banku Polskiego, która w ramach współpracy i wymiany doświadczeń pomiędzy bankami centralnymi krajów obozu socjalistycznego miała za zadanie zapoznać się z problematyką organizacji i techniki pracy w tym banku.

Podczas pobytu naszego w oddziale w Zwickau uwagę naszą zwróciły ogłoszenia wypełniające dość dużą oszkloną tablicę. Jak się okazało wszystkie ogłoszenia dotyczyły pracowniczego ruchu usprawnień i dzieliły się na swego rodzaju trzy oddzielne części.

Część pierwsza ogłoszeń obejmowała hasła propagandowe i informacje opracowane pod kątem widzenia zainteresowania pracowników ruchem usprawnień. Wydaje mi się, że — ze względu na ich wymowę — ogłoszenia te warto przytoczyć w całości:

„Każdy wniosek usprawnieniowy to przyczynek do ulepszenia zarządzania.

Budowa socjalizmu w NRD wymaga twórczej współpracy wszystkich pracowników. Ruch usprawnień jest ważnym czynnikiem nawiązania tej współpracy. Jest on jednocześnie wyrazem pozytywnej, pomocnej krytyki, urzeczywistniającej hasło — **planuj z nami, pracuj z nami, rządź z nami!**

Dla zachęcenia autorów wniosków i dla zainteresowania ruchem usprawnień większej ilości pracowników postanowiono, aż do odwołania, niezależnie od ostatecznego załatwienia i oceny wniosku usprawnieniowego, **natychmiast po jego wpływie wręczyć wnioskodawcy nagrodę książkową.**

Falszywe poglądy, które należy zwalczać!

1. Praca w Niemieckim Banku Biletowym jest doskonale zorganizowana; niewiele więc jest do zmienienia lub ulepszenia.
2. Proponowanie usprawnień nie ma celu, ponieważ każdy śmiały wniosek zostaje odrzucony.
3. Pracownicy placówek centralnych mają o wiele większe możliwości wpływu na decyzje.

4. Dla usprawnienia czegoś wewnątrz oddziału nie potrzeba składać wniosku usprawnieniowego.

Zrealizowane wnioski usprawnieniowe pracowników, które wykazują fałszywość tych poglądów:

1. Zasada dwuosobowego podpisywania wszystkich potwierdzeń przyjęcia wpłaty gotówkowej należy do przeszłości.

2. Zerwano z tradycją dwukrotnego przeliczania biletów bankowych (uwaga: obecnie obowiązuje zasada liczenia tylko „na jedną rękę” bez względu na wysokość odcinków biletów bankowych. Tylko 5‰ paczek sprawdza się przeliczając je na „drugą rękę”).

3. Zreorganizowano tryb rozliczeń bezgotówkowych.

4. Dyskutuje się aktualnie nad uproszczeniem trybu rozliczeń międzyoddziałowych.

5. Zlikwidowano, usprawniono lub ulepszono wiele sprawozdań statystycznych i opisowych.

6. Ponownie zostały zmienione metody oddziaływania kredytem na gospodarkę.

7. Niektóre lokalne usprawnienia przebiegu pracy w poszczególnych oddziałach zostały przeniesione do innych oddziałów.”

Dla polskiego czytelnika przykłady te mogą być niewystarczające, ponieważ nie podają kto był autorem usprawnień. W Niemieckim Banku Biletowym istnieje jednak zwyczaj, że w zarządzeniach banku, wprowadzających zmiany lub nowe pomysły — o ile zostały one wprowadzone z inicjatywy pracowników jakiegoś oddziału — z reguły wymienia się w zarządzeniu dany oddział jako wnioskodawcę.

Część druga ogłoszeń nosiła tytuł: **„Pytania wymagające odpowiedzi w formie wniosków usprawnieniowych”**. Pytania te, jako aktualną tematykę usprawnień, opracowały różne wydziały (sektory) centrali. Formę i treść tych pytań najlepiej ilustrują następujące przykłady:

„Wydział Planowania i Koordynacji”.

Za pomocą jakich nowych metod pracy można by spowodować, by plany banku, a szczególnie plan kredytowy, stały się jeszcze silniejszą podstawą pracy banku?

Jak można jeszcze lepiej wykorzystać system znaków rozpoznawczych, (znaki branżowe i znaki oddziałów) dla planowania i analizy?

Jak szybciej i dokładniej opracowywać sprawozdania?

Jak ulepszyć system rachunków bankowych (także dla zakładów produkcyjnych) pod kątem widzenia potrzeby dostarczania inspektorom kredytowym szybkich i dokładnych danych dla rozpoznawania zachodzących w przedsiębiorstwach odchyleń od planów?

Jak można by osiągnąć uproszczenie techniki kredytowania (przeksięgowywania, regulacje stanów, prowadzenie podrachunków)?

Wydział Ogólny Operacji Zagranicznych

Jak zorganizować skuteczną współpracę wydziałów operacji zagranicznych i wydziałów kredytów w oddziałach w celu wzmocnienia oddziaływania na przedsiębiorstwa eksportowe w kierunku polepszenia jakości, ilości i asortymentu eksportu?

Wydział Organizacji

Jakie techniczne środki pomocnicze należy wprowadzić w celu zmechanizowania prac dotychczas jeszcze wykonywanych ręcznie?

Jak najlepiej zorganizować przebieg prac w dniach wzmó- żonych wpłat i wypłat kasowych?

Jak zabezpieczamy się przed godzinami nadliczbowymi w dniach szczególnie wzmó- żonej ilości pracy?

Co należy zrobić, aby zużycie formularzy utrzymać w granicach niezbędnych, odpowiadających w zasadzie ilości operacji?

W jaki sposób osiągamy zmniejszenie ilości reklamacji zawinionych?

W jaki sposób można racjonalnie sporządzać sprawozdania statystyczne przy pomocy maszyn księgujących?

Wydział Księgowości Bilansowej i Kontroli Wewnętrznej

Jak można zwiększyć skuteczność kontroli wewnętrznej; której kontrole mają charakter formalny¹⁾ i jakich brak?

Jakie uproszczenia są jeszcze możliwe w zakresie planowania finansowego w oddziale i jak można ustalić ogólne wskaźniki dla wydatków (na przykład koszty materiałów biurowych na jednego pracownika)?

W trzeciej części ogłoszeń podano wiele informacji dotyczących wniosków usprawnieniowych zgłoszonych przez pracowników oddziału w Zwickau. Informacje te miały następującą formę: „Podziękowanie i wyrazy uznania dla naszych autorów wniosków usprawnieniowych”.

Wnioski aktualnie dyskutowane

Koleżanka U. D. proponuje, by dokumenty uznaniowe dla przedsiębiorstwa o dużych obrotach układać oddzielnie natychmiast przy pierwszym sortowaniu; dzięki temu zaoszczędzi się pracy.

Kolega H. S. proponuje, by w celu zabezpieczenia się przed pozostawieniem w kopercie załącznika lub pisma zastosować skrzynkę z lampą dla prześwietlania kopert w komórce pocztowej podczas ich następnej kontroli; dzięki temu kontrola będzie szybsza i dokładniejsza.

1) W Niemieckim Banku Biletowym wewnętrzną kontrolę okresową przeprowadza się według centralnie ustalonego „minimalnego planu kontroli”, uzupełnionego w miarę potrzeby przez dyrektora oddziału okręgowego (oddział wojewódzki) i przez dyrektora oddziału.

Kolega W. O. proponuje, by największą z kas wieczorowych zamykać o godzinie 19¹⁵, to jest o piętnaście minut wcześniej od innych kas w oddziale; pozwoli to na sprawne przejęcie wpłat z obu pozostałych kas bez przedłużania czasu pracy.

Koleżanka H. L. proponuje, aby sumy przechodnie opisywać w primanocie jednolicie i w sposób uproszczony używając do tego celu odpowiedniego stempla, zamiast oznaczania ich pismem ręcznym, jak to robiono dotychczas.

Dlaczego nikt na to wcześniej nie zwrócił uwagi?

Koleżanki E. H. i I. L. zaproponowały połączenie przy opracowywaniu zobowiązań inkasowych dwojakich czynności, a mianowicie odbijania datownikiem terminu płatności bądź złożenia zastrzeżeń i umieszczania skrótu podpisu pracownika. Treść datowników uzupełniono numerami rozpoznawczymi odnośnych pracowników, dzięki czemu odpadła potrzeba ręcznego zamieszczania parafy. Na podstawie obliczenia zaoszczędzonego czasu przyznano im nagrodę łączną w wysokości 25 marek.

Walka o uznanie słuszności wniosków

Kolega H.M. zaproponował, aby — wobec zniesienia obowiązku plombowania wiązek banknotów i woreczków z bilonem — zrezygnować również z przekłuwania woreczków dla związania, co zabiera sporo czasu.

W wyniku konsultacji z kilkoma oddziałami wniosek został odrzucony z powołaniem się na niebezpieczeństwo obsunięcia się sznurka z woreczka.

Pracownicy grupy kasowo-skarbcowej oddziału w Zwickau nie podzielają tej opinii. Sądzą oni bowiem, że jeżeli nawet oszczędności materialne z tego tytułu są niewielkie, to jednak nakład pracy przy dwukrotnym przekłuwaniu jest poważny; praktyka zaś nie potwierdza obawy obsunięcia się sznurka. Z tego względu podniesiono zastrzeżenia przeciwko decyzji odrzucającej wniosek.

Od razu dwa wnioski

Koleżanka L. S. zaproponowała, by przy obrocie zamiejscowym — przed rozpoczęciem kontroli poszczególnych kwot — najpierw wszystkie awizy zestawzić na taśmie maszynowej i uzgodnić. Tryb ten eliminuje potrzebę „odhaczania” pozycji i jednocześnie ułatwia kontrolerowi odszukanie konkretnej różnicy w przypadku stwierdzenia niezgodności.

Za usprawnienie wypłacono nagrodę gotówkową w wysokości 35 marek.

Poza tym koleżanka ta zaproponowała, by przy wyksięgowywaniu różnic do wysokości 1.000 marek zaniechać słownego opisywania różnicy i ograniczyć się do podania jej pierwotnej daty i oznaczenia „przekroju”.

Za oszczędności uzyskane dzięki temu wypłacono, jako nagrodę minimalną, kwotę 25 marek.

A gdzie twój wniosek usprawnieniowy?

Przytoczone powyżej ogłoszenia stanowią tylko część zamieszczonych na wspomnianej tablicy w oddziale w Zwickau. Wydaje się, że wystarczają one dla zorientowania czytelników w formach propagandy ruchu usprawnień w Niemieckim Banku Biletowym.

Do podania powyższych przykładów skłoniła mnie chęć zainteresowania tymi formami propagandy komisji usprawnień przy oddziałach wojewódzkich oraz rad miejscowych. Organizacja ruchu usprawnień w NBP, jak wiadomo, w roku 1960 wkroczyła na nowe tory. Powołano nowe komisje

usprawnień, które poszukują najwłaściwszych dróg dla pobudzenia rozwoju ruchu usprawnień.

Komisja Usprawnień w Centrali rozesłała za pośrednictwem Departamentu Organizacji do oddziałów wojewódzkich tematykę usprawnień, ale to nie wystarcza. Tematyka, przykłady usprawnień i informacje o projektach złożonych muszą docierać do każdego pracownika i muszą być stale odnawiane i omawiane w poszczególnych zespołach. W żadnym ze zna-

nych mi oddziałów NBP nie napotkałem dotychczas śladów działalności propagandowej i informacyjnej odnośnie usprawnień pracowniczych. Wydaje mi się, że obecnie są warunki do tego, by zerwać z postawą bierną i wyczekującą na pomoc w tym zakresie lub polecenia z góry. Przykład działalności naszych kolegów w oddziałach Niemieckiego Banku Biletowego powinien nas do tego zachęcić.

S. Szałowski

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Uwagi o organizacji pracy kredytowej w oddziale operacyjnym

Złożoność i ogrom problemów organizacji pracy pionu planistyczno-kredytowego uniemożliwiają próbę ujęcia całości zagadnienia w ramach jednego artykułu. Chciałbym omówić jedynie parę wybranych zagadnień w nawiązaniu do niezmiernie interesujących artykułów — S. Szałowskiego, B. Jasińskiego, R. Michejdy i M. Szudka¹⁾. Na wstępie należy zaznaczyć, że materiał poznawczy ograniczony jest jedynie do ram jednego oddziału, stąd również ograniczona jest reprezentatywność niektórych tendencji, które być może związane są ze specyfiką terenu.

Wydaje się, że podstawowym zagadnieniem, od którego należy rozpocząć wszelkie rozważania dotyczące organizacji pracy kredytowej jest skonkretyzowanie aktualnej koncepcji organizacyjnej inspektora kredytowego, możliwie precyzyjne określenie jego zadań, jego postawy i jego kwalifikacji. Inspektor kredytowy sprzed roku 1958 i obecnie, to dwie różne postacie. Dawniej był to wykonawca ścisłych przepisów, zainteresowany zasadniczo tylko sferą finansowania eksploatacji kontrolowanych przedsiębiorstw. Zagadnienia kapitalnych remontów i kontroli funduszu płac były objęte zakresem odrębnych, wyspecjalizowanych komórek organizacyjnych, a cały skomplikowany odcinek finansowania inwestycji był w ogóle poza zasięgiem działalności Narodowego Banku Polskiego. W okresie ostatnich trzech lat nastąpiły liczne zmiany ilościowe i jakościowe, które w zasadniczy sposób zmieniły pozycję i rolę inspektora kredytowego.

Już reforma ze stycznia 1958 roku, wprowadzająca nowy system kredytowania, bardziej ramowy, elastyczniejszy, wymagała zasadniczego przestawienia się inspektora kredytowego, przestawienia jego sposobu patrzenia na przedsiębiorstwo. Kolejne rozszerzenie zakresu czynności inspektora o merytoryczną kontrolę wstępną i następną funduszu płac i o kontrolę inwestycji zdecentralizowanych — stworzyło sytuację, w której przedmiotem analizy i oddziaływania jest całość problematyki finansowo-ekonomicznej kontrolowanych przedsiębiorstw. Jednocześnie utarła się w sposób zupełnie wyraźny praktyka bezpośredniego włączania Narodowego Banku Polskiego do wykonywania doraźnych zadań bądź to o charakterze „awaryjnym”, związanych z okresowymi, poważniejszymi nieprawidłowościami w gospodarce narodowej, bądź to o charakterze antycypacyjnym, mającym za zadanie skierowanie tendencji gospodarczych w prawidłowe łożysko, zapobieżenie możliwym nieprawidłowościom, wreszcie o charakterze kontrolno-statystycznym.

W wyniku tych wszystkich zmian i tendencji musiała się również zmienić teoretyczna koncepcja organizacyjna inspektora kredytowego. Anachronizmem stała się sama nazwa, bowiem analiza wniosku kredytowego, analiza działalności finansowej przedsiębiorstwa pod kątem decyzji kredytowej jest w chwili obecnej tylko jednym z elementów pracy inspektora kredytowego. Metodyka analizy ekonomicznej, zarówno w zakresie kształtowania się zapasów jak i inwestycji i funduszu płac musiała przybrać charakter nieomal badawczy. Inspektor kredytowy stał się więc, w założeniu teoretycznym, niejako połączeniem pracownika analitycznego i jak najbardziej operatywnego działacza, który wyniki swoich badań ekonomicznych wykorzystuje dla wyciągnięcia konkretnych wniosków, inspirowanie metodę ich realizacji i egzekwuje ich wykonanie. Przy tym wszystkim szeroka gama problematyki wymagająca od niego wiadomości fachowych, ogólnoekonomicznych, finansowych i technologicznych. To postulowane połączenie temperamentu analityka, a więc człowieka refleksji, z temperamentem działacza, a więc człowieka czynu, jest chyba najbardziej trudne do praktycznego zrealizowania.

Należy zwrócić uwagę na to, że praktyczny zakres kompetencji inspektora kredytowego jest bardzo duży, nie ma przecież fizycznej możliwości sprawdzenia na przykład wyników inspekcji na drugą rękę. W przeważającej ilości przypadków dyrektor oddziału zatwierdza opinie inspektora bez możliwości pełnego sprawdzenia ich zasadności, analizując jedynie poprawność rozumowania inspektora na odcinku — stan faktyczny — wniosek. To znowu postuluje, obok wysokich kwalifikacji intelektualnych, wysoki poziom wyrobienia ideowo-politycznego i nierozzerwalnie z tym związanego — poziomu moralnego. Jak więc z tego wynika, inspektor kredytowy, według aktualnych potrzeb, to ekspert gospodarczy o bardzo wysokich kwalifikacjach, a jednocześnie działacz gospodarczy. I chyba właśnie nazwa „ekspert gospodarczy” jest najbardziej właściwa, oddająca istotę pracy dotychczasowego inspektora kredytowego.

W jakim stopniu teoretyczna koncepcja organizacyjna inspektora kredytowego, wydedukowana na podstawie zadań instrukcyjnych, zarządzeń i wytycznych, jest realizowana, lub jakie muszą zaistnieć warunki, aby można ją było zrealizować?

Odpowiedź na to pytanie, to wkroczenie przede wszystkim w specyficzną sferę problematyki organizacyjnej, moim zdaniem w ostatecznym rozrachunku decydującą, w sferę polityki kadrowej.

Ekspert gospodarczy musi więc mieć przede wszystkim wyższe studia lub wieloletnią praktykę ekonomiczną, poza tym stale, systematycznie musi podnosić poziom swego wykształcenia. Ustalone od paru lat kierunki polityki kadrowej w pełni doceniają zasadę doboru wysoko kwalifikowanego perso-

1) B. Jasiński — O organizacji pracy kredytowej w oddziałach operacyjnych. Wiadomości NBP Nr 7/60, strona 343.

S. Szałowski — Wyzwolenie rezerw pracy dla usprawnienia działalności oddziałów Banku. Wiadomości NBP Nr 8/60, strona 380.

M. Szudek — Bilans pracy inspektora kredytowego. Wiadomości NBP Nr 9/60, strona 452.

R. Michejda — O potrzebie i możliwościach organizacji pracy w pionie planistyczno-kredytowym. Wiadomości NBP Nr 11/60, strona 517.

nelu dla planu planistyczno-kredytowego. Są jednak bardzo poważne trudności praktyczne w realizacji tych kierunków, choć ilość pracowników z wyższymi studiami zwiększyła się znacznie.

Sytuację w Warszawie pogarsza fakt zakazu zatrudniania absolwentów wyższych szkół ekonomicznych w mieście stołecznym, co uniemożliwia planowanie długofalowe w przeszkalaniu nowego narybku. Na pewno, generalnie rzecz biorąc, zasada ta jest słuszna, biorąc pod uwagę nierównomierność nasilenia Stolicy i ośrodków terenowych absolwentami wyższych uczelni, jednak dla jednostek warszawskich, zgłaszających systematyczne zapotrzebowanie na pracowników o wyższych kwalifikacjach, stan ten oznacza poważną trudność poprawienia struktury zatrudnienia. Jak więc z tego widać, podstawowy element organizacyjny, prawidłowy dobór kadr, stanowi w chwili obecnej specjalnie trudny odcinek.

Problem następny, to doszkalanie kadr już zaawansowanych. Zdobywanie kwalifikacji eksperta gospodarczego, nawet dla wieloletniego pracownika kredytowego, wymaga stałego uczenia się. Należy jednak zastanowić się czy w ogóle zakres wiedzy, obejmujący całość analizy finansowej działalności eksploatacyjnej, całość problematyki inwestycyjnej, łącznie z oceną efektywności inwestycji, i wreszcie olbrzymia dziedzina problematyki płac i zatrudnienia jest możliwa do dogłębnego opanowania niejako w skali społecznej, bo obejmującej parutysięczną rzeszę inspektorów kredytowych Narodowego Banku Polskiego.

W szczególności niezwykle skomplikowana, pod względem formalno-prawnym jak i merytorycznym, jest cała dziedzina finansowania inwestycji, która urosła do zupełnie równorzędnego problemu z finansowaniem działalności eksploatacyjnej. Stopień szczegółowości w znajomości obowiązujących przepisów i zarządzeń, wymagany od inspektora kredytowego, jest tego rzędu, że praktycznie przekracza możliwości poznawcze jednego człowieka, wyjąwszy oczywiście jednostki wyjątkowe, które potwierdzają tylko regułę. Z tego stwierdzenia należy wyciągnąć pewne konsekwencje organizacyjne. Zadania stawiane przed Bankiem muszą być wykonane, dlatego też nie mogą być brane pod uwagę możliwości jakichś zasadniczych zmian w zakresie oddziaływania Banku.

Pozornie radykalnym wyjściem z tej antynomii byłoby funkcjonalne wyodrębnienie problematyki inwestycji i funduszu płac w odrębnych komórkach organizacyjnych. Jednak takie rozwiązanie utrudniłoby znów inspektorowi kredytowemu całościowe, retrospektywne spojrzenie na przedsiębiorstwo. Dlatego też wydaje się, że można byłoby zaproponować następującą koncepcję kompromisową — inspektor kredytowy, a raczej ekspert gospodarczy, kontroluje zasadniczo całość problematyki finansowo-ekonomicznej przedsiębiorstwa, w oddziale są jednak eksperci specjaliści od problematyki kontroli funduszu płac, zatrudnienia i finansowania inwestycji. Kwalifikacje eksperta w zakresie inwestycji zasadniczo mieściłyby się w sferze prawno-ekonomicznej, w niektórych oddziałach prawdopodobnie jednak musiałby się znaleźć również i ekspert o kwalifikacjach techniczno-ekonomicznych. Zadania tych ekspertów specjalistycznych polegałyby na interpretacji przepisów, wyjaśnianiu wątpliwości, programowaniu prac ze swego zakresu w skali oddziału, przeprowadzaniu — wspólnie z inspektorem kredytowym lub samodzielnie — badań i analiz w bardziej skomplikowanych przypadkach.

Ekspersi specjaliści od inwestycji musieliby również opiniować każdy wniosek kredytowy z tego zakresu. Sądzę, że ilość takich ekspertów w oddziałach powinna wahać się od dwóch do czterech, pięciu — w zależności od wielkości oddziału, ilości przedsiębiorstw, wagi inwestycji itd.

Koncepcja ta godzi postulat odpowiedzialności inspektora za całość problematyki kontrolowanych przez niego przed-

sięwzięciach, z jednoczesnym postulatem pogłębienia zagadnień dotyczących tych odcinków, które inspektor kredytowy może znać w sposób bardziej ogólny niż problemy eksploatacji. Pomoc, współudział, rada eksperta-specjalisty, zagwarantują pogłębienie poziomu pracy i rozwiążą jednocześnie pozorną kwadraturę koła dylematu. Realizacja tej koncepcji prawdopodobnie nie mogłaby się obyć bez pewnego, choć niezbyt dużego, wzrostu etatów.

Konsekwentne dostrojenie wszystkich elementów organizacyjnych do koncepcji organizacyjnej inspektora kredytowego — eksperta gospodarczego — wymaga oczywiście likwidacji zupełnego anachronizmu, jakim jest fakt, że według tabeli płac inspektor kredytowy posiada normowany, a więc siedmiodzinny czas pracy. Charakter pracy działacza gospodarczego stoi w jaskrawej sprzeczności z tą zasadą. Ileż konferencji, choćby na przykład samorządu robotniczego w przedsiębiorstwach kontrolowanych, odbywa się po południu, który z inspektorów jest w stanie w ciągu godzin pracy przestudiować zarządzenia, wytyczne, materiały szkoleniowe, który z inspektorów zmieści się w normowanym czasie pracy w okresie kwartalnych wniosków kredytowych?

Inna rzecz, że w niewielu oddziałach znajduje się dokumentacja do ilości godzin nadliczbowych, przepracowanych przez inspektorów kredytowych, powszechna jest bowiem praktyka nie zlecania pracy w godzinach nadliczbowych. Inspektor kredytowy musi być pracownikiem o nienormowanym czasie pracy, nie wykonuje on bowiem ściśle wymierzonych czynności, dających się zamknąć w określonych godzinach pracy.

Ważnymi elementami prawidłowego ustawienia kredytowania jest programowanie prac w nawiązaniu do wytycznych, mających na celu praktyczną realizację założeń planu kredytowego i w nawiązaniu do długofalowej polityki prowadzonej przez oddział Banku w stosunku do każdego przedsiębiorstwa. W IX Oddziale Miejskim w Warszawie problem ten praktycznie rozwiązany został w sposób następujący: na podstawie kwartalnych wytycznych Prezesa Banku i dyrektora oddziału wojewódzkiego do planu kredytowego i planu kasowego oraz szczegółowej analizy wykonania oddziałowych planów kredytowania i planu kasowego opracowywane są wytyczne w formie zarządzenia dyrektora oddziału. Zarządzenie to omawia aktualne kierunki polityki kredytowej w stosunku do poszczególnych branż, a w odosobnionych, specjalnie ważnych przypadkach, w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw, na najbliższy kwartał. Wytyczne te stanowią obowiązującą dyrektywę dla inspektorów kredytowych przy opiniowaniu wniosków kredytowych i opracowywaniu planów pracy.

W celu umocnienia zasady planowości w pracy kredytowej inspektorzy kredytowi opracowują w stosunku do każdego przedsiębiorstwa, w którym występują poważniejsze nieprawidłowości, roczne plany działania. Plan działania jest generalną wytyczną, wskazującą kierunek prac nad poprawą sytuacji gospodarczej i finansowej przedsiębiorstwa. Zadania umieszczone w planie działania sformułowane są w sposób ogólny, bez ściślejszego sformułowania metod oddziaływania i terminów wykonania. Podstawą opracowania planu działania jest analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa za rok ubiegły i analiza planów finansowych na rok bieżący na tle wytycznych Prezesa Banku do planu kredytowego i planu kasowego. Na podstawie opracowanych planów działania, kwartalnych wytycznych dyrektora oddziału i wyników bieżącej analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, inspektorzy opracowują kwortalne plany pracy, zasadniczo w stosunku do każdego przedsiębiorstwa. Kwortalne plany pracy przewidują konkretne czynności do wykonania w ściśle oznaczonym terminie, oczywiście z wyłączeniem czynności powtarzalnych w każdym kwartale, przewidzianych instrukcjami służbowymi.

Plany jednostkowe zatwierdzane są przez naczelnika wydziału, który może również, na wniosek starszego inspektora, kierującego stanowiskiem pracy, zwolnić inspektora od opracowywania planu pracy w stosunku do konkretnego przedsiębiorstwa, o ile gospodarka finansowa tego przedsiębiorstwa nie wykazuje nieprawidłowości.

Na podstawie jednostkowych planów pracy naczelnik wydziału opracowuje ramowy, zbiorczy kwartalny plan pracy, który akceptuje dyrektor oddziału.

Wykonanie planów działania i planów pracy analizowane jest przez komisję kredytową, przy okazji załatwiania wniosków kwartalnych. Komisja kredytowa zgłasza również swoje postulaty do umieszczenia ich w planie działania lub w planie pracy.

Wykonanie kwartalnego planu pracy i rocznego planu działania jest przedmiotem kontroli wewnętrznej, przeprowadzanej przez naczelnika wydziału i kierujących stanowiskami pracy.

Niezależnie od omówionego powyżej systemu planowania pracy kredytowej oddział opracował program czynności inspektora kredytowego w zakresie kredytowania przedsiębiorstw, kontroli funduszu płac, finansowania i kontroli inwestycji oraz kapitałnych remontów. Programy te precyzują czynności powtarzające się okresowo, ustalając jednocześnie szczegółowo ich zakres i instrukcyjne terminy wykonania.

Przedstawiony w ogólnych zarysach system organizacji pracy wydziału planowania i kredytów ma na celu przede wszystkim realizację zasady planowości, trafności doboru tematyki pracy zarówno pod kątem jej powiązania z dyrektywami wynikającymi z założeń planu kredytowego jak i potrzeb związanych z sytuacją finansową konkretnych przedsiębiorstw. System ten, stosując zasadę programowania prac, wartościuje przede wszystkim najważniejsze z nich. W tym sensie występuje również realizacja postulatu stawianego przez R. Michejdę, a dotyczącego tak zwanej hierarchizacji zadań²⁾.

Tym niemniej uważam, że hierarchizacja zadań, jako praktyczna koncepcja metodologiczna, rozwiązująca na szczeblu oddziału dylemat dysproporcji pomiędzy zadaniami, a środkami, posiada bardzo ograniczoną przydatność. Dla udowodnienia tej tezy należy dokonać szczegółowej analizy zadań inspektora kredytowego. Zadania te można podzielić na pewne określone grupy.

Grupa A. Zadania podstawowe, powtarzające się periodycznie lub występujące doraźnie z inicjatywy przedsiębiorstwa. Zadania te unormowane są ogólnobankowymi aktami normatywnymi i z reguły obwarowane są terminami. Wymienić tu należy: analizę planów techniczno-ekonomiczno-finansowych, analizę rocznych i kwartalnych planów funduszu płac, analizę rocznego planu inwestycji, sporządzanie materiałów analityczno-statystycznych (arkusz analityczno-ewidencyjny) analizę kwartalnych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, cyfrową i opisową sprawozdawczość kwartalną, ocenę i załatwianie kwartalnych i dodatkowych wniosków kredytowych, dotyczących eksploatacji i wniosków kredytowych, dotyczących inwestycji, analizę rzeczowo-finansowych planów inwestycyjnych, notyfikację umów inwestycyjnych, kontrolę zabezpieczenia udzielonych kredytów, regulację kredytu na należności inkasowe, okresową kontrolę następną funduszu płac, prowadzenie ewidencji bieżącej, czynności manipulacyjne, związane z uruchamianiem kredytów, czy na przykład wypłat z funduszu zakładowego, studiowanie zarządzeń i wytycznych,

kontakty z przedsiębiorstwami w oddziale i inne konkretne czynności, przewidziane przepisami szczegółowymi. Liczne z tych czynności wymagają przeprowadzania badań w przedsiębiorstwie.

Grupa B. Zadania wynikające z kwartalnych wytycznych Prezesa Banku i dyrektora oddziału wojewódzkiego, wykazujące zbieżność tendencji ogólnokrajowych z tendencjami lokalnymi w zasięgu działalności oddziału lub ustalające potrzebę ustosunkowania się do zjawisk, co do których oddział nie posiada aktualnego rozeznania.

Grupa C. Zadania wynikające z konkretnych, dodatkowych zarządzeń Prezesa Banku, wydawanych poza wytycznymi kwartalnymi, na przykład — zarządzenie Nr A/33, dotyczące przeszacowania, w związku ze zmianą cen artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych, zarządzenie Nr A/37, dotyczące zadań oddziałów w zakresie powszechnej rewizji założeń i dokumentacji projektowo-kosztorysowej inwestycji planu pięcioletniego, zarządzenie Nr A/38, A/40 i inne. Wszystkie te zarządzenia, obok poleceń wykonania dodatkowych czynności, poza wymienionymi w grupie A i B, ustalają również dodatkową sprawozdawczość obwarowaną konkretnymi terminami.

Grupa D. Zadania wynikające z doraźnych poleceń Centrali Banku, oddziałów wojewódzkich, władz i instancji terenowych, głównie ankiety, polecenia zbadania dodatkowych zagadnień, dodatkowa wycinkowa sprawozdawczość, ograniczona do pewnych branż lub wybranych tematów, opiniowanie projektów zarządzeń.

Grupa E. Zadania wynikające z analizy wykonania oddziałowego planu kredytowania i analizy bilansów przedsiębiorstw, w powiązaniu z decyzjami kredytowymi.

Grupa F. Zadania wynikające z długofalowego planu działania oddziału w stosunku do kontrolowanego przedsiębiorstwa, będące wyrazem konsekwentnej polityki oddziału.

Grupa G. Opracowania wewnętrzne, potrzebne dla celów statystyki wewnątrzoddziałowej, dla opracowania projektu planu kasowego, dla zorganizowania konferencji o większym zasięgu, udział w konferencjach samorządu robotniczego, w naradach bilansowych, itd.

Przedstawiona struktura zadań z wystarczającą dokładnością, dla naszych rozważań, wyczerpuje zakres czynności inspektora kredytowego. Należy się teraz zastanowić, które zadania mogą być poddane przez dyrektora oddziału operacyjnego zabiegom „hierarchizacji”, a więc, które „mogą być przesunięte na okres późniejszy, a które muszą być wykonane bieżąco”³⁾.

Cała grupa „A” reprezentuje zadania obligatoryjne, które muszą być wykonane terminowo, na przykład: w terminie do dnia 5 drugiego miesiąca po zakończeniu kwartału, a wyjątkowo za zgodą dyrektora oddziału, termin ten może być przesunięty o dziesięć dni, muszą być rozpatrzone kwartalne wnioski kredytowe, wnioski dodatkowe muszą być załatwione w ciągu pięciu dni od daty ich złożenia, w okresach dekadowych musi być przeprowadzona regulacja kredytu na należności, analizy planów są również obwarowane terminami itd. Nie ma w tej grupie zadań, które dyrektor oddziału jest władny przesunąć choćby o jeden dzień. Każde odchylenie od tej zasady stanowi wyraźne przekroczenie przepisów.

Podobnie sytuacja wygląda z grupami „B”, „C”, i „D” — konkretne, terminowe zarządzenia, dyspozycje Prezesa Banku, dyspozycje Centrali Banku czy oddziału wojewódzkiego muszą być przez oddział wykonywane bez dyskusji.

2) Porównaj artykuł R. Michejdy w Wiadomościach NBP w Nr 11/60.

3) cytowane według artykułu R. Michejdy w Nr 11/60 Wiadomości NBP.

Nie do pomyślenia jest bowiem jakakolwiek sprawna organizacja pracy przy przyjęciu zasady, że terminowe, jednoznaczne, o tonie imperatywnym („oddział zbada, złoży w terminie do... sprawozdanie”) zarządzenia szefa instytucji czy bezpośrednich przełożonych mogą być przedmiotem dyskusji na temat — wykonać czy odłożyć.

Nieco odmiennie natomiast przedstawia się sprawa z grupą zadań wymienionych w punktach „E”, „F” i „G”, tutaj dyrektor oddziału ma możliwość hierarchizowania w pewnym zakresie zadań inspektora. I tutaj istnieją jednak również zadania, które muszą być wyłączone nawet z dyskusji na temat czy je wykonać, czy odłożyć. Nawiasem mówiąc, odłożenie wykonania na przykład na następny kwartał, jest odłożeniem „ad calendas graecas”, bo z reguły okazuje się, że w następnym kwartale pojawiają się nowe ważne zadania obligatoryjne, które uniemożliwiają wykonanie zadań „odłożonych”.

Ogólnie oceniając można jednak zgodzić się z przyjęciem metody świadomej hierarchizacji zadań na szczeblu oddziału w stosunku do grup „E”, „F”, i „G”. Powstaje jednak pytanie, w jakim stosunku do bilansu czasu inspektora kredytowego pozostają grupy „A”, „B”, „C”, „D” i „E”; „F”, „G”. Oczywiście jest bowiem, że przydatność organizacyjna hierarchizacji jest zależna od tego, jak dużą relatywnie wielkość reprezentują grupy E, F, G. Otóż trzeba stwierdzić, że począwszy od czwartego kwartału 1959 roku, nieledwie we wszystkich kwartałach, a w szczególności w pierwszym i trzecim kwartale roku 1960 już wykonanie zadań obligatoryjnych z grupy A, B, C, D, bądź wyczerpywało w całości bilans czasu inspektora kredytowego, bądź nawet przekraczało go.

W tym stanie rzeczy hierarchizacja na szczeblu oddziału stała się jedynie metodą pomocniczą, znajdującą zastosowanie w odniesieniu do ograniczonej ilości zadań.

Jakie więc jest wyjście z dylematu sprzeczności zasadniczej pomiędzy zadaniami inspektora kredytowego, a możliwościami ich wykonania? Wydaje się, że przyjmując za słuszną samą teoretyczną koncepcję hierarchizacji, należy ją odnieść do zakresu zadań z grupy obligatoryjnej, a w szczególności grupy „B”, „C”, „D” na odpowiednim szczeblu hierarchicznym. Musi być zastosowany w większym stopniu wybór zadań niezbędnych do wykonania przez Bank, przy uwzględnieniu jego realnych możliwości wykonawczych.

Zakładam, że Centrali Banku i oddziałom wojewódzkim znana jest bardzo dobrze sytuacja organizacyjna pionu planistyczno-kredytowego w oddziałach operacyjnych, należy więc dokonywać wyboru zadań obligatoryjnych w zakresie mniej więcej pokrywającym się z możliwościami czasowymi jego wykonania, eliminując zadania mniej istotne, o mniej-szym wyrazie finansowym, lub te, które mogą być lub nawet powinny być wykonane przez inne organy, niejednokrotnie powołane do tego celu.

Nie podejmując próby krytyki zasięgu zadań grup B i C, jako niejednokrotnie będących wyrazem realizacji posunięć gospodarczych wagi krajowej o dużym ciężarze gatunkowym i o charakterze niejako awaryjnym, chciałbym zwrócić uwagę na grupę „D” — zadania wynikające z doraźnych poleceń Centrali Banku i oddziałów wojewódzkich.

Szczęśliwie już w drugiej połowie 1959 roku skończyła się zgora nawała różnorodnych ankiet nękających oddziały operacyjne. Stosunkowo jednak często, na ogół właśnie w okresie największych spiętrzeń w pracy oddziału, pojawiają się pilne zadania dodatkowe o charakterze analitycznym, z określoną terminową sprawozdawczością, dotyczące na przykład gospodarki opakowaniami w jednej z branż, sporządzenia zestawienia kwotowego zakupów inwestycyjnych, dokonanych w określonym czasie przez pewną ilość

przedsiębiorstw, zestawienia naliczonej i odprowadzonej amortyzacji itd.

Zadania te są niejednokrotnie dość pracochłonne, wymagające zbierania dodatkowych danych z przedsiębiorstw lub ze zjednoczeń. W atmosferze surowego reżimu efektywności każdej godziny pracy inspektora kredytowego, jaka musi panować w oddziale operacyjnym, przy świadomości niewykonywania czy płytkiego wykonania niektórych zadań podstawowych, ankiety i badania o wąskim charakterze specjalistycznym stanowią niejednokrotnie poważny dysonans. Są też najczęściej rozumiane jako efekt atomizacji organizacyjnej jednostek nadrzędnych, w których istnieje wąskobranżowa specjalizacja inspektorów i komórek organizacyjnych.

Niezależnie od konieczności wydatnego zmniejszenia, przez szerzej stosowaną zasadę hierarchizacji, ilości otrzymywanych przez oddział zarządzeń, niezmiernie ważną sprawą jest ich organizacyjne przygotowanie. Jest to dziedzina niezależna od oddziału operacyjnego, mająca jednak duży, a czasem zasadniczy wpływ na poziom jego sprawności organizacyjnej. W szczególności chodzi tutaj o realizację wymogów terminowości, przejrzystości i wzajemnego skoordynowania.

Odcinek ten, w odczuciu oddziału, wykazuje w dalszym ciągu wiele nieprawidłowości, wynikających być może z głębszych przyczyn. Niejednokrotnie szwankuje terminowość nadsyłanych zarządzeń, w sensie zbyt krótkiego terminu przewidzianego do wykonania zleconego zadania.

Nierealne ustawienie terminów powoduje różnorakie poważne konsekwencje i to nie tylko w dziedzinie czysto merytorycznej, ale również i w dziedzinie, którą można by nazwać psychologią pracy. Otóż w stosunku do zagadnień naprawdę ważnych, terminy te muszą być później korygowane i przesuwane. Tak było w pierwszym kwartale bieżącego roku z terminami analizy rocznych planów przedsiębiorstw, to samo powtórzyło się w trzecim kwartale z terminami opiniowania projektów planów inwestycyjnych przedsiębiorstw na rok 1961.

Praktyka ta jest specjalnie szkodliwa dla sprawności organizacyjnej oddziału, obniża bowiem poziom psychicznej gotowości inspektorów do podjęcia mobilizujących zadań. Ugruntowanie się przeświadczenia, że terminy początkowe mają jedynie charakter doraźnie mobilizujący, w myśl zasady: „żądać niemożliwego, aby uzyskać możliwe”, może spowodować poważne zachwianie się prawidłowej postawy psychicznej inspektora.

Prawidłową koordynację zarządzeń rozumiem zarówno jako ich zgodność z innymi obowiązującymi zarządzeniami pozabankowymi i wewnętrznymi jak i rytmiczność, która powinna zapobiegać nadmiernemu spiętrzeniu w pewnym okresie. Jak dotychczas nie udaje się nam rozwiązać dylematu, powtarzającego się okresowo, przeciążenia inspektorów kredytowych czynnościami podstawowymi w czasie sporządzania sprawozdawczości i załatwiania wniosków kredytowych. Między dniem 15 pierwszego miesiąca, a dniem 15 drugiego miesiąca kwartału występuje, jako reguła organizacyjna, największa dysproporcja pomiędzy bilansem czasu inspektora, a zadaniami obligatoryjnymi grupy „A”. Dlatego też do czasu rozwiązania tego dylematu okres ten trzeba traktować jako okres „ochronny”, w którym nie powinno się żądać od inspektora wykonywania zadań dodatkowych. Praktyka pierwszego kwartału roku bieżącego, w którym właśnie w okresie „ochronnym” inspektorzy kredytowi przeprowadzali analizy planów rocznych, nie powinna się powtórzyć.

Koordynacja oznacza więc też widzenie nowego przepisu na tle harmonogramu czynności dotychczasowych.

Dla scharakteryzowania niektórych zjawisk związanych z organizacyjnym przystosowaniem zarządzeń warto krótko przypomnieć sytuację zaistniałą w sierpniu i częściowo we wrześniu roku bieżącego.

Zarządzenie A/33 z dnia 2 lipca bieżącego roku ustaliło obowiązki oddziałów w związku ze zmianą cen artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych, a między innymi sporządzenie odpowiedniej sprawozdawczości w formie wyciągów ze specjalnych zestawień dokonanych przez przedsiębiorstwa. W międzyczasie ukazało się zarządzenie Nr A/40, z zawiadomieniem o korekcie zarządzenia ministra finansów Nr 121/60, będącego podstawą zarządzenia Nr A/33. W trakcie sprawdzania przez oddziały wysokości normatywów po przeszacowaniu okazało się, że nie skorygowano jednak do ostatniej chwili rozbieżności odnośnie do sposobu wyliczania nowego normatywu. Niezależnie od czynności merytorycznych oddziały zobowiązane zostały do: zażądania od przedsiębiorstw złożenia zestawień, zawiadomienia przedsiębiorstw o korekcie zarządzenia ministra finansów, poinformowania o sposobie wypełniania odpowiednich pozycji formularza.

Ten „pocztowo-dydaktyczny” obowiązek oczywiście oznaczał dla oddziału dodatkową, kłopotliwą czynność sporządzania odpowiednich pism, odbicia ich w kilkudziesięciu lub kilkuset egzemplarzach, w zależności od ilości kontrolowanych przedsiębiorstw, i wysłania ich do adresatów. Przy powszechnie znanym braku maszynistek w oddziałach operacyjnych stanowiło to dodatkowe obciążenie inspektorów kredytowych czynnościami porządkowymi.

Według zarządzenia A/33 czynności kontroli zestawień i sporządzenia wyciągów miały być dokonane w okresie od dnia 25 sierpnia do dnia 3 września.

Zadanie to zostało wstawione do planu pracy oddziału na trzeci kwartał. Plan, zgodnie z zasadami wewnętrznego systemu organizacji, opracowano w okresie pomiędzy dniami 5 i 10 sierpnia. Bezpośrednio po jego zatwierdzeniu, bo w dniu 11 sierpnia, dotarło do oddziału zarządzenie Nr A/41, o udziale Banku w opiniowaniu planu inwestycyjnego przedsiębiorstw na rok 1961, z terminem wykonania do dnia 30 sierpnia bieżącego roku. Oczywiście to nowe, ważne zadanie całkowicie wywróciło ustalony plan pracy na trzeci kwartał. Zarządzenie nakładało na oddział obowiązek nawiązania kontaktów z przedsiębiorstwami i uzgodnienia z nimi terminu złożenia projektów planów inwestycyjnych. Już w toku pierwszych kontaktów okazało się, że przedsiębiorstwa, a nawet i ich jednostki nadrzędne nic nie wiedzą o tym, że mają sporządzać projekty na rok 1961 już w sierpniu. Okazało się również, że podstawowa, odpowiedzialna kadra finansowa w większości przedsiębiorstw przebywa na urloпах wypoczynkowych.

Istotnie, wobec tego, że w lipcu komórki finansowe zajęte są sporządzaniem bilansów półrocznych, sierpień jest w większym stopniu wykorzystywany na urlopy. To samo dotyczy zresztą i inspektorów kredytowych Banku; w okresie pomiędzy dniami 15 lipca, a dniem 15 sierpnia urlopy są niedopuszczalne, wobec tego większe ich natężenie musi mieć miejsce po dniu 15 sierpnia.

W tym stanie rzeczy okres między dniami 12 i 30 sierpnia poświęcony był na stałe interwencje na wszystkich szczeblach, proszenie przedsiębiorstw o sporządzenie projektów planów, instruowanie, wyjaśnianie i gorączkowe starania o spowodowanie przesunięcia terminu. Inspektorzy kredytowi, bardziej wytrzymali nerwowo, pocieszali się, że termin ustalony przez Komsję Planowania przy Radzie Ministrów na pewno będzie przesunięty. Istotnie okazało się, że mieli

rację, termin został przesunięty do dnia 12 września. W efekcie w trzecim kwartale pozostał jedynie miesiąc czasu na wykonanie innych zadań, a jednocześnie dużo energii zostało roztrwonione bezproduktywnie.

Z podanych przykładów wynikają zupełnie jasno postulaty organizacyjne, a przede wszystkim ten, że koordynacja z resortami powinna polegać na ogólnym ścisłym ustaleniu obowiązujących terminów dla przedsiębiorstw, a cały tok informowania i instruowania przedsiębiorstw powinien być wyczerpany bez udziału oddziałów operacyjnych Banku, przez siatkę organizacyjną resortów i zjednoczeń.

Na etapie tworzenia zarządzeń konieczne jest ich głębsze opracowanie organizacyjne, przy przyjęciu zasady maksymalnego odciążenia oddziałów od czynności bezproduktywnych i przy pełnym rozeznaniu napiętej sytuacji w pionie planistyczno-kredytowym.

Należałoby poruszyć jeszcze jedno zagadnienie, na które zwrócił również uwagę R. Michejda w cytowanym artykule, a mianowicie sprawę niepotrzebnych, zbyt obszernych opracowań notatek z inspekcji, analiz wniosków i sprawozdawczości opisowej. O ile dwa pierwsze zjawiska mogą być stosunkowo łatwo zwalczone w oddziale, o tyle zwyczaj opracowywania obszernej części opisowej w sprawozdawczości kwartalnej jest bardzo zakorzeniony w psychice inspektorów kredytowych w oddziałach. Powstało mianowicie przeświadczenie, że jest to niejako „cenzurka” pracy inspektora wobec oceniającego go inspektora oddziału wojewódzkiego. Przekonanie to, moim zdaniem zupełnie fałszywe, powinno być wykorzystane przez konsekwentną politykę oddziału wojewódzkiego, przez systematyczne zwracanie uwagi w trakcie instruktażu na to wypaczenie pojęć, a także autorytatywne stwierdzenie, że szeroka rozbudowa części opisowej nie jest podstawą do pozytywnej oceny przy ustalaniu wysokości premii regulaminowej dla oddziału. Część opisowa powinna być ograniczona jedynie do wyjaśnienia tych okoliczności, które nie dadzą się wyczytać z części cyfrowej, bądź też mogłyby być odczytane błędnie bez uzupełniającego opisu.

Wszystkie przytoczone wyżej uwagi w nikłym jedynie stopniu wyczerpują ogrom problematyki organizacji pracy kredytowej i to nie tylko ze względu na ograniczoną tematykę, lecz również i ze względu na subiektywizm spojrzenia z pozycji oddziału, a także świadomego nieprzekraczania przyjętych założeń co do zasięgu funkcji Narodowego Banku Polskiego jako takiego. Tym niemniej wydaje się, że rozważania te dadzą się ująć syntetycznie jako postawienie postulatu koniecznej zgodności pomiędzy rozmiarem i charakterem zadań, a organizacyjną koncepcją inspektora kredytowego, rozszerzenia zasady hierarchizacji zadań na wszystkie szczeble organizacyjne i pogłębienie organizacyjnego przygotowania wydawanych zarządzeń z zakresu merytorycznej działalności Banku.

Postulaty te, obok postulatu zasadniczego, nie poruszanego na tym miejscu, jakim jest uproszczenie techniki wykonania zadań podstawowych z grupy „A”, powinny nakreślać — moim zdaniem — kierunek badań i decyzji z zakresu organizacji pionu planistyczno-kredytowego. Wydaje się bowiem, że sytuacja narastająca od czwartego kwartału 1959 roku stanowi poważne niebezpieczeństwo nie tylko niewykonania czy spłycenia nałożonych zadań, lecz również i demobilizowania pracowników reprezentujących w tej chwili wysoki poziom ofiarności, przywiązania do instytucji i ambicji zawodowej.

W. Kieżun

Niektóre sposoby oceny celowości i efektywności inwestycji zdecentralizowanych (inwestycji przedsiębiorstw)

Zrealizowanie postulatów zawartych w uchwale V Plenum KC PZPR, zmierzających do uprawnienia działalności inwestycyjnej, wymaga posiadania odpowiednich instrumentów poznawczych, którymi można by się posługiwać przy planowaniu i realizacji inwestycji, dla ustalenia najważniejszego ich zakresu, kierunków, czasu, miejsca i sposobów wykonania. Jednym z takich instrumentów jest rachunek efektywności inwestycji.

Zanim przejdziemy do sposobów wyliczania efektywności i celowości inwestycji uważamy za celowe określenie pojęcia efektywności inwestycji:

— w najogólniejszym ujęciu efektywność inwestycji w gospodarce socjalistycznej określa skalę i wartość osiągniętych efektów, umożliwiających zaspokojenie potrzeb społecznych¹⁾,

— w pojęciu ściślejszym efektywność inwestycji określa wzrastający poziom wydajności pracy społecznej, a tym samym stopień zmniejszenia nakładu pracy społecznej na zaspokojenie danej potrzeby społeczeństwa²⁾. Wyrażając powyższą definicję bardziej rzeczowo można określić, że chodzi o to, aby przy minimalnych nakładach osiągnąć optymalną wielkość produkcji. Powyższe można wyrazić wzorem matematycznym:

$$E = \frac{K}{P} \quad \text{gdzie}$$

K = koszty własne produkcji

P = wartość produkcji

Jeszcze innym wskaźnikiem będzie na przykład wskaźnik rentowności produkcji:

$$E = \frac{Z}{P} \quad \text{gdzie}$$

Z = zysk

Wskaźnik rentowności inwestycji:

$$E = \frac{Z}{I} \quad \text{gdzie}$$

I = wartość inwestycji.

Definicję na inwestycje zdecentralizowane (inwestycje przedsiębiorstw) jednostek gospodarczych można by sprecyzować w ten sposób, że są to inwestycje przedsiębiorstw działających na zasadach rozrachunku gospodarczego, podejmowane w sposób samodzielny, realizowane w ramach własnych środków, lub z kredytu bankowego.

Przedsiębiorstwo powinno podejmować ten typ inwestycji na bazie postępu technicznego, w celu podniesienia swej pracy na wyższy poziom ekonomiczny, dla realizacji zadań produkcji, podjęcia nowej produkcji, wzrostu asortymentu i jakości produkcji, obniżki kosztów itp. Inwestycje te stwarzają rękojmię dla prawidłowego funkcjonowania systemu bodźców ekonomicznych, co z kolei wymaga określonego zakresu samodzielnej działalności przedsiębiorstw. Stąd wyda-

je się, że optymalną efektywność inwestycji można osiągnąć przez włączenie jej realizacji do określonego systemu bodźców, działających w przedsiębiorstwach.

Przy wyborze inwestycji zdecentralizowanej (przedsiębiorstwa) podstawowym kryterium wyboru inwestycji powinna być wyższa efektywność porównawcza danego zadania w stosunku do inwestycji scentralizowanych (zjednoczeń, centralnych), którą określa się przez obliczenie nakładów inwestycyjnych, uzasadnionych efektami projektowanego przedsięwzięcia, a opartych na wynikach inwestycji scentralizowanych. Na wyliczenie nakładu uzasadnionego znany jest wzór:

$$I_u = P \cdot k_p \cdot \frac{a'}{a} \left[1 + 0,15 \cdot (O - O') \right] + 5 \frac{a'}{a} (K_w + S) + M_{km}$$

gdzie:

I_u — wartość nakładów inwestycyjnych uzasadnionych efektami danego zadania inwestycyjnego,

P — możliwości produkcyjne (lub wzrost produkcji w przypadku rozbudowy zakładu),

k_p — kapitałochłonność jednostkowa dla produkcji P,

a' — przewidywany czas pracy projektowanej inwestycji,

a — czas pracy obiektu porównawczego,

O' — cykl wykonania danego przedsięwzięcia w latach,

O — cykl inwestycyjny (normatywny) inwestycji porównawczej w latach,

K_w — różnice między kosztami w porównywalnym obiekcie i produkcji, a projektowanej inwestycji; wielkość tę określa się w kwocie absolutnej w przeliczeniu na wielkość produkcji P, jeżeli koszty w wyniku modernizacji są wyższe od kosztów w nowym obiekcie — K_w jest ujemne, jeżeli są one niższe — K_w jest dodatnie,

S — inne oszczędności powstałe w rezultacie wprowadzenia projektowanej inwestycji; S może wystąpić również jako jeden wyraz, to znaczy bez obliczenia K_w w przypadku, gdy modernizacji nie porównuje się z alternatywą budowy nowego obiektu,

M — oszczędności materiałowe w złotych,

km — kapitałochłonność jednostkowa dla produkcji oszczędzonych materiałów — iloczyn M_{km} może wystąpić w postaci M_{km} w razie gdy uwzględnia się oszczędność kilku różnych pozycji, w przypadku krótkiej „żywności” projektowanej inwestycji współczynnik

$\frac{a'}{a}$ km powinien być skorygowany (pomnożony) przez —

przy uwzględnieniu czynnika M_{km} należy wyeliminować koszty amortyzacji z innych obliczeń kosztowych.

Zastosowanie powyższego wzoru posiada znaczenie tego rodzaju, że wyliczenie wartości „ I_u ” będzie stanowiło dopuszczalną wielkość nakładów inwestycyjnych, a więc „nakład uzasadniony”. Jeżeli przewiduje się, że faktyczne nakłady projektowanej inwestycji będą niższe od wyliczonego „ I_u ”, wobec tego projektowana inwestycja wytrzymuje kryterium „efektywności porównawczej” i całkowicie odpowiada efektywności ogólnogospodarczej. Tak pomyślane wyliczenie „nakładów uzasadnionych” z powodzeniem może służyć do wyliczenia względnej efektywności różnych inwestycji zdecentralizowanych, przy pomocy następującego wzoru:

$$\frac{I_u}{I} \quad \text{gdzie}$$

I_u — nakład uzasadniony (jak wyżej)

I — nakład faktyczny (projektowany)

W tym przypadku miernikiem efektywności inwestycji o aspekcie ogólnogospodarczym, zamykającej się w kryte-

1) A. Notkin, Zagadnienia określania ekonomicznej efektywności inwestycji w przemyśle ZSRR, Warszawa 1955, PWN, strona 16—17.

2) K. Secomski, Studia z zakresu efektywności inwestycji, Warszawa 1957, strona 29.

riach określonych przez V Plenum KC PZPR i Uchwałą Nr 216/60 Rady Ministrów z dnia 30 czerwca 1960 roku będzie: jeżeli $\frac{J_u}{J}$ 1, a w razie różnych wariantów, najbardziej efektywna jest ta inwestycja, dla której stosunek $\frac{J_u}{J}$ jest najwyższy.

Stosowanie powyższego wzoru w praktyce w niektórych przypadkach nastręcza trudności, dlatego wydaje się celowe, dla oceny efektywności i celowości inwestycji, sugerowanie sposobów prostych, nie nasuwających wątpliwości, opartych o analizę ekonomiczną, w zakres której będą wchodziły ustalenia:

— czy w ogóle rodzaj projektowanej produkcji lub usług jest potrzebny i czy odpowiada wymaganiom rynku z uwzględnieniem bazy surowcowej, wielkości potrzebnego terminu i wielkości budowlu (kubatury), lokalizacji ogólnej wraz z jej uzasadnieniem, terminu uruchomienia lub budowy zakładu,

— czy możliwości zbytu będą zapewnione w okresie założen perspektywicznych,

— jakie korzyści ekonomiczne netto osiągnie się w wyniku nakładów inwestycyjnych (co pozwoli na określenie stopnia jej ekonomicznej efektywności).

Materiał cyfrowy niezbędny do tych prac analitycznych znajduje się w dokumentacji projektowo-kosztorysowej, rozumianej jako zbiór dokumentów określających sposób rozwiązania zagadnień technicznych, ekonomicznych i organizacyjnych zamierzonej inwestycji. Przy analizie zamierzenia inwestycyjnego należy wziąć pod uwagę, że ostatecznym celem inwestycji powinno być:

- wzrost istniejącej produkcji,
- rozszerzenie asortymentu produkcji,
- polepszenie jakości wyrobów,
- uruchomienie nowej produkcji,
- zużycie odpadów produkcyjnych oraz lokalnych surowców,
- zwiększenie produkcji eksportowej i antyimportowej (zwłaszcza w zakresie importu z krajów kapitalistycznych).

Poniżej podaje się prostą metodę badania celowości i efektywności inwestycji — zastosowaną w czasie inspekcji w przedsiębiorstwie terenowym województwa rzeszowskiego:

Wyliczenie

celowości i efektywności inwestycji przy rozbudowie Cegielni w Zakładów Terenowego Przemysłu Materiałów Budowlanych.

Stan przedinwestycyjny

Na terenie cegielni znajdował się:

- piec kłagowy typu Hoffmana, czternastokomorowy o kubaturze 540 m³ o rocznej zdolności przepustowej około 4.500.000 sztuk cegły,
- budynek drewniany z mieszałem gliny napędzanym elektrycznie,
- osiem suszarni plantowych — magazynów o jednorazowym składzie 180, tysięcy sztuk cegły surowej,
- mały budynek administracyjny z pomieszczeniem magazynowym,
- barak drewniany, sześcioboczowy, służący jako hotel dla pracowników sezonowych.

Zakres inwestycji

W ramach inwestycji zdecentralizowanych zakład projektuje budowę: nowej wyrobowni cegły surowej, suszarni recyrkulacyjnej (sztucznej), pieca grzewczego, magazynów węglowych, części sanitarno-socjalnej, warsztatu, utwardzonych dróg, placów składowych oraz wielu pomniejszych

obiektów, wymienionych w zbiorczym zestawieniu kosztów budowy.

Koszty inwestycji

Zbiorcze zestawienie kosztów budowy (zzkb) sporządzone przez Zakłady Terenowego Przemysłu Materiałów Budowlanych na podstawie dokumentacji kosztorysowej ustala koszty inwestycji jak następuje:

1. Roboty budowlane	4.986.915 zł
2. Roboty instalacyjne	—
3. Urządzenia wodno-kanalizacyjne i centralne ogrzewanie	589.991 zł
4. Inwestycje elektryczne	400.360 zł
5. Roboty montażowe — zakup maszyn (w tym maszyny 995.217)	1.785.569 zł
6. Dokumentacja	200.000 zł
7. Nadzór	94.000 zł
8. Inne, nieprzewidziane koszty	448.000 zł
Razem	8.504.835 zł

Z ogólnej kwoty robót budowlanych przypada na:

— budynki fabryczne	3.139.000 zł — 62,9%
— budynki biurowo-socjalne	531.900 zł — 10,6%
— zewnętrzne urządzenia i sieć	149.000 zł — 2,9%
— drogi i powierzchnie umocnione	957.000 zł — 19,1%
— ogrodzenie terenu	210.000 zł — 4,5%

Projektowany cykl realizacji inwestycji

Rozbudowa cegielni ma być przeprowadzona do czerwca 1961 roku według harmonogramu robót i będzie trwała piętnaście miesięcy.

Zmianowość produkcji

Produkcja wykonywana będzie przez jedenaście miesięcy w roku. W pozostałym miesiącu robotnicy produkcyjni będą zatrudnieni przy remontach i pracach pomocniczych.

Robotnicy produkcyjni będą pracowali na jedną zmianę — pracownicy inżynieryjno-techniczni i administracyjno-gospodarczy będą pracować również na jedną zmianę.

Pracę analityczną należy rozwijać w oparciu o sporządzone bilanse według poniższych wzorów (tabl. 1).

Z bilansu zatrudnienia wynika, że zadania produkcji docelowej będą realizowane przez 36 robotników zatrudnionych bezpośrednio w produkcji oraz trzech pracowników inżynieryjno-technicznych. Dane dotyczące siły roboczej posiadają duże znaczenie dla oceny lokalizacji ogólnej oraz kalkulacji kosztów produkcji. Bilans ten należy uzupełnić szczegółowym zestawieniem funkcji załogi według funkcji administracyjno-gospodarczych (tabl. 2).

Przy ocenie inwestycji na podstawie bilansu materiałowego konieczne jest choćby ogólne zapoznanie się z wielkością i strukturą zapotrzebowania materiałowego oraz źródłami ich pokrycia (tabl. 3).

Bilans energetyczny posiada ważne znaczenie przy ocenie inwestycji. Sporządzanie takiego bilansu polega na ujęciu poszczególnych rodzajów energii według zapotrzebowania oraz źródeł ich pokrycia. Jak dalece ważne jest takie opracowanie niech świadczy przykład budowy tartaku o napędzie elektrycznym przez jedną ze spółdzielni pracy województwa rzeszowskiego w miejscu gdzie nie można podłączyć go do sieci elektrycznej.

Baza surowcowa (dane muszą się opierać na materiale dokumentalnym, sporządzonym w oparciu o prace badawcze).

Ogólna ilość udokumentowanych złóż w cegielni „X” wynosi 1.138.500 m³. W przeliczeniu przy normie 2,5 m³ na

Tabela 1

Bilans zatrudnienia i funduszu płac

D z i a ł y	Ilość zatrudnionych		Ilość roboczogodzin rocznie		Płace	
	robotnicy	pracownicy umysłowi	na jednego pracownika	ogółem	na jednego pracownika	ogółem
Kierownictwo zakładu (inżynieryjno-techniczne)	—	3	2.400	7.200	22.800	68.400
Kopalnie (bezpośrednio-produkcyjne)	6	—	2.400	14.400	18.000	108.000
Wyrobownia (b.-p.)	6	—	2.400	14.400	14.400	86.400
Susznarnia (b.-p.)	2	—	2.400	4.800	14.400	28.800
Piec grzewniczy (b.-p.)	3	—	2.400	7.200	19.200	57.600
Piec kręgowy (b.-p.)	18	—	2.400	43.200	21.600	388.800
Magazyn surówki (b.-p.)	1	—	2.400	2.400	15.600	15.600
Razem bezpośrednio-produkcyjne	36	3	x	93.600	x	753.600
Kotłownia (pośrednio produkcyjne warsztaty)	5	—	2.600	13.000	22.800	114.000
Inne (plac)	2	—	2.400	4.800	16.800	33.600
Magazyn (administracyjno-gospodarczy)	—	1	2.400	2.400	14.400	14.400
Pracownicy obsługi (gospodarczy)	2	—	2.400	4.800	9.600	19.200
Ogółem	45	4	x	118.600	x	934.800
Ubezpieczenia społeczne 15,5%						144.894
Ogółem koszty osobowe						1.079.694

Tabela 2

Bilans materiałowy zakładu — cegielni

Rodzaj materiału	Jednostka miary	Ilość roczna	Cena jednostkowa	Koszt	20% kosztu zapotrzenia materiałowego	Koszty ogółem
Materiały bezpośrednie						
Ogółem	x	x	x			567.744.00
Materiały pomocnicze						
Ogółem	x	x	x	x	x	686.194.00

Tabela 3

Nakłady i koszty energii zużytej do produkcji 4,5 miliona sztuk cegły (bilans energetyczny)

Zużycie energii	Jednostka miary	Ilość	Cena jednostkowa	Koszt	Ilość miesięcy	Koszt roczny	Ogółem koszt
Moc zainstalowana — opłata stała	KWA	125	30	3.750	12	26.000	71.000
Zużycie energii	KWh	21815	0.40	8.726	12	—	104.712
Razem	x	x	x	12.476	12	26.000	175.712

1000 sztuk cegły zasoby te dają około 455.400.000 sztuk cegły pełnej — co przy rocznej produkcji 4.500.000 sztuk cegły daje zasoby na okres około 101 lat. Udokumentowane zasoby nie są zdyskredytowane przez szkodliwe domieszki w ilościach zagrażających jakości wyrobów i technologii.

Produkcja według ilości i wartości

Pierwotny zakres produkcji ograniczał się jedynie do zaspokojenia miejscowych potrzeb bez możliwości ustalenia i planowania produkcji na większą skalę. Powodem tego stanu był dotychczasowy prymitywny sposób produkcji i warunki w jakich produkcja ta odbywała się.

Tabela 4
Bilans projektowanej produkcji towarowej

Wyrób „A“	Jednostka miary	Okres ubiegły			Okres planowany		
		1957 r.	1958 r.	1959 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.
Produkcja Plan	tysiące sztuk	2.172	2.550	2.550	4.000	4.500	4.500
Wykonanie	tysiące sztuk	1.670	1.430	2.150	x	x	x
Sprzedaż Odbiorca ABC	tysiące złotych	1.185	1.015	1.526,5	2.840	3.616,4	3.616,4

Program produkcji Zakładu w (według cen na dzień 1.VII.1960 r.)

	Ilość w tysiącach sztuk	Cena jednostkowa (za tysiąc sztuk)	Wartość w tysiącach złotych
A. Produkcja	3.220	825	2.656,5
1. Cegła pełna kl. 75 g. I			
2. Cegła pełna kl. 75 g. II	460	785	361,1
3. Cegła pełna kl. 50 g. I	400	750	345,0
4. Cegła pełna kl. 50 g. II	360	705	253,8
R a z e m	4 500		3.616,4

Tabela Nr 4 ilustruje wielkość dotychczasowej produkcji, plan na najbliższe lata oraz sprzedaż planowanej produkcji pod warunkiem wykonania projektowanego zadania inwestycyjnego. Bilans taki powinien być sporządzony oddzielnie dla poszczególnych asortymentów, według ilości oraz wartości. Taki układ bilansu uzasadnia celowość podejmowania konkretnej inwestycji. Dane dotyczące programu produkcji celowej ujęte są w nowych cenach, zawierających w sobie wzrost kosztów materiałowych. Dla zakładu są to więc nowe warunki ekonomiczne, w których — jak wykazują dalsze wyliczenia — inwestycja jest również rentowna. Celem inwestowania zakładu jest powiększenie dotychczasowej produkcji w przybliżeniu o 2.500 tysięcy sztuk cegły pełnej. Do tej pory produkcja cegły w tej cegielni na przestrzeni ostatnich trzech lat przedstawiała się następująco:

Rok 1957 — 1.670 tysięcy sztuk
Rok 1958 — 1.430 tysięcy sztuk
Rok 1959 — 2.150 tysięcy sztuk

Średnia z tych lat wynosi 1.750 tysięcy sztuk. Wahania w wynikach produkcyjnych w poszczególnych latach na

plus lub minus wynikają z prymitywnych warunków pracy, w jakich do tego czasu zakład pracował. W takich warunkach pracy — gdzie produkcja odbywała się ręcznie na wolnym powietrzu — o wynikach produkcji decydują w 80% warunki atmosferyczne.

Po zmechanizowaniu zakładu i zakończeniu inwestycji produkcję cegły pełnej planuje się:

W roku 1961 — 4.000 tysięcy sztuk
W roku 1962 — 4.500 tysięcy sztuk
W roku 1963 — 4.500 tysięcy sztuk itd.

Po oddaniu do produkcji nowo instalowanych urządzeń zostaną przeprowadzone próby przemysłowe w kierunku ustalenia możliwości produkcji cegły dziurawki i kratówki. Jeżeli wyniki okażą się dodatnie, te dwa asortymenty również zostaną wprowadzone do produkcji. Wyprodukowana cegła przeznaczona będzie na budownictwo indywidualne i przemysłowe na terenach bieszczadzkich.

Tabela 5

Wyliczenie efektywności inwestycji koszty produkcji i wyniki

	Produkcja roczna 4,5 miliona sztuk	Na 1000 sztuk cegły	Procent
Wartość produkcji	3.616.000	803,64	100
Koszty własne produkcji	2.826.003	628,00	78
Zysk	790.397	175,64	22

Z powyższego zestawienia wynika, że zakład na jednostce produkcyjnej uzyska relatywnie wysoki zysk, który będzie stanowił 22% wartości produkcji. Dotychczasowe wyliczenia nie dają jednak pełnego obrazu o zamierzeniu inwestycyjnym, zwłaszcza, że inwestycje zamierza się w części sfinansować z kredytu bankowego, dlatego należy prowadzić dalsze badania (tabl. 6).

W powyższej tabeli uwidoczniony jest koszt zamierzenia inwestycyjnego oraz wielkość odpisu rocznego, odpisu z tytułu amortyzacji. W dalszym ciągu badań zachodzi potrzeba przeprowadzenia analizy kosztów produkcji zarówno w układzie kalkulacyjnym jak też w układzie rodzajowym. Poniżej została przeprowadzona analiza kosztów produkcji w układzie kalkulacyjnym.

Kalkulacja kosztów produkcji rocznej oraz kalkulacja kosztów produkcji 1000 sztuk cegły, sporządzone na podstawie odtworzonych poprzednich zestawień najważniejszych nakładów i kosztów, są następujące (tabl. 7).

Dane wynikające z tabeli 7 pozwalają przypuszczać, że zamierzona inwestycja będzie przynosiła stosunkowo duże efekty finansowe; tezę tę potwierdzają wyliczenia zawarte w tabeli Nr 8.

Powyższe zestawienie pozwala nam na zorientowanie się, jakie są potrzeby społeczne w stosunku do możliwości produkcyjnych, a więc stwarza podstawę do oceny celowości inwestycji. (W określonych przypadkach przy ocenie inwestycji scentralizowanej należy opracować ogólnokrajowy bilans produkcji i zbytu). Z danych tabeli 9 wynika, że potrzeby województwa w zakresie produkcji cegły kształtują się znacznie wyżej aniżeli możliwości produkcyjne przedsię-

Tabela 6

Kalkulacja wartości inwentarzowej obiektów i amortyzacji

Inwestycje	Koszt według zskb	Narzuty innych nakładów	Wartość inwentarzowa	Stopa amortyzacji	Stawka amortyzacji
1	2	3	4	5	6
Budynki fabryczne murywane	3.703.9	—	3.703.9	3%	111.117
Budynki biurowo-socjalne itp.	881.9	—	881.9	1.5%	13.228
Razem	—	—	4.987.0		288.955
Maszyny i urządzenia itp.	1.985.5	—	1.985.5	10%	198.500
	7.847.3	448.0	8.295.6	—	516.395
Istniejące środki trwałe	390.0	—	390.0	10%	39.000
Ogółem	8.237.3	448.0	8.334.6	—	555.395

Kalkulacja kosztów produkcji

	Koszty produkcji w złotych	
	Koszt 4,5 miliona sztuk cegły	1000 sztuk cegły
Bezpośrednie koszty wytworzenia		
Materiały bezpośrednie itp.	686.194	152.49
Razem	1.542.722	342.82
Koszty wydziałowe		
Razem	1.057.201	234.93
Koszty administracji ogólnej	226.080	50.25
Koszty sprzedaży		
5% od wartości produkcji		
Ogółem koszt własny produkcji	2.826.003	628.00
Zysk		
Różnica między wartością produkcji i ogólnym kosztem własnym produkcji	790.397	175.64
Ogółem wartość produkcji	3.616.400	803.64

Tabela 8

Rekapitulacja i wnioski
Rekapitulacja węzłowych danych

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Ogółem	Wskaźnik strukturalny
Produkcja			
Cegła pełna kl. 75 g. I	sztuka	3.220.000	70%
Cegła pełna kl. 75 g. II	sztuka	460 000	10%
Cegła pełna kl. 50 g. I	sztuka	460.000	10%
Cegła pełna kl. 50 g. II	sztuka	360 000	10%
	sztuka	4.500.000	100%
Wartość produkcji	złoty	3.616.400	100%
Koszt własny produkcji	złoty	2.826.003	78%
Zysk	złoty	790.397	22%
Amortyzacja roczna w stosunku do wartości inwestycji to jest 6,5%		8.505.000	— 555.395
Amortyzacja zakładu w latach —		8.505.000 zł : 555,400 = 15,3 roku	
Produktywność inwestycji w stosunku rocznym			
1. Wartość inwestycji	złoty	8.505.000	100%
2. Wartość produkcji	złoty	3.616.400	42.5%
3. Wartość produkcji na jeden złoty inwestycji	złoty	0.43 gr/1 złoty	
Rentowność inwestycji w stosunku rocznym			
Zysk z produkcji rocznej	złoty	790.397	9.2% w stosunku do wartości inwestycji
Zysk na jeden złoty inwestycji		0.092 złotego	

biorstw województwa. Potrzeby te w poszczególnych latach nie zostaną zaspokojone nawet przy utrzymaniu dostaw z innych województw. Dane te świadczą o społecznej potrzebie i celowości rozbudowy analizowanej inwestycji. Przy pomocy tego prostego rachunku ekonomicznego oraz zestawień analitycznych można urobić sobie zupełnie jasny obraz o zamierzeniu inwestycyjnym.

Dokonując ogólnej oceny powyższego przedsięwzięcia inwestycyjnego, należy stwierdzić, że inwestycja ta uwzględnia wykorzystanie istniejących rezerw w sposób optymalny.

Tabela 9

Potrzeby województwa (dane przykładowe)
(w milionach złotych)

Wojewódzki bilans produkcji i zbytu cegły						
	Okres ubiegły			Okres planowany		
	1957	1958	1959	1961	1962	1963
A. Przychód						
1. Zakład w ...	2.172	2.550	2.550	4.000	4.500	4.500
2. Pozostałe zakłady łącznie	8.520	8.970	9.000	14.510	15.600	21.800
3. Przywóz z innych województw	1.500	1.900	2.300	1.900	1.500	700
Razem	12.192	13.420	13.850	20.410	21.600	27.000
B. Rozchód						
1. Odbiorca A	1.500	1.400	1.500	1.600	1.600	2.000
2. Odbiorca B	2.000	2.100	2.200	2.200	2.900	3.200
3. Odbiorca C	8.692	9.920	10.150	16.610	17.100	21.800
Razem	12.192	13.420	13.850	20.410	21.600	27.000
Zapotrzebowanie						
1. Gospodarka u- społeczniowa	9.500	10.100	10.100	17.800	19.200	23.000
2. Gospodarka in- dywidualna	4.200	5.000	5.500	6.400	7.000	7.500
Razem	13.700	15.100	15.600	24.200	26.200	30.500

Stwierdzenie to odnosi się do rezerw tkwiących w piecu kręgowym typu Hoffmana, który jest w stanie wypalić 4,5 miliona sztuk cegły, jednakże z powodu „wąskich gardeł” obecnie wypala się tylko 2,5 miliona sztuk cegły.

Do możliwości produkcyjnych dostosowane zostało mechaniczne mieszadło. Niewykorzystanie tych rezerw poważnie rzutuje na wskaźnik kształtowania się kosztów. Dodatkowe nakłady pozwolą więc na znaczne zwiększenie ekonomicznej efektywności inwestycji.

Na efektywność tej inwestycji będzie miała wpływ również lokalizacja inwestycji, albowiem teren inwestycji posiada bogate i jakościowo dobre złoża surowca i położony jest w bliskości linii kolejowej oraz szosy i rozbudowujących się osiedli.

Inwestycja zakończona zostanie w ciągu piętnastu miesięcy, a więc cykl realizacji inwestycji w stosunku do osiągniętych rezultatów rzeczowych i finansowych jest relatywnie niski.

Dokumentacja projektowo-kosztorysowa przedmiotowej inwestycji oparta jest o doskonale rozwiązania, które uwzględniają:

- nowoczesność procesu technologicznego i jego ekonomiczność w dostosowaniu do warunków lokalnych (surowiec, siła robocza),

- zastosowanie bardzo wydajnych maszyn i urządzeń,

- optymalne wykorzystanie zdolności produkcyjnych maszyn i urządzeń,

- długi okres opłacalnej eksploatacji, przy stosunkowo niskim kosztorysie wytworzenia.

Przy ocenie efektywności inwestycji — wyliczonej tym sposobem — nasuwają się tego rodzaju uwagi, że koszty wytworzenia przyjęto w każdym roku na jednakowym poziomie. Z punktu widzenia praktyki jest to o tyle niesłuszne, że zarówno koszty produkcji jak i rozmiary produkcji kształtują się rozmaicie w poszczególnych latach projektowanej eksploatacji tego obiektu. Zdarza się mianowicie, że w okresie pierwszych lat eksploatacji koszty produkcji są proporcjonalnie wyższe niż rozmiary produkcji, zaś w następnych latach stosunek ten jest odwrotny. W rachunku ekonomicznym trudno jest przewidzieć jakie będzie pulap kosztów w poszczególnych latach. Dlatego wydaje się, że nie będzie błędem przyjęcie przeciętnego kosztu dla wyliczenia w konkretnym przypadku efektywności inwestycji w postaci zysku, który ocenia się pozytywnie.

Po analizie bilansu podaży i popytu na produkcję docho-
dzi się do wniosku, że popyt na te wyroby kształtuje się bardzo wysoko a istniejący potencjał produkcyjny nawet w długiej perspektywie czasu nie będzie w stanie zaspokoić go. W tych warunkach inwestycja wydaje się jak najbardziej celowa.

M. Drozd
Rzeszów

Analiza wskaźnika korygującego fundusz płac

Zarządzeniem Prezesa Nr A/11 z dnia 5 lutego 1960 roku wprowadzony został obowiązek przeprowadzania przez oddziały Banku badań z zakresu działania wskaźnika korygującego.

Z praktyki oddziałów operacyjnych wiadomo, że prawidłowe ustalenie dla przedsiębiorstwa wskaźnika korygującego ma doniosły wpływ na kształtowanie się funduszu płac. Zbyt tolerancyjnie ustawiony wskaźnik powoduje bowiem „niezaoszczędzone” oszczędności funduszu płac, natomiast za niski — powoduje przekroczenia niezawinione przez przedsiębiorstwo. Jaki zatem powinien być wskaźnik i jak zbadać prawidłowość jego ustalenia?

Po ukazaniu się cytowanego wyżej zarządzenia Prezesa oddziały naszego województwa przeprowadziły analizę tego

zagadnienia. Pragnąc ujednolicić badania z tego zakresu oraz podać przynajmniej ramową metodę badań tego ważnego, a jednocześnie trudnego zagadnienia opracowaliśmy wytyczne dla oddziałów naszego okręgu bankowego pod tytułem „Analiza wskaźnika korygującego”. Wytyczne te dają ogólny zarys zagadnienia i muszą być dostosowane w sposób elastyczny do specyfiki badanego przedsiębiorstwa, niemniej zastosowanie ich dało w praktyce dodatnie wyniki, a oddziały naszego województwa przyjęły z zadowoleniem ich wydanie.

Jako główne założenia badań wskaźnika korygującego przyjęto, że analiza taka powinna być przeprowadzana stale, a szczególnie w przypadkach zmiany wskaźnika na wyższy lub niższy od stosowanego dotychczas. Jest ona również

niezbędna w przypadku dokonania zmian obowiązującego przedsiębiorstwo systemu wynagrodzeń. Z punktu widzenia założeń analizy jest przy tym obojętne czy zmianie ulega całkowity system wynagradzania, czy też zmienia się ten system w stosunku do niektórych grup zatrudnionych. Zarówno bowiem w jednym jak i w drugim przypadku zmiany takie mają wpływ na działanie wskaźnika w stosunku do należnego przedsiębiorstwu funduszu płac.

Analiza wskaźnika korygującego powinna zmierzać przede wszystkim do ustalenia czy stosowany wskaźnik jest odzwierciedleniem struktury zatrudnieniowej w przedsiębiorstwie i czy odpowiada systemom wynagrodzeń przyjętym w danym przedsiębiorstwie. Wskaźnik korygujący powinien być bowiem wykładnikiem średniej tych dwóch przesłanek.

W przedsiębiorstwach występują różne grupy zatrudnionych, z których jedne mają bezpośredni wpływ na wysokość wykonywanych zadań gospodarczych (na przykład pracownicy wynagradzani akordowo) inne zaś — szczególnie o charakterze pomocniczym — rzutują jedynie pośrednio na procent wykonania planu produkcji, którym to procentem, po zastosowaniu odpowiedniego wskaźnika, koryguje się planowy fundusz płac przedsiębiorstwa.

Zastosowanie zatem odpowiedniego wskaźnika korygującego powinno zrównoważyć stosunek sum funduszu płac poszczególnych grup pracowników opłacanych z korygowanego funduszu płac, do stopnia wykonania zadań gospodarczych przez całe przedsiębiorstwo.

Badania powyższe oprócz należy na danych uzyskanych z dwóch zasadniczych źródeł. Pierwszym z nich jest materiał sprawozdawczy przedsiębiorstwa zawarty w sprawozdaniach Głównego Urzędu Statystycznego. Drugim ustaleniem, które nie może się obyć bez badań w przedsiębiorstwie, jest rozbieżność całości pracowników opłacanych z korygowanego funduszu płac na grupy według jednolitych systemów płac.

Sprawa rozgraniczenia pracowników przedsiębiorstwa na grupy odpowiadające poszczególnym systemom płac jest najtrudniejszą częścią analizy. W przedsiębiorstwie, szczególnie wielowydziałowym, w każdym z wydziałów spotyka się kilka grup pracowników, z których każda jest wynagradzana według innego systemu. Sprowadzenie materiału do analizy do najprostszego układu jest zatem czynnością bardzo pracochłonną, wymagającą przy tym wnikliwego wglądu w zatrudnieniowo-płacową strukturę przedsiębiorstwa.

Rozbieżność takie będzie obejmowało następujące zasadnicze grupy:

- pracownicy wynagradzani według systemu akordowego — zwykłego,
- pracownicy wynagradzani według systemu akordowego z premią,
- pracownicy wynagradzani według systemu czasowego z premią,
- pracownicy wynagradzani według systemu czasowego — zwykłego,
- ewentualnie inne grupy w zależności od specyfiki przedsiębiorstwa.

W trakcie przeprowadzanych badań należy ponadto uwzględnić różnice jakie mogą wynikać ze stosowania w przedsiębiorstwie różnych form akordu. Przy występowaniu akordu progresywnego lub regresywnego materiał do analizy wymaga dodatkowego rozbieżności ogółu pracowników wynagradzanych akordowo na grupy odpowiadające tym systemom.

Samo wyliczenie prawidłowości ustalenia wskaźnika korygującego przeprowadzić można według poniższego, przykładowego schematu.

założenia:

grupa a/-akord zwykły — planowany fundusz płac	200.000 zł
grupa b/-akord z premią 10% — fundusz płac	20.000 zł
grupa c/-system czasowy z premią 10% — fund. płac	50.000 zł
grupa d/-system czasowy-zwykły fundusz płac	100.000 zł
razem korygowany fundusz płac	370.000 zł

Stopień zakordowania robót (wynikający ze stosunku funduszu płac) 59,4%.

Mając powyższe założenia przystępujemy z kolei do zbadania ukształtowania się kwot funduszu płac poszczególnych grup, przy założeniu wykonania zadań gospodarczych w 105, 110 i 115%.

Skorygowany fundusz płac o procent netto wykonania zadań:

	105%	110%	115%
grupa a)	210.000	220.000	230.000
grupa b)	21.000 + 2.000	22.000 + 2.000	23.000 + 2.000
grupa c)	50.000 + 5.000	50.000 + 5.000	50.000 + 5.000
grupa d)	100.000	100.000	100.000
razem	388.000	399.000	410.000

Kwoty razem stanowią prawidłowe sumy skorygowanego funduszu płac wynikającego z wykonania zadań, przy zastosowaniu różnic kwotowych, wynikających ze zmian spowodowanych korygowaniem dwóch pierwszych grup o procent wykonania zadań.

Kolejnym etapem badań powinno być porównanie uzyskanych kwot z wynikami korygowania o procent wykonania zadań przy zastosowaniu wskaźnika korygującego.

przy zastosowaniu wskaźnika 0,8

- przy wykonaniu w 105% fund. skorygowany = 384.800 zł
- przy wykonaniu w 110% fund. skorygowany = 399.600 zł
- przy wykonaniu w 115% fund. skorygowany = 414.400 zł

przy zastosowaniu wskaźnika 0,9

- przy wykonaniu w 105% fund. skorygowany = 386.650 zł
- przy wykonaniu w 110% fund. skorygowany = 403.300 zł
- przy wykonaniu w 115% fund. skorygowany = 419.950 zł

Jak wynika z powyższych porównań zastosowanie wskaźnika korygującego w wysokości 0,8 daje, mimo istnienia pewnych odchyśleń, najbardziej wierne ustalenie należnego przedsiębiorstwu funduszu płac. Rosnąca kwota skorygowanego funduszu płac powinna przy tym wskaźniku mobilizować przedsiębiorstwo do wyższego wykonania zadań gospodarczych.

Wnioski z analizy. Zasadnicze wnioski z powyższej analizy powinny zmierzać do ustalenia czy:

- Wskaźnik korygujący odpowiada stopniowi zakordowania robót (zaznaczyć jednak należy, że nie równa się to stosunkowi wynikającemu z relacji funduszu płac pracowników opłacanych akordowo do pracowników pozostałych).
- Wysokość wskaźnika jest dostosowana do średniej wynikającej z obowiązujących w przedsiębiorstwie systemów płac.
- Należy postulować zmienienie wskaźnika korygującego i w jakiej wysokości.

K. Ostafiński
Zielona Góra

Kredytowanie przedsiębiorstw handlowych w oparciu o półroczne wnioski kredytowe

Narastające z roku na rok zadania oddziałów operacyjnych w zakresie kontroli i kredytowania przedsiębiorstw stwarzają coraz trudniejsze warunki wykonywania tych czynności przez inspektorów kredytowych.

Powoduje to konieczność szukania dróg usprawnienia pracy w celu wygospodarowania czasu na niektórych odcinkach czynności, zabezpieczając w ten sposób lepsze wykonywanie prac głównych (podstawowych).

Kierując się powyższymi ustaleniami doszliśmy do wniosku, że jednym z odcinków, na którym można wygospodarować pewną ilość czasu jest możliwość zastosowania kredytowania niektórych przedsiębiorstw w oparciu o wnioski półroczne.

Wprowadzenie w życie naszej koncepcji podzieliliśmy na kilka etapów. Pierwszym etapem naszej pracy było ustalenie, które przedsiębiorstwa mogą być zakwalifikowane do tej grupy z punktu widzenia ich prawidłowej działalności i przyznania im przywileju w postaci składania wniosków kredytowych dwa razy do roku zamiast dotychczasowych czterech wniosków.

Prace zmierzające do zakwalifikowania przedsiębiorstw do powyższej grupy rozpoczęliśmy od przeprowadzenia specjalnej analizy (poza normalnie wykonywaną), kierując się następującymi kryteriami oceny:

- a) kształtowanie się zapasów na przestrzeni kilku kwartałów,
- b) zmiany w zapasach, wynikające z sezonowości (zmiana asortymentów),
- c) gospodarka zapasami pod kątem prawidłowości zakupów,
- d) prawidłowość zgłaszanych potrzeb kredytowych (wnioski kredytowe),
- e) prawidłowość wykorzystywania limitów i kredytów w stosunku do faktycznie kształtującego się zabezpieczenia,
- f) wielkość posiadanych funduszy własnych w porównaniu do funduszy planowanych,
- g) sytuacja finansowa,
- h) prawidłowa działalność inwestycyjna,
- i) współpraca z oddziałem,
- j) prawidłowość rozliczeń oraz inne zagadnienia, mające wpływ na ocenę ogólną.

W wyniku dokonanego przeglądu wytypowaliśmy dziewięć jednostek (na 56 kredytowanych), które odpowiadały wszystkim powyżej ustalonym wymogom.

Przedostatnim etapem naszej pracy przed wprowadzeniem omawianego kredytowania było uzgodnienie tych spraw z zainteresowanymi przedsiębiorstwami.

Wszystkie wytypowane jednostki, widząc w takim kredytowaniu korzyści, chętnie wyraziły zgodę na propozycję oddziału.

W zawiadomieniach, jakie skierowaliśmy do przedsiębiorstw, omówiliśmy tryb i warunki kredytowania, zastrzegając sobie możliwość pozbawienia przywilejów, z jakich jednostki będą korzystać, w przypadku, gdy w ich działalności wystąpią niedociągnięcia.

Pierwsze wnioski półroczne zastosowaliśmy od pierwszego kwartału 1960 roku.

Z perspektywy minionego półrocza możemy stwierdzić, że posunięcie nasze było trafne, ponieważ w drugim kwartale bieżącego roku zdołaliśmy wygospodarować poważne ilości czasu, które przeznaczaliśmy na dokładniejszą analizę pozostałych kwartalnych wniosków kredytowych, na zagadnienia związane z inwestycjami zdecentralizowanymi i analizę planów funduszu płac.

Nadmienić należy, że w grupie przedsiębiorstw objętych kredytowaniem w oparciu o półroczne wnioski kredytowe było kilka jednostek, których wnioski normalnie rozpatrywane były przez komisję kredytową, odpadły więc czynności analizy kwartalnych wniosków w drugim kwartale, jakie spoczywały na inspektorach kredytowych, naczelniku wydziału, dyrektorze oddziału i wyeliminowało się czynności wynikające z prac komisji kredytowej.

Przedstawiony materiał wykazał, że przez wprowadzenie eksperymentalnego kredytowania oddział zdołał osiągnąć poważne korzyści w pierwszym półroczu 1960 roku.

Podobne, aczkolwiek nieco mniejsze, oszczędności osiągnęliśmy w drugim półroczu 1960 roku, ponieważ na podstawie przeglądu materiałów analitycznych ustaliliśmy, że trzy jednostki nie mogą korzystać z przyznanego uprawnienia, w związku z czym nie zostały one objęte wnioskami półrocznymi za trzeci i czwarty kwartał omawianego półrocza.

Prowadzona stale analiza możliwości rozszerzenia kredytowania w oparciu o półroczne wnioski kredytowe pozwala nam przewidywać, że począwszy od pierwszego kwartału 1961 roku tryb powyższego kredytowania prawdopodobnie rozszerzymy na dalszych kilka jednostek, których działalność odpowiada ustalonym warunkom, doprowadzając do dalszego usprawnienia naszej pracy i osiągnięcia tą drogą dalszych, znacznych oszczędności w czasie.

W związku z przedstawionym materiałem mimo woli nasuwają się pytania, czy zastosowanie kredytowania w oparciu o wnioski półroczne nie stanie się powodem składania przez te przedsiębiorstwa większej ilości dodatkowych wniosków kredytowych, czy nie wystąpią rozbieżności w rzeczywistości planowania oraz niezgodności między stanami planowanymi i stanami faktycznymi.

Należy stwierdzić, że nie notowaliśmy wzrostu ilości dodatkowych wniosków kredytowych w porównaniu do okresów ubiegłych, ponieważ półroczne wnioski kredytowe były opracowane lepiej i wnikliwiej w porównaniu do wniosków kwartalnych.

Rozbieżności między danymi wymienionymi wyżej niewątpliwie występują, jednak nie w większym stopniu niż przy wnioskach kwartalnych. Różnice te są zresztą nieznaczne i nie mogą dyskwalifikować przyjętych założeń planowych.

Na zakończenie pragnę zaznaczyć, że do wniosków półrocznych stosujemy normalny formularz wniosku kwartalnego z nieznacznymi uzupełnieniami, które konieczne są do zachowania tak zwanych progów kwartalnych stanów i obliża z punktu widzenia potrzeb oddziałowego planu kredytowania i kontroli zabezpieczenia kredytów.

S. Kamionowski
Olsztyn

Próby badania transferu pieniądza w okręgu jeleniogórskim

(część II)

Międzyregionalne delegacje służbowe. Ten element ruchu gotówki w bilansie dochodów i wydatków ludności jest całkowicie pomijany, ewentualnie można by przyjąć, że nie jest eliminowany w odrębną pozycję, gdyż merytorycznie można ten ruch gotówki powiązać z pozycją — zakup usług i towarów na innym terenie.

Za wyodrębnieniem tej pozycji w osobny „nośnik” przemawiają w naszym okręgu następujące fakty:

1) oddalenie okręgu jeleniogórskiego od siedzib jednostek nadrzędnych. Władze (zjednoczenia, ministerstwa) mieszczą się z reguły w Warszawie, w Katowicach, w Łodzi, w Krakowie, i w Poznaniu. Przejazdy na tak odległych trasach odpowiednio więcej kosztują. Jak poważne kwoty wydatkowane są ogółem na pokrycie kosztów delegacji służbowych wskazuje następujące zestawienie (dane według wykonania planu kasowego):

	Rok 1958	Pierwszy kwartał roku 1959	Drugi kwartał roku 1959	Trzeci kwartał roku 1959	Czwarty kwartał roku 1959	Rok 1959
1. Wypłacony fundusz płac netto jedn. na R. G. i jedn. budżet. (w tysiącach złotych)	711,9	179,0	189,8	207,0	204,1	779,9
2. Wypłaty delegacji służbowych (w tysiącach złotych)	26,1	6,8	8,0	9,0	7,4	31,2
3. Stosunek 2:1	3,6%	3,9%	4,3%	4,3	3,6%	4,0

2) w kwotach wydatkowanych na pokrycie kosztów delegacji służbowych w roku 1958 około 70% stanowiły opłaty za przejazdy i noclegi, a pozostałe 30% stanowił udział diet i ryczałtów. Badania w tym zakresie przeprowadzane były przez Oddział Narodowego Banku Polskiego w Jeleniej Górze i objęły swym zakresem lata 1958 i 1959. Celem powyższych ustaleń było porównanie wydatków z okresu przed i po podwyżce opłat kolejowych oraz przeprowadzonych w roku 1958 zmian opłat hotelowych. Według ustaleń Narodowego Banku Polskiego po zmianie taryfy kolejowej udział opłat za przejazdy i hotele wzrósł do 78% ogółu kosztów delegacji (na marginesie sprawy zaznaczyć należy, że przedsiębiorstwa w minimalnym stopniu korzystają z formy wykupywania całorocznych biletów kolejowych dla potrzeb przedsiębiorstwa).

* * *

Przyjmując powyższe dane jako podstawę do obliczeń szacunkowych można uznać, że wywóz gotówki dokonywany w ramach ruchu służbowego w pierwszym i drugim kwartale 1958 roku wynosił średnio 45% kwoty wypłaconej z tytułu delegacji służbowych. W trzecim i czwartym kwartale 1958 roku oraz w pierwszym i drugim kwartale 1959 roku po zwwyżce cen hotelowych około 49% stanowiły wy-

datki poza okręgiem, oraz w trzecim i czwartym kwartale 1959 roku wskaźnik tych wydatków wzrósł do 53%.

Kształtowanie się kosztów delegacji służbowych w poszczególnych latach przedstawia następująca tabela:

(w tysiącach złotych)

O k r e s	Kwota wypłacona ogółem na koszty de- legacji służbo- wych	Procent kwoty wy- datkowanej w innym okresie	Kwota trans- feru
1	2	3	4
Rok 1957			
pierwszy kwartał . . .	6.800	45%	3.100
drugi kwartał	6.500	45%	2.900
trzeci kwartał	8.100	45%	3.600
czwarty kwartał . . .	6.800	45%	3.100
Razem rok 1957 . . .	30.200	45%	12.700
Rok 1958			
pierwszy kwartał . . .	5.900	45%	2.700
drugi kwartał	6.600	45%	3.000
trzeci kwartał	6.600	49%	3.200
czwarty kwartał . . .	7.000	49%	3.400
Razem rok 1958 . . .	26 100	47%	12.300
Rok 1959			
pierwszy kwartał . . .	6 800	49%	3.300
drugi kwartał	8.000	49%	3.900
trzeci kwartał	9.000	53%	4.800
czwarty kwartał . . .	7.400	53%	3.900
Razem rok 1959 . . .	31.200	51%	15.900

Kwoty przywiezionej gotówki z tytułu delegacji można było ustalić wyłącznie w oparciu o analizę ruchu przyjezdnych, uzyskaną w miejscowych hotelach (przy założeniu, że przyjeżdżający zatrzymują się wyłącznie w hotelach). Wyliczone tą drogą kwoty są następujące:

	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959
Wydatki osób przyjeżdżających na delegacje (w milionach zł)	2,8	3,1	4,8

Podział tych kwot na okresy kwartalne (patrz zestawienie zbiorcze) wskazuje, że większość przyjazdów na miejsce w trzecim i w czwartym kwartale, to znaczy po półrocznych bilansach sprawozdawczych i przed zamknięciami rocznymi i związane jest z przeprowadzanymi kontrolami w jednostkach podległych.

Ruch przekazowy (pocztowy). Poza wymienionymi w literaturze podstawowymi przepływami z uprzednio omówionych przyczyn, występuje jeszcze sprawa przepływu gotówki z tytułu ruchu przekazowego pomiędzy ludnością. Materiałami w tym zakresie rozporządzają obwodowe urzędy pocztowo-telekomunikacyjne. Jednakże cały układ wewnętrznej sprawozdawczości tych urzędów przystosowany jest wyłącznie do potrzeb samej poczty. Analiza obrotu przekazowego, która została podjęta w roku 1958 przez Oddział NBP w Jeleniej Górze wspólnie z miejską komisją planowania gospodarczego doprowadziła do wniosku, że przyjęcie jakichkolwiek średnich czy przeciętnych odnośnie ruchu przekazowego nie jest możliwe z uwagi na to, że wahania występują nie tylko na przestrzeni miesiąca (po pierwszym i przed pierwszym, a także w terminach płatności: 15 każdego miesiąca opłaty radiofoniczne i telefoniczne), ale także i pomiędzy poszczególnymi miesiącami (okresy świąteczne, wakacyjne, początek i zakończenie roku szkolnego).

Na prowadzenie analizy całorocznej nie było możliwości. Badania nad wielkością obrotów poczty prowadzone według rozwinętego układu, przystosowanego do potrzeb planu kasowego, doprowadziły do stwierdzenia, że odpowiednikiem salda obrotu przekazowego osób prywatnych jest tak zwane „saldo pozostałych obrotów poczty” pomniejszone lub powiększone o wielkość wewnętrznego ruchu przekazowego pomiędzy placówkami pocztowymi. Poczta w swej sprawozdawczości wykazuje wielkość wpłat i wypłat (oszczędności, renty, opłaty radiofoniczne, celne) dokonywanych za jej pośrednictwem na rzecz innych jednostek społecznych.

Poza sprawozdawczością sporządzaną dla potrzeb Banku pozostaje ruch przekazowy, w którym poważny udział stanowią wpłaty jednostek handlowych i usługowych (wpłata utargów) na swój własny rachunek i jednostek budżetowych (poborcy skarbowi) na rachunki budżetu. Te ostatnie jak i wiele innych pozycji stanowiących wpływy jednostek społecznych są w ewidencji Banku codziennie obliczane. Następnie z pozostałego ruchu przekazowego został wyeliminowany ruch przekazowy gotówkowy (zasiłki) pomiędzy placówkami pocztowymi spoza obszaru okręgowego urzędu pocztowo-telekomunikacyjnego.

W ten sposób „oczyszczony” ruch przekazowy można uważać za obroty wyłącznie pomiędzy osobami fizycznymi. Analizując dalej można stwierdzić, że wszelki ruch przekazowy pomiędzy ludnością dokonywany w ramach okręgu bilansuje się; przy odpowiedniej wypłacie występuje również odpowiednia wpłata. Saldo tego ruchu, jako pozycja wyrównawcza występuje w sprawozdawczości bankowej (sprawozdanie kwartalne z wykonania planu kasowego) z odpowiednio przeciwnym znakiem.

Zestawienie danych salda pozostałych obrotów poczty według sprawozdawczości bankowej:

(w tysiącach złotych)

Rok	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Razem
1957	- 2.832	- 4.556	+ 10.138	+ 10.291	+ 13.039
1958	+ 6.410	+ 6.735	+ 9.813	+ 9.531	+ 32.489
1959	+ 7.287	+ 7.451	+ 8.623	+ 11.705	+ 35.066

Oznaczenia: minus — saldo po rozchodowej stronie planu kasowego, plus — saldo po przychodowej stronie planu kasowego.

Saldo ruchu przekazowego po zmniejszeniu o wewnętrzne obroty poczty (odpowiadające kwotom wysłanym poza okręg jeleniogórski) kształtowało się według poniższego zestawienia:

(w milionach złotych)

Rok	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Razem
1957	- 0,5	+ 1,5	- 7,4	- 7,5	- 13,9
1958	- 5,2	- 5,4	- 8,3	- 8,1	- 27,0
1959	- 6,0	- 6,4	- 7,3	- 9,6	- 29,3

Przywóz gotówki przez PKP i PKS (usługi komunikacji krajowej). Pozostała do omówienia sprawa wpływów z tytułu usług komunikacji krajowej. Plan kasowy okręgu i wykonanie w tym tytule zawiera wpłaty tutejszego okręgu kolei oraz PKS.

Zarówno PKS jak i PKP obejmuje swym zasięgiem teryny pozaokręgowe, a wpływy uzyskane „na trasie” są przywożone do kasy głównej w Jeleniej Górze i w całości odprowadzane na rachunek w Banku.

Ani PKP ani też PKS nie posiadają żadnych urządzeń sprawozdawczych, pozwalających na określenie wielkości wpłat dokonanych na terenie powiatu (co można by ewentualnie przyjąć za wpłaty miejscowej ludności). Pewną wskazówką w tym zakresie może być tylko na przykład: w odniesieniu do PKS długość tras przelotowych, idących poza obrębem powiatu (według sieci komunikacyjnej długość linii biegnących poza okręgiem stanowi dwie trzecie ogółu obsługiwanych tras). W stosunku do Polskich Kolei Państwowych miarodajna może być ilość przystanków kolejowych, położonych poza powiatem, a przynależnych do PKP w Jeleniej Górze.

Jednostkowe badania prowadzone przez wyliczanie odprowadzeń gotówki przez poszczególne stacje do kasy głównej pozwalają twierdzić, że około jedna trzecia wpływów tutejszych PKP stanowi przywóz gotówki spoza powiatu. Ustalenia te, obejmujące stosunkowo krótki odcinek czasu, (pięć dni w pierwszym kwartale 1959 roku), z konieczności muszą być zastosowane do całości obliczeń. Tego rodzaju przywóz gotówki, mimo że nie stanowi w pełnym tego słowa znaczeniu „transferu” musi być uwzględniony w obliczeniach, gdyż zasadniczo zmienia wyliczenia wynikowe jak i proporcje wydatków miejscowej ludności. Z uwagi na poważną ilość wyliczeń jednostkowych materiały te nie zostały włączone do niniejszej pracy. Kwoty przewozu gotówki w PKS i PKP:

(w milionach złotych)

Rok	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Razem
1957	5,8	6,4	7,2	6,4	25,8
1958	5,1	6,2	7,0	6,3	24,6
1959	5,6	6,5	7,9	6,7	26,6

Podane kwoty wielkości transferu w skali rocznej nie wyczerpują dla naszego okręgu zagadnienia analizy przepływu pieniądza. Z uwagi na obserwowane wahania w zmianach obiegu pieniężnego na przestrzeni roku oraz z uwagi na konieczność dostosowania podaży masy towarowej w okresach nasilonego przepływu konieczne się staje uchwycenie wielkości zmian gotówki w okresach kwartalnych. Przy omawianiu grup przepływu sprawy te były częściowo podawane. W tym zakresie praca niniejsza rozszerza ustalenia bilansu dochodów i wydatków ludności, który sporządzony jest na okresy półroczne.

Zestawienie zbiorcze wielkości transferu (dodatniego i ujemnego) w ujęciu kwartalnym i rocznym przedstawia tabela Nr 3.

Na zakończenie chciałabym się jeszcze ustosunkować do dwóch zagadnień, które w pracy nad badaniem transferu zostały celowo pominięte, a mianowicie do sprawy transferu

Tabela 3

Zestawienie transferu dodatniego i ujemnego w ujęciu kwartalnym i rocznym

(w milionach złotych)

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Rok 1957	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Rok 1958	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Rok 1959
Przywóz gotówki z tytułu:															
a) zatrudnienia na innym terenie niż miejsce zamieszkania	1,3	1,5	1,9	1,4	6,1	1,6	1,7	1,7	1,3	6,3	1,7	2,2	2,5	1,9	8,3
b) międzyregionalnego ruchu wczasowo-turystycznego															
1) wczasy	4,6	5,8	15,7	2,9	29,0	9,0	9,6	19,2	5,0	42,8	9,6	15,9	21,0	7,1	53,6
2) ruch turystyczny	0,3	0,1	0,7	0,2	1,3	0,4	0,3	1,1	0,3	2,1	0,5	0,3	2,0	0,3	3,1
3) kolonie	—	—	1,3	—	1,3	—	—	1,6	0,1	1,7	—	—	1,5	0,1	1,6
4) sanatoria	0,6	0,7	0,9	0,6	2,8	0,6	0,8	1,0	0,7	3,1	0,6	0,9	1,2	0,8	3,5
5) szkoły	0,4	0,5	0,3	0,4	1,6	0,4	0,5	0,3	0,5	1,7	0,6	0,7	0,2	0,4	1,9
c) międzyregionalnych delegacji służbowych	0,6	0,6	0,8	0,8	2,8	0,7	0,6	0,9	0,9	3,1	0,8	0,9	1,7	1,4	4,8
d) ruchu przekazowego (pocztowego)	—	1,5	—	—	1,5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
e) przewozów gotowych przez PKP — PKS	5,8	6,4	7,2	6,4	25,8	5,1	6,2	7,8	6,3	24,6	5,6	6,5	7,9	6,7	26,7
Razem kwota przywieziona	13,6	17,1	28,8	12,7	72,2	17,8	19,7	32,8	15,1	85,4	19,4	27,4	38,0	18,7	103,5
Wywóz gotówki z tytułu:															
a) zatrudniania w okolicy osób nie zamieszkałych na stałe	1,3	1,4	1,4	1,5	5,6	1,5	1,4	1,5	1,3	5,7	1,3	1,3	1,3	1,2	5,1
b) międzyregionalnego ruchu wczasowo-turystycznego															
1) wczasy	0,1	0,2	0,6	—	0,9	0,1	0,3	0,8	0,1	1,3	0,1	0,3	1,0	0,1	1,5
3) kolonie	—	—	0,2	—	0,2	—	—	0,3	—	0,3	—	—	0,4	—	0,4
5) szkoły	0,1	0,1	—	0,1	0,3	0,1	0,1	—	0,1	0,3	0,1	0,2	—	0,1	0,4
c) międzyregionalnych delegacji służbowych	3,1	2,9	3,6	3,1	12,7	2,7	3,0	3,2	3,4	12,3	3,3	3,9	4,8	3,9	15,9
d) ruchu przekazowego (poczt)	0,5	—	7,4	7,5	15,4	5,2	5,4	8,3	8,1	27,0	6,0	6,4	7,3	9,6	29,3
Razem kwota wywieziona	5,1	4,6	13,2	12,2	35,1	9,6	10,2	14,1	13,0	46,9	10,8	12,1	14,8	14,9	52,6
Przywóz minus wywóz gotówki — saldo transferu	8,5	12,5	15,6	0,5	37,1	8,2	9,5	18,7	2,1	38,5	8,6	15,3	23,2	3,8	50,9

Zestawienie zbiorcze jak i wykres Nr 2 wskazują, że saldo transferu (dodatnie dla okręgu jeleniogórskiego) i jego kierunek wyznaczany jest przede wszystkim przez przywóz gotówki w ramach ruchu wczasowo-turystycznego. Wniosek ten jest bardzo istotny z punktu widzenia analizy zmian obiegu pieniężnego.

gotówki z tytułu zakupu towarów na innych terenach i do sprawy wywozu gotówki z okręgu na cele inwestycyjne.

Obydwa zagadnienia są trudne do uchwycenia, gdyż w tym zakresie nie ma żadnych materiałów określających kierunek czy wysokość kwot przetransferowanych.

Jak wskazuje dotychczasowe rozeznanie tych spraw prze-

mieszczenia z tytułu zakupu towarów na innych terenach nie stanowią per saldo poważniejszych kwot. Obliczenia dokonane w skali województwa wrocławskiego zamykają się minimalnym wywozem w wysokości 26 milionów złotych, spostrzeżenia te w zupełności potwierdzają dotychczasowe rozeznanie dokonane w skali okręgu jeleniogórskiego, tak, że pominięcie tych spraw nie zniekształca dokonanego obliczenia.

Drugie zagadnienie, to znaczy wywóz gotówki na cele inwestycyjne nasuwa wiele dyskusyjnych stwierdzeń, tym bardziej, że obserwowany na terenach Polski centralnej pęd do budownictwa indywidualnego, w okręgu jeleniogórskim w ogóle nie wystąpił. W okresie lat 1957 do 1959 w okręgu (powiecie) jedynie trzy osoby podjęły budowę domów jednorodzinnych i to przy wydatniej pomocy macierzystych zakładów pracy. W pewnym stopniu stan ten tłumaczyć można faktem że na podstawie wydanych zarządzeń część domów jednorodzinnych ma być sprzedana ludności, co jest znacznie dogodniejsze dla reflektantów od dokonywania budowy nowych domów we własnym zakresie.

Jednocześnie w trakcie zbierania materiałów uzyskałam bardzo ciekawą informację w oddziale PKO według której

wywóz pieniądza ma inne tereny z przeznaczeniem na budownictwo odbywa się drogą przelewową. Dość częste są przypadki, że do placówek PKO na terenach województwa krakowskiego, kieleckiego i warszawskiego przesyła się zawiadomienia o stanie wkładów oszczędnościowych, które na żądanie klienta wypłacane są w wysokich kwotach (od 20 do 80 tysięcy złotych) w tamtejszych placówkach. Potwierdzenie tego spostrzeżenia będzie możliwe dopiero w roku przyszłym, gdy prawdopodobnie nastąpi pełne zlokalizowanie książeczek oszczędnościowych w terenowych oddziałach PKO i można będzie ustalić zmiany w stanach wkładów na określone terminy i porównać je z obrotem gotówkowym na miejscu. Jeszcze jedna obserwacja potwierdzałaby słuszność tych przypuszczeń — na ogół ludność unika przewożenia gotówki korzystając raczej ze wspomnianych wyżej form przelewowych lub przekazując pieniądze drogą pocztową (w czasie analizowania przekazów pocztowych napotkałam również na wysokie kwotowo przekazy przesyłane na inne tereny).

D. Wielebińska
Zielona Góra

Skuteczność stosowania podwyższonej stopy procentowej w jednostkach handlowych

Prawie dwuletni okres dzieli nas od momentu wprowadzenia w Narodowym Banku Polskim podwyższonej stopy procentowej, jako dodatkowego środka oddziaływania na przedsiębiorstwa. Jest to czas dostatecznie długi dla wypróbowania przez aparat kredytowy metod i skutków działania tej formy wpływania na przedsiębiorstwa, jaką stanowi podwyższona stopa procentowa. Należało się więc spodziewać, że wiele wypowiedzi na łamach Wiadomości NBP dotyczyć będzie właśnie tego zagadnienia. Tymczasem przegląd miesięczników za ostatnie dwa lata wykazuje prawie absolutny brak artykułów poświęconych tej tematyce. Wprawdzie niektórzy autorzy — zajmując się bardziej ogólnymi zagadnieniami — poruszają i ten temat, lecz czynią to w sposób marginesowy i nie wyczerpują tak istotnego zagadnienia, jakim jest stopa procentowa jako środek oddziaływania. Wypowiedzi niektórych autorów można by sprowadzić do następujących tez:

1) stopa procentowa jest mało skutecznym instrumentem oddziaływania na przedsiębiorstwa przemysłowe, gdyż kosz-

ty odsetek z tytułu kredytów bankowych stanowią nieznaczny ułamek procentu ogólnych kosztów przedsiębiorstwa,

2) w jednostkach handlowych stopa procentowa może stanowić dodatkową i niejednokrotnie bardzo skuteczną formę oddziaływania.

Większość autorów jest zgodna co do powyższych tez, przy czym niektórzy podkreślają w oddziaływaniu przy pomocy stopy procentowej indywidualny element traktowania przedsiębiorstwa, co niewątpliwie musi wywoływać określone skutki psychiczne u kredytobiorcy, a tym samym potęgować skuteczność oddziaływania. Wypowiedzi części autorów zaprzeczają możliwościom pozytywnego oddziaływania przy pomocy stopy procentowej lub przypisują niewielką rolę tej formie oddziaływania.

Chcąc chociaż w minimalnym stopniu uzupełnić tę problematykę, a ponadto wywołać dyskusję praktyków-kredytowców, poświęcę kilka uwag stosowaniu podwyższonej stopy procentowej w jednostkach handlowych.

Tabela Nr 1

Dane podstawowe

(w tysiącach złotych)

Przedsiębiorstwo	Obrót kwartalny	Zysk	Łączne koszty	Przeciętny kredyt	Stosunek procentowy kosztów do obrotu
Gminna spółdzielnia	7.009	188	538	1.760	7,67
Spółdzielnia spożywców	31.490	947	2.666	4.194	8,46
Miejski handel detaliczny	69.521	3.120	4.290	26 974	6,17
Wojewódzkie przedsiębiorstwo hurtu spożywczego	71.820	1.074	1.472	22 197	2,04

Badania oparłem na materiałach statystycznych konkretnych przedsiębiorstw kredytowanych i kontrolowanych przez oddział, przy czym dla uniknięcia zarzutu o małą reprezentatywności wybranych przedsiębiorstw wyjaśniam, że dane dotyczą średnich wielkości występujących w całej branży w skali oddziału.

Jeśli więc w dalszych zestawieniach podany jest zysk, koszty lub inne wielkości, na przykład gminnej spółdzielni, to są to wielkości średnie dla tej branży w skali oddziału¹⁾. Dla celów analizy wybrałem cztery organizacje handlowe, które niewątpliwie występują w większości oddziałów terenowych. Dane podstawowe dotyczące tych przedsiębiorstw przedstawia tabela Nr 1.

Dla określenia w jakim stopniu naliczanie podwyższonych odsetek może pobudzić przedsiębiorstwo do wyznaczonego przez Bank działania trzeba stwierdzić, o jakie sumy pieniężne tu chodzi. Innymi słowy należy stwierdzić czy naliczane przez Bank dodatkowe odsetki będą przez jednostkę w dostatecznym stopniu odczuwalne. Zależy to oczywiście od wielkości sum naliczanych. Znając wielkości przeciętnych kredytów możemy obliczyć wielkości odsetek przy rosnącej stopie procentowej. Dane te ilustruje tabela Nr 2.

lużą w granicach stu tysięcy złotych, to w miejskim handlu detalicznym i wojewódzkim przedsiębiorstwie hurtu spożywczego stanowią poważniejsze sumy. Jest to wynik znacznie wyższego zadłużenia w Banku tych jednostek (patrz tabela Nr 1).

Nasuwałby się tu więc pierwszy wniosek:

Im wyższy jest udział kredytu w finansowaniu środków obrotowych, tym większa jest skuteczność oddziaływania za pośrednictwem stopy procentowej.

Należy podkreślić, że odsetki karne w kwotach absolutnych nie mogą stanowić dostatecznie precyzyjnego miernika odczuwalności przez przedsiębiorstwo skutków oddziaływania. Znacznie lepszym miernikiem będzie tu procentowy wskaźnik kosztów odsetek bankowych do łącznych kosztów przedsiębiorstwa. Wskaźniki te przedstawiono w tabeli Nr 3, również w układzie wzrastających stóp procentowych.

Ze wskaźników tej tabeli wnioskujemy, że w największym stopniu skutki tej sankcji odczuje hurtownia wojewódzkiego przedsiębiorstwa hurtu spożywczego, w następnej kolejności dopiero miejski handel detaliczny, gminna spółdzielnia i wreszcie spółdzielnia spóżywców. Możliwość podnie-

Tabela Nr 2

Koszty odsetek bankowych przy wzrastającej stopie procentowej

(w tysiącach złotych)

	Koszty odsetek bankowych przy stopie procentowej								
	2,2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
Gminna spółdzielnia	9,7	13,2	17,6	22,0	26,4	30,8	35,2	39,6	44,0
Spółdzielnia spóżywców	x	31,4	41,9	52,4	62,9	73,5	83,8	94,3	104,8
Miejski handel detaliczny	x	202,6	270,0	337,4	404,8	472,2	539,6	607,0	674,3
Hurtownia—wojewódzkie przedsiębiorstwo hurtu spożywczego	x	166,4	221,9	277,4	332,9	388,4	443,9	499,4	554,9

Z tabeli tej wynika, że w kwotach absolutnych odsetki stanowią dość zróżnicowane koszty dla przedsiębiorstw. Gdy w gminnych spółdzielniach i spółdzielniach spóżywców koszty te nawet przy najwyższej stopie procentowej (10%) oscy-

sienia kosztów za pośrednictwem podwyższonej stopy procentowej o 8%, 15%, czy nawet o 37% jest już bodźcem dość silnym, aby zmusić kierownictwo przedsiębiorstwa do reakcji.

Tabela Nr 3

Procentowe wskaźniki kosztów odsetek bankowych w stosunku do kosztów globalnych przy wzrastającej stopie procentowej (w procentach)

Przedsiębiorstwo	Wskaźniki procentowe kosztów przy stopie procentowej:								
	2,2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
Gminna spółdzielnia	1,8	2,4	3,2	4,0	4,9	5,7	6,5	7,3	8,1
Spółdzielnia spóżywców	x	1,2	1,6	2,0	2,4	2,8	3,2	3,6	4,0
Miejski handel detaliczny	x	4,7	6,3	7,9	9,5	11,1	12,6	14,2	15,7
Hurtownia—wojewódzkie przedsiębiorstwo hurtu spożywczego	x	11,3	15,0	19,1	22,8	26,5	30,2	33,9	37,6

¹⁾ Dane naniesione w zestawieniach dotyczą średnich wielkości dwudziestu dwóch przedsiębiorstw.

Natomiast możliwość podniesienia kosztów o 4% (przy maksymalnej stopie 10%) wskazuje, że w spółdzielniach

spożywców bodziec ten nie może być traktowany w ten sam sposób jak w innych przedsiębiorstwach. Trudno tu oczywiście ustalić jakąś granicę, od której zaczyna się skuteczność oddziaływania. Wydaje się jednak, że jeśli wyeliminujemy czynniki pozaekonomiczne, to granica skuteczności oddziaływania będzie przebiegała przy wzroście kosztów od 4—5%. W tym układzie w gminnych spółdzielniach podwyższoną stopę procentową należałoby wybierać gdzieś w granicach 5—6%, w spółdzielniach spożywców 10%. Natomiast w miejskim handlu detalicznym i hurtowni wojewódzkiego przedsiębiorstwa hurtu spożywczego każdy ułamek procentu ponad stopę normalną jest bardzo silnie odczuwany przez te przedsiębiorstwa. Można by sformułować wniosek drugi:

W przedsiębiorstwach, w których udział kredytu w finansowaniu środków obrotowych jest duży, a stosunek kosztów do obrotu stosunkowo niewielki, oddziaływanie przy pomocy stopy procentowej jest najskuteczniejsze. Każdy bowiem wzrost stopy procentowej od kredytu powoduje nieproporcjonalnie duży wzrost kosztów ogólnych. Na przykładzie hurtowni wojewódzkiego przedsiębiorstwa hurtu spożywczego widzimy, że wzrost stopy procentowej o 1% powoduje wzrost kosztów o 3,7%. W przedsiębiorstwie tym wskaźnik kosztów w stosunku do obrotu wynosi 2,04%. Inaczej sprawa przedstawia się w spółdzielni spożywców: wzrost stopy o 1% powoduje wzrost kosztów o 0,4%; wskaźnik kosztów w stosunku do obrotu wynosi w spółdzielniach 8,46%.

Można by jeszcze zagadnienie skuteczności oddziaływania stopą procentową analizować w powiązaniu z zyskiem przedsiębiorstwa, zapytując: w jakim stopniu obniży się zysk przedsiębiorstwa, jeśli podwyższać będziemy stopę procentową? Odpowiedź na to pytanie znajdujemy w tabeli Nr 4.

dywidualnych cech przedsiębiorstwa, a to od wielkości kredytu, struktury i wielkości kosztów, rentowności itp.

3. Aby środek oddziaływania, jakim jest stopa procentowa, uczynić bardziej efektywnym, należy przed jego zastosowaniem obliczyć ewentualne skutki, jakie jego wprowadzenie wywoła. Chodzi bowiem o dobranie takiej wysokości stopy procentowej, która może w sposób dostatecznie silny być przez przedsiębiorstwo odczuta.

Zdarza się jednakże w praktyce, że zastosowana stopa procentowa, wywołująca minimalne skutki finansowe w przedsiębiorstwie jest efektywna jako środek oddziaływania. Powyższe jest dowodem, że zadziałały tu inne siły, na przykład natury pozaekonomicznej, które spowodowały osiągnięcie zamierzonego rezultatu. W takim przypadku nie można do brych efektów przypisywać wyłącznie działaniu stopy procentowej, jako bodźca ekonomicznego.

Obok umiejętnego doboru wysokości stopy procentowej w odniesieniu do konkretnego przedsiębiorstwa i jego nieprawidłowości, ważna jest również forma stosowania podwyższonej stopy procentowej. W oddziale przyjęły się w zasadzie trzy formy stosowania podwyższonej stopy procentowej:

1) ostrzeżenie przedsiębiorstwa i zagrożenie naliczaniem podwyższonej stopy procentowej,

2) umowa z przedsiębiorstwem, w której w zależności od wyników pracy przedsiębiorstwa ustala się wysokość stopy procentowej,

3) bezwzględnie i bezwarunkowe naliczanie odsetek przy podwyższonej stopie procentowej.

Jest rzeczą zrozumiałą, że Bankowi nie chodzi o bezwzględne stosowanie sankcji, jak również nie jest zainteresowany sumami, które z tytułu podwyższonych odsetek można

Tabela Nr 4

Wskaźniki procentowe kosztów z tytułu odsetek bankowych w stosunku do planowanego zysku przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo	Zysk (tysiące złotych)	przy stopie procentowej								
		2,2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
Gminna spółdzielnia	188	5,16	7,02	9,36	11,70	14,04	16,38	18,72	21,06	23,40
Powszechna spółdzielnia spożywców	947	x	3,31	4,42	5,53	6,64	7,76	8,85	9,95	11,06
Miejski handel detaliczny	3120	x	6,49	8,65	10,81	13,00	15,13	17,29	19,45	21,61
Wojewódzkie przedsiębiorstwo hurtu spożywczego	1074	x	15,49	20,66	25,82	30,99	36,16	41,33	46,49	51,66

Z tabeli tej odczytujemy, że najwyższy wpływ na rentowność przedsiębiorstwa ma stopa procentowa w hurtowni wojewódzkiego przedsiębiorstwa hurtu spożywczego, najniższy natomiast w spółdzielni spożywców. Obniżenie bowiem zysku o połowę (hurtownia wojewódzkiego przedsiębiorstwa hurtu spożywczego) lub o pół procent (gminna spółdzielnia i miejski handel detaliczny) jest silnym środkiem oddziaływania. Sumując dotychczasowe wyniki analizy, stwierdzić należy, że:

1. Stopa procentowa w przedsiębiorstwach handlowych jest dobrym środkiem oddziaływania.

2. Środek ten działa jednak z niejednakową siłą w stosunku do różnych jednostek. Skuteczność jego zależy od in-

uzyskać. Głównym dążeniem Banku jest uzdrowienie gospodarki przedsiębiorstwa. Jeśli cel ten można uzyskać bez zastosowania ostrzejszych środków, to oczywiście Bank stosować ich nie będzie.

Dlatego też w praktyce bardzo wygodna jest forma pierwsza. Przy okazji przyznawania kredytów lub innego kontaktu z przedsiębiorstwem (list poadspekcyjny) — oddział ostrzega je, że w przypadku niepodjęcia określonych kroków, które powinny uzdrowić gospodarkę przedsiębiorstwa, zastosowana zostanie od następnego okresu sankcja w formie podwyższonej stopy procentowej. W praktyce stwierdzono, że zagrożenie takie jest może w większym stopniu skuteczne niż samo zastosowanie podwyższonej stopy. Przedsię-

biorstwu daje się tu czas i możliwości usunięcia nieprawidłowości. Stwarza to dodatkową podniechęć dla kierownictwa przedsiębiorstwa. Ważne jest tu jednak, aby w przypadkach negatywnego ustosunkowania się kierownictwa jednostki do postulatów Banku sankcję bezwzględnie stosować. W innym przypadku bowiem ten niewątpliwie dobry środek oddziaływania straci na znaczeniu.

Druga forma stosowania stopy procentowej jest pewną odmianą pierwszej. Umowie z przedsiębiorstwem nadaje się formę pisemną. Umowę podpisuje zarówno Bank jak i kierownictwo przedsiębiorstwa. W postanowieniach umowy zaznacza się wyraźnie, że w przypadku niedokonania określonych czynności, które powinny przynieść uzdrowienie gospodarki, Bank naliczać będzie ze skutkiem wstecznym odsetki przy podwyższonej stopie procentowej. Jeżeli jednak wykonanie zostaną postulowane przez Bank działania, choćby nie przyniosły zamierzonych efektów gospodarczych, Bank odstępuje od stosowania podwyższonej stopy procentowej. Jak z powyższego wynika, forma ta jest zbliżona do formy pierwszej, z tym jednakże, że przedsiębiorstwo zawiera z Bankiem umowę, a ponadto odsetki podwyższone naliczane są za okres wsteczny (np. kwartał poprzedni). Natomiast przy zagrożeniu zastosowania podwyższonych odsetek naliczanie odbywa się dopiero w następnym okresie.

Forma trzecia, jako odpowiadająca ściśle przepisom ZP A-13 z dnia 17 lutego 1960 roku, nie wymaga omówienia.

W pewnych przypadkach, naliczając odsetki przy podwyższonej stopie procentowej, oddział zaznacza w piśmie skierowanym do przedsiębiorstwa, że byłby skłonny zbonifikować

wać podwyższone odsetki lub ich część, pod warunkiem jednakże dopełnienia określonych czynności, które w efekcie powinny poprawić gospodarkę przedsiębiorstwa. I tu znowu moment możliwości bonifikaty części odsetek stanowi dodatkowy bodziec, który niejednokrotnie przynosi bardzo dobre efekty gospodarcze.

Onfawiając problem stosowania i skuteczności podwyższonej stopy procentowej nie można pominąć elementów pozaekonomicznych, które bez wątpienia są ściśle związane z tym zagadnieniem. Liczne przypadki, jakie zaobserwowaliśmy w praktyce, gdzie nieznaczna sankcja wywoływała bardzo pożyteczne efekty dowodzi, że obok bodźców natury czysto gospodarczej działają również bodźce inne, nazwijmy je psychologiczne.

Te ostatnie bodźce wynikają głównie z samego charakteru środka, który jako wybitnie zindywidualizowany silnie musi oddziaływać na aparat kierowniczy przedsiębiorstwa. Kierownictwo odczuwa tę sankcję, jako skierowaną wyłącznie do przedsiębiorstwa jemu podporządkowanego i dlatego tym bardziej dotkliwą. Oczywiście tak się dzieje, gdy kierownictwo jednostki jest odpowiedzialne i gdy rzeczywiście żyje zagadnieniami swego zakładu pracy.

Podając te niepełne uwagi, dotyczące stosowania i skuteczności podwyższonej stopy procentowej — przypuszczam, że zachęcę tym samym szersze grono kolegów-praktyków do wypowiedziania się na ten temat — niewątpliwie istotny dla każdego kredytowca.

J. Gwoździecki
Rybnik

O pracy handlu wiejskiego w okręgu Oddziału NBP w Jaśle

Na podstawie materiałów informacyjnych „CRS” spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” województwa rzeszowskiego w porównaniu ze spółdzielniami innych województw zajmują jedno z ostatnich miejsc w skali krajowej pod względem całokształtu zadań stojących przed tym pionem.

Niski poziom pracy spółdzielni już w roku 1959 spowodował konieczność głębszego zainteresowania się przez Oddział w Jaśle problematyką działalności spółdzielni, zwłaszcza na odcinku obrotu towarowego. Oddział, zwłaszcza od początku roku 1960, analizował szczegółowo działalność jedenastu gminnych spółdzielni, powiatowego związku gminnych spółdzielni i hurtowni międzypowiatowej.

Jakkolwiek wyniki analizy oddziału nie wyczerpią całokształtu problematyki niedociągnięć w pracy spółdzielni, to sądzimy jednak, że usunięcie stwierdzonych przez oddział niedociągnięć może przyczynić się wydatnie do poprawy sytuacji na omawianym odcinku.

Ujemne zjawiska w pracy spółdzielni „Samopomoc Chłopska”, poza skutkami mającymi formę mniej lub więcej nieodpowiednich wyników gospodarczych samych spółdzielni, znajdują swój wyraz w kształtowaniu stosunków produkcyjnych i społecznych wsi rzeszowskiej — dlatego zagadnienie to wymaga szczególnej mobilizacji wszelkich środków w celu osiągnięcia maksymalnej poprawy.

Powołanie do życia na początku 1959 roku hurtowni międzypowiatowej wywołało szczególnie ujemną reakcję ze strony powiatowego związku gminnych spółdzielni jak i gminnych spółdzielni, wyrażających niedwuznacznie niezadowolenie z powodu powstania tej jednostki. Według mniemania gminnych spółdzielni i powiatowego związku gminnych spółdzielni, przez utworzenie hurtowni pion spółdzielni „Samopomoc Chłopska” na szczeblu powiatu pozbawiony został zaopatrzenia hurtowego w zakresie towarów przejętych przez hurtownię (towary trójbranży). Wyrazem

negatywnego stosunku tych jednostek do hurtowni była często nieuzasadniona krytyka jej działalności oraz zmniejszenie zakupów w hurtowni na rzecz zakupu w hurtowniach handlu miejskiego.

Półtora roku z górą działalności hurtowni wykazało w stopniu nie budzącym dziś wątpliwości, że zadania na odcinku zaopatrywania detalu wiejskiego w znacznie lepszym stopniu spełnia hurtownia międzypowiatowa w porównaniu z poprzednią działalnością hurtową powiatowego związku gminnych spółdzielni.

Ubiegły okres działalności hurtowni wykazał — wręcz odwrotnie niż to przewidywali przeciwnicy tej formy handlu — że hurtownia nie tylko potrafiła należycie wykonywać swe zadania, lecz w znacznym stopniu przewyższyła hurt powiatowego związku gminnych spółdzielni poziomem pracy w zakresie zaopatrzenia.

Praca na odcinku zaopatrzenia hurtowni doprowadziła w roku 1960 do jaskrawej dysproporcji między poziomem własnego zakupu pod względem rozpiętości asortymentu, a przygotowaniem gminnych spółdzielni do rozprowadzenia oferowanej im przez hurtownię masy towarowej. Gminne spółdzielnie przyzwyczajone do otrzymywania towarów w formie dystrybucji z hurtu powiatowego związku gminnych spółdzielni (powiatowy związek gminnych spółdzielni w zasadzie zakupione towary z produkcji fakturował na gminne spółdzielnie, których czynności handlowe ograniczały się do dokonywania operacji finansowych, transportu towaru i jego rozdziału na poszczególne punkty sprzedaży) nie potrafiły przygotować pod względem fachowym swych pracowników, którzy potrafiliby w obecnych warunkach dokonywać zakupów odpowiadających potrzebom rynku.

Wyraźnie wystąpiła bezradność spółdzielni w rozprowadzaniu zwiększonego znacznie asortymentu towarów jaki po-

siada hurtownia (oczywiście — rozszerzenie asortymentu towarów w hurtowni międzypowiatowej nie wynika wyłącznie z podniesienia jej poziomu pracy w stosunku do zaopatrzenia byłego hurtu powiatowego związku gminnych spółdzielni, lecz jest również wynikiem ogólnej poprawy na tym odcinku).

Zmieniająca się szybko moda i wprowadzanie na rynek coraz to nowych towarów wymaga wzrostu operatywności i elastyczności w zakresie działalności zaopatrzeniowej gminnych spółdzielni.

Nieprawidłowości w pracy zaopatrzeniowej gminnych spółdzielni, ustalone w wyniku wspólnych inspekcji oddziału z pracownikami hurtowni i powiatowego związku gminnych spółdzielni, przeprowadzonych we wszystkich punktach sprzedaży detalicznej, dają się w zasadzie sprowadzić do dwu następujących zagadnień:

a) niedostateczne zaopatrzenie sklepów w „klasyczne” asortymenty towarowe,

b) niewprowadzanie lub zbyt opóźnione wprowadzanie do obrotu towarów nowo produkowanych.

AD a. Kontrole w sklepach gminnych spółdzielni wykazały, że do wyjątku należy sklep wiejski branży tekstylnej, w którym klient może nabyć materiał na ubranie z całością niezbędnych dodatków.

Często występują braki tak podstawowych dla klienta wiejskiego towarów jak na przykład: zerówki ubraniowe, płaszczyki i sukienkowe, drelach, cajt, płótno pościelowe, buty gumowe z cholewą, kanadyjki itd., podczas gdy hurtownia nie tylko posiada te towary, lecz odczuwa poważne trudności lokalowe, związane z ich magazynowaniem, co utrudnia z kolei dalszy zakup towarów odpowiednich dla miejscowego rynku.

AD b. Kierownicy sklepów, dokonujący zakupów w hurtowni, wzbraniają się przed nabywaniem towarów nowo produkowanych przez przemysł. Towar modny znajdujący się w hurtowni, wychodzi na rynek wiejski ze znacznym opóźnieniem, ponieważ pracownicy gminnych spółdzielni decydują się na jego zakup wtedy, gdy towar ten jest już w pewnym stopniu rozpowszechniony wśród ludności (rozprowadzony przez handel miejski) i kiedy staje się już niemodny, bo wówczas gminne spółdzielnie nabierają przekonania co do jego chodliwości.

Zjawiska powyższe, tkwiące swymi przyczynami w formie pracy gminnych spółdzielni, wywierają ujemny wpływ na działalność handlową hurtowni borykającej się z trudnościami na odcinku realizacji swych planów gospodarczych, trudnościami w magazynowaniu i odpowiednim zaopatrzeniu.

Kontrola w sklepach gminnych spółdzielni wykazała zasadnicze przyczyny występowania ujemnych zjawisk w obrocie towarowym, które w skrócie przedstawiają się następująco:

1. Ogół pracowników sklepowych nie prowadzi książki potrzeb konsumenta i nie sporządza w oparciu o ustalone, niezaspokojone potrzeby konsumenta, zamówień w hurtowni. Wydaje się logiczne, że rejestrowane potrzeby konsumenta powinny być podstawą do zakupu w hurtowni, natomiast hurtownia, opierając się na niezaspokojonych potrzebach detalu, wyrażanych w formie zamówień sklepów — kształtować powinna swe zaopatrzenie.

2. Pracownicy sklepów wykazują znaczne braki kwalifikacji z dziedziny towaroznawstwa, a jednocześnie nie wystarczająca jest pomoc instruktorów branżowych powiatowego związku gminnych spółdzielni przy zakupie towarów przez pracowników sklepów.

3. Niedokonywanie analizy rynku, przez typowane do tego celu sklepy, na podstawie której hurtownia dokonywałaby zakupu towarów poszukiwanych specjalnie na rynku miejscowym.

4. Zbyt rzadka sieć sklepów branżowych, a nawet zupełny ich brak na terenie niektórych gminnych spółdzielni. Towary trójbranżowe sprzedawane są w kilku, lub kilkunastu zaledwie asortymentach w sklepach spożywczych (sklepy towarów mieszanych).

5. Pracownicy sklepów w większości nie biorą udziału w zakupach zbiorowych, organizowanych przez hurtownię przy współudziale instruktorów branżowych, pozwalających na bardziej fachową ocenę i zakup towarów.

6. Spółdzielnie nie wprowadziły w swej działalności sprzedaży komisowej, wymiany towarów niesezonowych na towary sezonowe; zbyt powoli i niezdecydowanie wprowadzane są nowe formy sprzedaży, jak preselekcja, samoobsługa itp.

I wreszcie źródłową — naszym zdaniem — przyczyną nieprawidłowości jest nieodpowiednia organizacja pracy spółdzielni.

Powyższe niedociągnięcia w działalności spółdzielni omawiane są na naradach organizowanych przez hurtownię z udziałem przedstawicieli powiatowych związków gminnych spółdzielni, gminnych spółdzielni a często i wojewódzkiego związku gminnych spółdzielni. Wszystkie te jednostki organizacyjne handlu wiejskiego zgodne są co do wagi występujących nieprawidłowości oraz konieczności ich likwidacji, jednakże brak jest czynnika egzekutywnego, który realizowałby i wprowadzał w życie postanowienia dotyczące poprawy pracy w handlu wiejskim.

Spółdzielnie tłumaczą chroniczne niewykonywanie planów obrotu towarowego kształtowaniem się popytu, stanem środków pieniężnych u ludności wiejskiej, dążeniem do inwestowania w budownictwie, warunkami atmosferycznymi itp.

Nie negując wpływu powyższych czynników na wysokość obrotu towarowego nie można jednak w tym stanie zaopatrzenia detalu i przy tak niskim ogólnym poziomie pracy gminnych spółdzielni tłumaczyć niewykonywania planów obrotu czynnikami obiektywnymi. Należy bowiem przede wszystkim zaopatrzyć odpowiednio sklepy we właściwe asortymenty towarów, usprawnić i wprowadzić nowe formy sprzedaży, aby niewykonywanie planów obrotu towarowego spowodować do wspólnego mianownika „obiektywnych przyczyn”.

W czasie stosowanej przez hurtownię sprzedaży obwoźnej (hurtowej) miały miejsce przypadki zmuszania przez obecnych w sklepie klientów danego kierownika sklepu do zakupu przywiezionych towarów, lub usiłowania zakupu przez klientów towarów bezpośrednio od hurtowni. Pracownicy gminnych spółdzielni stanowczo odmawiali zakupu towarów pochodzących z hurtowni, tłumacząc swą odmowę decyzją zarządu spółdzielni, zabraniającą czynienia zakupów z powodu „przekroczenia normatywów”. Pomijając zagadnienie prawidłowości ustalenia normatywu polityka tego rodzaju, nie pozwalająca na uzupełnienie asortymentu sklepu w towary, znajdujące niezwłocznie nabywców, jest z gruntu fałszywa.

Nieodpowiednia praca spółdzielni zaopatrzenia i zbyt na wsi znajduje swój wyraz w strukturze sprzedaży. Nie trzeba bowiem podkreślać, że podstawowym celem działalności gminnych spółdzielni jest z jednej strony skup artykułów rolnych, a z drugiej strony — zaopatrzenie ludności wiejskiej w artykuły przemysłowe.

Jak wynika z analizy struktury sprzedaży, stan faktyczny jest sprzeczny z założeniami działalności handlu wiejskiego.

W pierwszym półroczu 1960 roku sprzedaż przez spółdzielnie artykułów przemysłowych, stanowiła zaledwie 38% ogółu sprzedaży. Ten wskaźnik procentowy sygnalizuje konieczność niezwłocznej poprawy działalności spółdzielni w kierunku usprawnienia i zwiększenia sprzedaży artykułów przemysłowych dla wsi. Można by powiedzieć, że spółdzielnie spełniają swe zadania, gdyby proporcje sprzedaży artykułów przemysłowych i spożywczych były w stosunku odwrotnym do wyżej wykazanych.

Ludność wiejska nie odczuwa wprawdzie braków zaopatrzenia w towary znajdujące się na rynku ogólnokrajowym, bo funkcje zaopatrzenia ludności w pełny asortyment towarów spełnia w wielkim stopniu handel miejski, co niewątpliwie przyczynia się do marnowania czasu przez rolników na zakup towarów przemysłowych w mieście powiatowym.

Niewątpliwie — co zresztą często powtarzają działacze gminnych spółdzielni — nie bez znaczenia jest tu dawna tradycja handlu jarmarcznego, odbywającego się z zasady w mieście powiatowym. Trzeba jednak zdawać sobie sprawę z okoliczności, że nawyki społeczne, wchodzące z czasem w tradycję, są wynikiem określonych warunków, a z chwilą gdy te warunki zmieniają się, lub zaprzestaną działać — tradycja mniej lub więcej szybko obumiera.

W poprzednich okresach miejscem wymiany towarowej między miastem a wsią było w zasadzie miasto powiatowe, tam bowiem rolnik zbywał swe produkty, zaopatrując się w potrzebne mu towary przemysłowe. Obecnie funkcje skupu zasadniczej większości płodów rolnych przejęły gminne spółdzielnie w formie skupu planowego i wolnorynkowego. Z chwilą możliwości zbytu płodów rolnych w gminnej spółdzielni — jako konieczna konsekwencja tego zjawiska — ludność wiejska powinna zaopatrywać się w towary przemysłowe również na terenie gminnej spółdzielni. Trudno jednakże, aby „tradycja” zakupów w mieście (w handlu miejskim) nie utrzymywała się skoro — jak wyżej wspomniano — trudno jest nabyć rolnikowi na wsi podstawowe i niezbędne dla niego towary.

Handel miejski natomiast potrafi zaopatrzyć swe sklepy w towary poszukiwane przez rolnika i ściąga ludność wiejską po zakupy do miasta, wykorzystując nie tradycję, lecz nieodpowiednią pracę gminnych spółdzielni w zakresie zaopatrzenia wsi.

Wyrazem nieodpowiedniego zaopatrzenia wsi przez gminne spółdzielnie jest również ta okoliczność, że sklepy MHD, otwarte na terenie działalności poszczególnych gminnych spółdzielni, wykazują wysokie obroty, handlując między innymi towarami pochodzącymi z hurtowni międzypowiatowej.

Zwróćmy jeszcze uwagę na następującą okoliczność, świadczącą o nieodpowiednim zaopatrywaniu wsi przez gminne spółdzielnie. Przedsiębiorstwo MHD, działające na terenie miasta, dokonuje zakupów w terytorialnie zaopatrujących go hurtowniach branżowych z tym, że dla uzupełniania masy towarowej, w celu niedublowania asortymentów w poszczególnych sklepach, każdy sklep ma wyznaczoną odpowiednią jednostkę hurtową.

Sklep MHD, uzupełniający swój asortyment w miejscowej hurtowni międzypowiatowej, wykazuje najwyższy wskaźnik sprzedaży w stosunku do pozostałych sklepów i w dodatku jego głównym klientem jest ludność wiejska. Zjawisko to wskazuje również na to, że asortyment towarów pochodzący z centralnego przydziału masy towarowej hurtowni międzypowiatowej odpowiada potrzebom wsi i chodzi jedynie o to, aby gminne spółdzielnie stanęły na wysokości zadania w zakresie rozprzedaży towaru dostarczonego im przez hurt spółdzielczości wiejskiej.

Przepisy bankowe zezwalają aparatowi kredytowemu na niedopuszczanie do powyższych ujemnych zjawisk w han-

dlu przez stosowanie odpowiedniej polityki kredytowej i dobieranie takich środków oddziaływania, jakie w konkretnych warunkach okażą się najbardziej właściwe i skuteczne.

W oparciu o dotychczasową praktykę oddziału w omawianym zakresie pragniemy podać poniższe uwagi, które w takich warunkach pracy oddziału nie powinny być pomijane.

1. W oparciu o wykazy, sporządzane w hurtowni międzypowiatowej, towarów jakościowo dobrych, a nie wykazujących rotacji należy badać zaopatrzenie w poszczególnych punktach sprzedaży detalicznej gminnych spółdzielni. W ten sposób oddział uzyskuje pogląd na przyczyny zastoju sprzedaży w hurtowni, a zwłaszcza czy zastój w sprzedaży poszczególnych asortymentów spowodowany został nadmiarami danych towarów w detalu, jakością nie odpowiadającą potrzebom klienta, czy wreszcie niedoprowadzeniem danego towaru do detalu i z jakich przyczyn.

2. Szczególnie pozytywne wyniki kontroli może oddział uzyskać przeprowadzając inspekcje przy współudziale fachowych pracowników hurtowni oraz instruktora branżowego powiatowego związku gminnych spółdzielni. Pozwala to bowiem na wspólne ustalenie poglądów dotyczących występujących zjawisk, bez wymiany korespondencji, wyjaśnień i dodatkowych kontroli.

3. Powodzenie akcji uzdrowienia handlu wiejskiego w znacznym stopniu zależne jest od właściwej współpracy między oddziałem NBP, kredytującym hurtownię a oddziałami kredytującymi gminne spółdzielnie zaopatrujące się w danej hurtowni. Współpraca ta wyrażać się powinna przede wszystkim:

a) w wymianie doświadczeń na naradach międzyoddziałowych bądź w drodze wymiany korespondencji,

b) w przysyłaniu pisemnych uwag o występujących nieprawidłowościach w zakresie zagadnień dotyczących oddziału współpracującego,

c) w przysyłaniu wyników analiz, protokołów z konferencji i innych materiałów, które mogą być wykorzystywane przez oddział współpracujący.

4. W polityce kredytowej, a zwłaszcza w decyzjach związanych z załatwianiem wniosków kredytowych gminnych spółdzielni, oddział z jednej strony powinien stwarzać odpowiednie warunki umożliwiające pełne zaopatrzenie sklepów pod względem asortymentowym, co jednak nie może być w sprzeczności z zasadą oddziaływania na spółdzielnię w przypadku niewykonywania przez nią zadań gospodarczych, a zwłaszcza na odcinku obrotu towarowego, spowodowanego w szczególności nieodpowiednim zaopatrzeniem sklepów.

W takim przypadku właściwą formą oddziaływania jest pozbawienie spółdzielni przywileju ulgowego oprocentowania kredytu. Polityka oddziału, zmierzająca do pełnego zaopatrzenia detalu w żadnym przypadku nie może doprowadzić do gromadzenia towarów niechodliwych i w związku z tym przeprowadzane kontrole zaopatrzenia punktów sprzedaży detalicznej powinny ustalać zarówno niedobory asortymentowe jak i zapasy, co do których oddział powinien występować z żądaniem ich upłynnienia.

5. Okres organizacyjny hurtowni międzypowiatowych należy uważać za zakończony począwszy od trzeciego kwartału 1960 roku i co za tym idzie — oddziaływać na zapasy towarowe nie wykazujące rotacji, bądź będące w nadmiarze, w kierunku ich całkowitego upłynnienia (nie może bowiem — jak to ma miejsce w przypadku naszego oddziału — systematyczny wzrost od czterech do ośmiu milionów złotych towarów w kwartale doprowadzić do nieograniczonego wzrostu zapasów przy jednoczesnym niewykonywaniu planu obrotu).

6. Ze względu na brak możliwości administracyjnego wpływu hurtowni na spółdzielnie-odbiorców oddział swe interwencje administracyjne powinien — o ile dotyczą one nieprawidłowości leżących w pracy gminnych spółdzielni — kierować do powiatowego związku gminnych spółdzielni, lub do wojewódzkiego związku gminnych spółdzielni, zwłaszcza gdy dotyczą one nieprawidłowości występujących na terenie kilku powiatów.

Następujące szybko zmiany w zakresie zaopatrzenia i struktury popytu wymagają niezwłocznych usprawnień metod działania handlu wiejskiego, a polityka kredytowa oddziału terenowego NBP powinna przede wszystkim zmierzać do likwidacji sprzeczności między narastającymi, nowymi zadaniami, przed aparatem handlu wiejskiego, a przygotowaniem aparatu handlowego do realizacji tychże zadań.

T. Pomproicz
Jasło

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze wydały szereg książek poświęconych m. in. zagadnieniom ustroju pieniężnego w Polsce, funkcjom pieniądza i kredytu oraz polityce kredytowej, spośród których poniższe znajdują się jeszcze na półkach księgarskich:

Karpiński Z.

BANK POLSKI 1924—1939

1958, str. 252

cena zł 20,—

Praca ma charakter monografii dotyczącej działalności Banku Polskiego w latach 1924—1939. Została ona napisana na podstawie materiałów archiwalnych Banku Polskiego, a zwłaszcza protokołów z posiedzeń władz Banku zawierających szereg nie publikowanych dotychczas materiałów oraz własnych wiadomości autora, który przez wiele lat był członkiem dyrekcji banku.

Książka, omawiając działalność Banku Polskiego, stanowiącego jeden z ważniejszych ośrodków dyspozycji gospodarczej w okresie dwudziestolecia, ukazuje w nowym świetle wiele istotnych elementów wpływających na kierunki polityki gospodarczej i finansowej Polski międzywojennej.

Niemski K.

ORGANIZACJA RACHUNKOWOŚCI BANKÓW SPECJALNYCH

1957, str. 90

cena zł 7,20

Książka stanowi zarys teoretyczno-praktyczny zagadnień związanych z organizacją rachunkowości banków, ze szczególnym uwzględnieniem Banku Inwestycyjnego i Banku Rolnego.

Autor omawia w niej rolę i zadania rachunkowości w socjalistycznych bankach, zasady i technikę księgowości syntetycznej i analitycznej, zasady obiegu dokumentacji rachunkowej oraz jej kontrolę. Ostatnia część pracy zawiera omówienie zasad i budowy jednolitego planu kont banków specjalnych oraz treści ekonomicznej poszczególnych zespołów kont jak i bilansów banków.

Książki te są do nabycia w księgarniach „Domu Książki”, można je również zamówić w Ośrodku Upowszechniania Książek i Czasopism PWG, Warszawa, ul. Poznańska nr 15.