

Dr. J. Kozłowski

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

S P I S T R E Ś C I

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Niektóre elementy bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności w latach 1955 — 1960 — M. Ku-charski	53
2. Rozliczenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi i ich kredytowanie — W. Pruss	58
3. O systemach kredytowania kontraktacji — E. Kański	64
4. Uwagi o kredytowaniu antycypacyjnym, refundacyjnym i wniosku kredytowym — K. Harbich	68
5. O obsłudze klientów — A. Skut	73
6. Obieg dokumentów księgowych w oddziale operacyjnym Narodowego Banku Polskiego — Cz. Michałkiewicz	76
7. Podział inwestycji na produkcyjne i nieprodukcyjne — E. Jednaki	81
8. Warunki magazynowania i ich wpływ na gospodarkę zapasami — M. Osiecki	85
9. Zagrożona pozycja dolara Stanów Zjednoczonych — Z. Karpiński	89

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

1. Niektóre spostrzeżenia w zakresie organizacji aparatu Niemieckiego Banku Biletowego — S. Szałowski	94
---	----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Uwagi o kredytowaniu i kontroli jednostek lasów państwowych — K. Sztark	98
2. Kredytowanie skupu w gminnych spółdzielniach „Samopomoc Chlopska” — S. Kozłowski	100

SPIS TREŚCI ZA ROK 1960

ERRATA

Do numeru 1/61 Wiadomości Narodowego Banku Polskiego zakradł się błąd: na drugiej stronie okładki w rubryce, w której podano skład kolegium redakcyjnego

jest:

redaktorzy działowi:

W. Bieżun, W. Pruss, S. Przywecki.

powinno być:

redaktorzy działowi:

W. Bieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, A. Śledziński.

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 Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji — J. Domagalska; redaktorzy działowi: W. Bieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, A. Śledziński.

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

Druk ukończ. 4.II.61. Nakład 5.000 egz. Pap. gazet. 50 g. A1, Ark. wyd. 10,3

Stołeczne Zakłady Graficzne Z. W. Zam. 867 — S-37.

NIEKTÓRE ELEMENTY BILANSU PIENIĘŻNYCH DOCHODÓW I WYDATKÓW LUDNOŚCI W LATACH 1955—1960

Okres lat 1955—1960 jest jednym z najciekawszych okresów z punktu widzenia analizy kształtowania się dochodów i wydatków pieniężnych ludności i rzuca niezmiernie ciekawe światło na warunki kształtowania się obiegu pieniężnego w naszej gospodarce. Badania w tym zakresie wykazują też jak dalece — dzięki gospodarce planowej — państwo może dokonywać dość znacznych przesunięć w zakresie podziału dochodu narodowego między spożycie i akumulację, bez wywoływania silnych zjawisk inflacyjnych lub deflacyjnych, jakie z reguły towarzyszą takim przesunięciom w gospodarce kapitalistycznej.

Lata 1956—1958, to okres znacznego wzrostu realnych dochodów ludności tak w zakresie płac jak i dochodów ludności wiejskiej. Lata 1959—1960, to raczej okres stabilizacji tych dochodów. To w pewnym stopniu odwrócenie sytuacji, które nastąpiło dość gwałtownie (co jest zrozumiałe z uwagi na to, że tempo wzrostu dochodów realnych, jakie występowało w latach 1956—1958, nie jest możliwe do utrzymania na długą metę w żadnym kraju, a tym mniej w kraju o silnym przyroście ludności) poczynając od czwartego kwartału 1959 roku mogłoby być poczytywane, na podstawie zbyt powierzchownych obserwacji, jako przejaw deflacji. Dochody ludności wykazują bowiem minimalny wzrost przy równoczesnej, poważnej nadwyżce masy towarowej, powiększającej stale od roku 1958 relatywny (w stosunku do obrotów) poziom zapasów.

Takie jednak pojęcia jak inflacja czy też deflacja można odnosić do gospodarki socjalistycznej tylko z wielkimi zastrzeżeniami. Co jest bowiem charakterystyczne dla określenia inflacji czy też deflacji w warunkach gospodarki kapitalistycznej, to kumulatywny rozwój sytuacji pieniężnej z oddziaływaniem jej na cały proces reprodukcji. Natomiast w gospodarce socjalistycznej z reguły nie mamy do czynienia z procesem kumulatywnym, ponieważ warunki reprodukcji określone są planem i sytuacja pieniężna może mieć na jej przebieg minimalny wpływ. Jeżeli jeszcze można sobie wyobrazić możliwość kumulatywnego oddziaływania procesów inflacyjnych (wówczas, gdy następowałby spadek realnych płac i związany z tym spadek wydajności pracy), to już

zupełnie nie można sobie takiego procesu wyobrazić przy deflacji. Wynika to stąd, że nawet nadmierne narastanie zapasów ogólnie rzecz biorąc nie działa w naszych warunkach hamująco na produkcję, przynajmniej na krótką metę¹⁾. To rzecz jasna wcale nie oznacza, że narastanie zapasów nie powinno być bacznie obserwowane, ale raczej z tego punktu widzenia, że nadmierny wzrost zapasów wiąże niepotrzebnie część dochodu narodowego kosztem inwestycji lub spożycia.

Celem niniejszego opracowania nie jest jednak pełna analiza sytuacji pieniężnej w omawianych latach. Uwagi powyższe miały jedynie na celu zapożyczenie niewłaściwej interpretacji podanych niżej materiałów statystycznych.

Przy analizie bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności należy odpowiednio uwypuklić zasadnicze jego elementy, pozwalające na szybką i przejrzystą analizę, i to jest pierwszy cel, jaki sobie postawiliśmy. Drugi i bardziej zasadniczy cel polega na analizie kształtowania się zasobów pieniężnych ludności na tle rozwoju zasadniczych pozycji omawianego bilansu.

Zanim jednak do tego przystąpimy, musimy wyjaśnić powody, dla których przyjęliśmy taki a nie inny zestaw materiałów. Pierwszą pozycją, interesującą nas, są dochody pieniężne ogółem, które jednak traktujemy netto, to znaczy po potrąceniu tych wydatków, które nie absorbują obiegu pieniężnego, ponieważ albo są urzędowo potrącane przy wypłacie (jak podatek od wynagrodzeń), albo też w zasadzie od razu z dochodów wpłacane są na określone cele (jak składki na rzecz organizacji społecznych). Rzecz jasna, że inne świadczenia finansowe, jak podatek gruntowy, podatek obrotowy i dochodowy itp. regulowane są w innym trybie i dlatego nie można ich potrącać z dochodów. Drugą pozycją, wymagającą wyjaśnienia, jest siła nabywcza ludności. Są to dochody ogółem, pomniejszone o świadczenia finansowe i inne wydatki nie skierowane na nabycie towarów i usług. Ta siła nabywcza ludności rozkłada się na dwa elementy:

1) Jeżeli wskutek nadmiernego wzrostu zapasów zmniejsza się udział inwestycji w akumulacji części dochodu narodowego, wówczas na długą metę może to osłabić tempo wzrostu produkcji.

- 1) zakup towarów i usług,
- 2) wzrost zasobów pieniężnych ludności.

W naszych warunkach siła nabywcza ludności stanowi około 90% dochodów i wydatków ogółem (w latach 1955 — 1960 wahania występowały w granicach od 88,9% do 91,5%).

Po tych wyjaśnieniach przyjrzyjmy się najpierw liczbom absolutnym, podanym w milionach złotych. Rozbicie okresów rocznych na kwartały ma na celu bliższe określenie zmieniającej się sytuacji pieniężnej.

Tabela 1
w milionach złotych

Rok 1955

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Ogółem za rok
1. Dochody ogółem	30.720	33.860	36.022	39.856	140.458
2. Siła nabywcza (3 + 4)	27.366	31.141	33.013	35.477	126.997
3. Zakup towarów i usług	26.870	30.017	31.969	36.169	125.025
4. Wzrost zasobów pieniężnych ludności	496	1.124	1.044	— 692	1.972
w tym:					
a) w gotówce	366	1.083	941	— 961	1.429
b) wkłady	130	41	103	269	543
5. Stan zasobów gotówkowych	9.563	10.646	11.587	10.626	x
6. Stan wkładów	994	1.035	1.138	1.407	x
7. Razem zasoby pieniężne ludności (5 + 6)	10.557	11.681	12.725	12.033	x

Rok 1956

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Ogółem za rok
1. Dochody ogółem	34.015	38.071	42.625	49.181	163.892
2. Siła nabywcza	30.927	35.132	39.350	44.513	149.922
3. Zakup towarów i usług	29.931	32.953	36.761	43.550	143.195
4. Wzrost zasobów pieniężnych ludności	996	2.179	2.589	963	6.727
w tym:					
a) w gotówce	676	2.023	2.269	761	5.729
b) wkłady	320	156	320	202	998
5. Stan zasobów gotówkowych	11.302	13.325	15.594	16.355	x
6. Stan wkładów	1.727	1.883	2.203	2.405	x
7. Razem zasoby pieniężne ludności (5 + 6)	13.029	15.208	17.797	18.760	x

Rok 1957

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Ogółem za rok
1. Dochody ogółem	44.003	47.599	51.330	57.920	201.652
2. Siła nabywcza	40.401	44.960	47.325	51.034	183.720
3. Zakup towarów i usług	38.350	42.540	45.841	51.384	178.115
4. Wzrost zasobów pieniężnych ludności	2.051	2.420	1.484	— 350	5.605
w tym:					
a) w gotówce	1.073	1.913	764	— 1.539	2.211
b) wkłady	978	507	720	1.189	3.394
5. Stan zasobów gotówkowych	17.428	19.341	20.105	18.566	x
6. Stan wkładów	3.383	3.890	4.610	5.799	x
7. Razem zasoby pieniężne ludności (5 + 6)	20.811	23.231	24.715	24.365	x

Rok 1958

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Ogółem za rok
1. Dochody ogółem	49.572	53.888	55.223	64.882	223.565
2. Siła nabywcza	44.165	49.228	50.319	56.272	199.984
3. Zakup towarów i usług	42.597	47.947	49.387	55.044	194.975
4. Wzrost zasobów pieniężnych ludności	1.568	1.281	932	1.228	5.009
w tym:					
a) w gotówce	908	1.109	819	18	2.854
b) wkłady	660	172	113	1.210	2.155
5. Stan zasobów gotówkowych	19.474	20.583	21.402	21.420	x
6. Stan wkładów	6.459	6.631	6.744	7.954	x
7. Razem zasoby pieniężne ludności (5 + 6)	25.933	27.214	28.146	29.374	x

Rok 1959

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Ogółem za rok
1. Dochody ogółem	55.824	61.142	62.256	66.438	245.660
2. Siła nabywcza	49.592	55.575	56.156	56.994	218.317
3. Zakup towarów i usług	48.038	52.361	54.100	58.927	213.426
4. Wzrost zasobów pieniężnych ludności	1.554	3.214	2.056	— 1.933	4.891
w tym:					
a) w gotówce	592	2.588	1.047	— 3.681	546
b) wkłady	962	626	1.009	1.748	4.345

c. d. tabeli ze str. 54

5. Stan zasobów gotówkowych	22.012	24.600	25.647	21.966	x
6. Stan wkładów	8.916	9.542	10.551	12.299	x
7. Razem zasoby pieniężne ludności (5 + 6)	30.928	34.142	36.198	34.265	x

Przyjrzyjmy się teraz z kolei wskaźnikom obliczonym na podstawie poprzednio podanych liczb, z uwzględnieniem ponadto wskaźników zapasów niezbędnych dla dalszej analizy. Obliczone są one oczywiście w stosunku do wielkości nominalnych oraz przy przyjęciu roku poprzedniego za 100. Jedynie pozycja 7 (wskaźnik rotacji zapasów) reprezentuje realny poziom zapasów, ponieważ jest to wskaźnik relatywny. Wskaźnik ten nie oznacza dni, lecz rotację w danym kwartale roku w stosunku do rotacji w odpowiednim kwartale roku 1955, przyjętym za 100³⁾. Wskaźnik ten wyliczono więc od innej bazy niż wskaźniki pozostałe, ponieważ nie możemy obliczyć utargu i zapasów w cenach porównywalnych, a obrany przez nas wskaźnik brak ten w pewnym sensie, choć pośrednio, uzupełnia.

Rok 1956

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Rok
1. Dochody ogółem . .	110,7	112,4	118,3	123,4	116,7
2. Siła nabywcza . . .	113,1	112,8	119,2	125,5	118,0
3. Zakup towarów i usług	111,4	109,8	115,0	120,4	114,5
4. Zasoby gotówkowe .	118,2	125,2	134,6	153,9	153,9
5. Wkłady oszczędnościowe	173,7	181,9	193,6	170,9	170,9
6. Zapasy towarów rynkowych	109,2	116,3	112,3	100,6	100,6
7. Wskaźnik rotacji zapasów	99,0	102,0	99,0	87,0	x

Rok 1957

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Rok
1. Dochody ogółem . .	129,4	125,0	120,8	117,8	123,0
2. Siła nabywcza . . .	130,6	128,0	120,3	114,6	122,5
3. Zakup towarów i usług	128,1	129,1	124,7	118,0	124,4
4. Zasoby gotówkowe .	154,2	145,1	128,9	113,5	113,5
5. Wkłady oszczędnościowe	195,9	206,6	209,3	241,1	241,1
6. Zapasy towarów rynkowych	99,7	95,4	102,3	108,3	108,3
7. Wskaźnik rotacji zapasów	78,0	78,0	88,0	81,0	x

³⁾ Przykład: rotacja w czwartym kwartale 1955 roku wynosiła 90,2 dnia, zaś w czwartym kwartale 1956 roku — 78,6 dnia; wskaźniki w naszej tabeli dla czwartego kwartału 1956 roku obliczono: $78,6 : 90,2 = 87,0\%$.

Rok 1958

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Rok
1. Dochody ogółem . .	112,6	113,2	107,6	112,0	110,9
2. Siła nabywcza . . .	109,3	109,5	106,3	110,3	108,8
3. Zakup towarów i usług	111,1	112,7	107,7	107,1	109,5
4. Zasoby gotówkowe .	111,7	106,4	106,5	115,4	115,4
5. Wkłady oszczędnościowe	190,9	170,5	146,3	137,2	137,2
6. Zapasy towarów rynkowych	122,1	125,2	123,1	124,3	124,3
7. Wskaźnik rotacji zapasów	85,0	86,0	92,0	92,0	x

Rok 1959

Treść	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał	Rok
1. Dochody ogółem	112,6	113,5	112,7	102,4	109,9
2. Siła nabywcza	112,3	112,9	111,6	101,3	109,2
3. Zakup towarów i usług	112,8	109,2	109,5	107,1	109,5
4. Zasoby gotówkowe	113,0	119,5	119,8	102,3	102,3
5. Wkłady oszczędnościowe	138,0	143,9	156,5	154,6	154,6
6. Zapasy towarów rynkowych	120,4	116,1	113,9	117,0	117,0
7. Wskaźnik rotacji zapasów	90,0	91,0	94,0	99,0	x

Zestaw tych wskaźników daje dość jasny obraz. Nacisk na rynek pojawia się wyraźnie w drugiej połowie roku 1956. Reprezentują to prawie wszystkie wskaźniki. Zasoby gotówkowe ludności wzrastają nieproporcjonalnie do dochodów ludności oraz zakupu towarów i usług, zaś przyrost zapasów maleje, osiągając w końcu roku 1956 poziom z roku 1955, co przy znacznym wzroście obrotów oznacza spadek wskaźnika rotacji o 13 punktów (87% w stosunku do czwartego kwartału 1955 roku). Proces ten pogłębia się aż do czerwca 1957 roku. Sytuacja zaczyna się poprawiać począwszy od trzeciego kwartału 1957 roku. Tempo wzrostu dochodów ludności słabnie, wskaźnik zakupu towarów i usług zaczyna wyprzedzać wskaźnik dochodów, wskaźnik zasobów gotówkowych obniża się silnie w czwartym kwartale 1957 roku. W skali rocznej mamy następujące wskaźniki:

1. Dochody ogółem	— 123,0
2. Zakup towarów i usług	— 124,4
3. Wzrost zasobów gotówkowych ludności	— 113,5
4. Rotacja zapasów (1955=100)	— 81,0
5. Rotacja zapasów (1956=100)	— 93,1

Obieg pieniężny, relatywnie rzecz biorąc, wykazuje pewne cofnięcie się. Słabszy wzrost obiegu w stosunku do dochodów ludności przeliczony na liczby bezwzględne daje sumę około 1,5 miliarda zł-

tych. Jednakże sytuacja rynkowa nie jest opanowana w pełni, wprowadzie masa towarowa rośnie silniej niż dochody ludności, jest jednak wykupywana przez ludność szybko, wobec czego wskaźnik rotacji zapasów jest ciągle bardzo niski (81,0 w czwartym kwartale 1957 roku). Świadczy to niewątpliwie o nadmiarze zasobów pieniężnych, zgromadzonych przez ludność w drugim półroczu 1956 roku i w pierwszym półroczu roku 1957, który ciążył jeszcze na rynku w drugiej połowie roku 1957.

Jednakże bardzo szybko, bo już w pierwszym kwartale 1958 roku mamy sytuację coraz bardziej stabilną. Jest rzeczą charakterystyczną, że wskaźnik utargu kształtuje się poniżej wskaźnika dochodów, wskaźnik zasobów gotówkowych ludności przewyższa obydwa wymienione poprzednio wskaźniki i to znacznie. Jednak najwyższy wskaźnik wzrostu reprezentują zapasy. Rok 1958 zamyka się następującymi wskaźnikami:

1. Dochody ogółem	— 110,9
2. Zakup towarów i usług	— 109,5
3. Zasoby gotówkowe ludności	— 115,4
4. Zapasy	— 124,3
5. Rotacja zapasów (1955=100)	— 92,0
6. Rotacja zapasów (1957=100)	— 113,6

Sytuacja jest bardzo ciekawa. Wysoki wzrost zasobów pieniężnych ludności nie był spowodowany brakiem masy towarowej, ponieważ przczą temu narastające w szybkim tempie zapasy. Wzrost ten w kwocie absolutnej wyniósł 10,4 miliarda złotych i był największy na przestrzeni ostatnich lat (w roku 1955 wynosił 6,5 miliarda złotych, w roku 1956 — 1,2 miliarda złotych, w roku 1957 — 4,8 miliarda złotych). Jednakże, co charakteryzuje już czwarty kwartał 1958 roku, to poważny wzrost wskaźnika dochodów ludności, zmniejszającego się systematycznie na przestrzeni poprzednich sześciu kwartałów (licząc od drugiego kwartału 1957 roku).

Sytuacja taka utrzymuje się na przestrzeni pierwszych trzech kwartałów 1959 roku i w pewnym stopniu związana była z rozluźnieniem dyscypliny płac. Jednak przez cały ten okres (czwarty kwartał 1958 roku do trzeciego kwartału 1959 roku) mamy ciągle do czynienia z silnym przyrostem zapasów, przekraczającym tempo rozwoju obrotów. Sytuacja staje się groźna nie od strony ogólnej podaży masy towarowej, lecz od strony skupu produktów rolnych, głównie mięsa. Po raz pierwszy na przestrzeni ostatnich lat skup produktów rolnych obniżył się w kwotach absolutnych, o czym świadczą wskaźniki rozwoju skupu scentralizowanego w cenach porównywalnych (ceny roku 1956). Przy przyjęciu skupu w roku 1955 za 100 otrzymujemy:

Rok 1956	— 109,3
Rok 1957	— 118,5
Rok 1958	— 136,6
Rok 1959	— 129,2

Trudności na rynku mięsnym, potęgujące się szczególnie w czwartym kwartale 1959 roku oraz konieczność ograniczenia tempa wzrostu dochodów realnych, niemożliwego do utrzymania na dłuższą metę³⁾, leżały u podstaw nie tylko podwyżki cen

mięsa ale i ograniczenia dochodów pieniężnych ludności, głównie w drodze wzmoczenia dyscypliny płac i związanej z tym rewizji norm. Mamy więc nową sytuację poczynając od czwartego kwartału 1959 roku, która utrzymuje się przez pierwsze trzy kwartały ubiegłego roku. Mianowicie w okresie do końca trzeciego kwartału 1960 roku obserwujemy stabilizację dochodów pieniężnych ludności, zakupu przez ludność towarów i usług w sektorze uspołecznionym jak również zasobów gotówkowych ludności, to znaczy kształtowanie się ich w zasadzie na poziomie jaki istniał w analogicznym okresie roku 1959. Tylko dwa elementy wykazują nadal silny wzrost. Pierwszym są wkłady oszczędnościowe, które w trzecim kwartale ubiegłego roku osiągnęły stan większy o 34% w porównaniu do trzeciego kwartału roku 1959. Drugim elementem, wykazującym nadal duży wzrost są zapasy. Wykazują one wzrost o 15%, w związku z czym podniósł się też wskaźnik rotacji do 106, w porównaniu do poziomu w roku 1955, a do 113 — w porównaniu do poziomu w roku 1959.

Sytuacja zmienia się w czwartym kwartale ubiegłego roku, głównie pod wpływem znacznej poprawy skupu produktów rolnych. Ponadto na wzrost dochodów pieniężnych ludności ma też pewien wpływ rozszerzenie na dalsze grupy pracowników obniżki podatku od wynagrodzenia oraz dodatków za wysługę lat, zaś zwiększenie sprzedaży ratalnej wpływa na poprawę wskaźnika utargu towarowego.

Zanim przejdziemy do wniosków w zakresie kształtowania się zasobów pieniężnych ludności wypada wytłumaczyć dlaczego dotąd nie omawialiśmy wskaźnika wzrostu oszczędności. Otóż oszczędności w punkcie wyjścia (rok 1955) były tak małe, że wskaźniki ich wzrostu nie mogą być miarodajne. Ponadto w ogóle nie można rozwoju wkładów oszczędnościowych obliczać podobnie jak zasobów gotówkowych, to znaczy w formie wskaźnika obliczanego dla stanu w okresie ubiegłym. Zasoby gotówkowe — przy założeniu, że reprezentują w przeważającej mierze rezerwy kasowe — powinny rosnąć w pewnej proporcji do dochodów pieniężnych ludności. Natomiast oszczędności mogą wzrastać nawet przy stabilnych dochodach. Jeśli oszczędza się określony procent dochodów, to wystąpi przyrost stanu oszczędności w bankach, chociażby ogólnie dochody pieniężne nie wzrastały. Jest to nawet możliwe przy pewnym spadku dochodów o ile nie byłby on tak znaczny, że spowodowałby spadek oszczędności przy tej samej stopie oszczędzania. Dlatego też, jeśli spojrzymy na kształtowanie się wkładów od strony stopy oszczędzania, to uzyskujemy bardziej właściwy obraz.

Stopa oszczędzania jest u nas jeszcze mała i waha się ostatnio w granicach 1—2% (w stosunku do pozycji, którą określiliśmy jako siła nabywczą ludności). Licząc w ten sposób otrzymujemy następujące liczby procentowe (dla celów porównawczych obliczamy również podobne liczby dla zasobów gotówkowych ludności, jakkolwiek w tym przypadku uwa-

3) Tym więcej, że płace realne w latach 1956—1959 wzrosły o 31,1% (GUS, Rocznik Statystyczny 1960 r., strona 413), co oznacza zrealizowanie już założeń na całą bieżącą pięcioletkę, zaś dochody realne chłopów, aczkolwiek słabiej (około 23%), wzrosły również poważnie. Ponadto wzrosły dochody pracowników z tytułu funduszu zakładowego oraz znacznie wzrosły świadczenia socjalne (renty, zasiłki, stypendia).

zamy za lepszy wskaźnik wyliczony w poprzednich tabelach):

Tabela 3

Treść	Rok 1955	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959
1. Zakup towarów i usług	98,45	95,51	96,85	97,43	97,76
2. Oszczędności	0,43	0,67	1,91	1,10	2,00
3. Zasoby gotówkowe	1,12	3,82	1,24	1,47	0,24
4. Razem zasoby pieniężne ludności	1,55	4,49	3,15	2,57	2,24
5. Ogółem (1 + 4)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Trudno powiedzieć dlaczego obserwujemy spadek stopy oszczędności w roku 1958. Prawdopodobnie dzieje się to dlatego, że znaczna poprawa zaopatrzenia rynku w tym roku, zwłaszcza w tak zwane artykuły trwałego użytku, spowodowała wzrost ich zakupów kosztem oszczędności. W roku 1959 stopa oszczędności podniosła się do stanu z roku 1957.

Posługiwanie się, jako bardziej prawidłowym, wskaźnikiem stopy oszczędzania potwierdza się właśnie w roku 1960, kiedy oszczędności, w przeciwieństwie do zasobów gotówkowych, rosły (przy nawet słabszej nieco stopie oszczędności), pomimo stabilizacji dochodów. Stanowi to zaprzeczenie poglądów, że nasze wkłady oszczędnościowe posiadają w znacznej mierze charakter rezerw kasowych. Gdyby tak było, to w okresie stabilizacji dochodów powinny one wykazywać podobną stabilizację jak obieg pieniężny, tymczasem wkłady oszczędnościowe stale wzrastają i to dość znacznie.

Ogólnie można powiedzieć, że przeważająca część wkładów bankowych ludności posiada charakter oszczędności, a tylko w niewielkim stopniu posiadają one charakter rezerw kasowych, natomiast zasoby gotówkowe odwrotnie — w przeważającej mierze posiadają charakter rezerw kasowych, a w mniejszym stopniu charakter oszczędnościowy.

W ten sposób dochodzimy z powrotem do problemu wzrostu obiegu pieniężnego. Jeżeli gotówkowe zasoby pieniężne ludności reprezentowałyby głównie rezerwy kasowe, to dlaczego wzrastały one nieproporcjonalnie nawet w roku 1958 kiedy mieliśmy w pełni ustabilizowaną sytuację rynkową. Gdyby zasoby te rosły w proporcji do obrotów, to stan ich w poszczególnych latach (na koniec roku) powinien być niższy od stanu faktycznego o następujące kwoty (w milionach złotych);

Rok 1956	— 3.955
Rok 1957	— 3.314
Rok 1958	— 4.490
Rok 1959	— 3.343

Tymczasem już w roku 1958 nie mieliśmy nadmiaru pieniądza w obiegu. Wy tłumaczenie tego zjawiska znajdujemy głównie w zmianie struktury obiegu. Gdybyśmy bardziej szczegółowo analizowali bilans dochodów i wydatków pieniężnych ludności (również z punktu widzenia obrotów między ludnością), to stwierdzilibyśmy, że najsilniej wzrosły obroty z ludnością chłopską (zarówno po stronie skupu produktów rolnych jak też sprzedaży na rzecz

wsł artykułów zaopatrzeniowych i konsumpcyjnych)⁴⁾, gdzie krążenie pieniądza jest wolniejsze i to tym wolniejsze, że znaczna intensyfikacja produkcji rolnej oraz działalności inwestycyjnej na wsi musiały powodować odkładanie zasobów pieniężnych na wydatki bardziej odległe. Rozwój sektora nie społecznego w mieście również absorbował poważną część przyrostu obiegu pieniężnego.

Ponadto trzeba niewątpliwie przyjąć, że zasoby gotówkowe ludności posiadają w pewnej części charakter oszczędności, gdyż jeszcze nie wszyscy lokują swoje oszczędności pieniężne w bankach, co dotyczy zwłaszcza ludności wiejskiej. Tym zapewne tłumaczy się zjawisko nieproporcjonalnie silnego wzrostu obiegu pieniężnego w roku 1958, to jest w roku, gdzie sytuacja rynkowa została zrównoważona, a zaopatrzenie rynku pod względem asortymentu było nawet lepsze niż w roku 1955.

Również charakterystyczne są zmiany obiegu pieniężnego w czwartym kwartale 1959 roku. W kwartale tym nastąpił spadek zasobów gotówkowych ludności w stopniu nie notowanym w żadnym z lat poprzednich⁵⁾. W związku z tym wskaźnik utargu (107,1) był znacznie wyższy niż wskaźnik dochodów ludności (102,4), liczony w porównaniu do czwartego kwartału 1958 roku. Zjawisko to można tłumaczyć tym, że nagle stabilizacja dochodów ludności po okresie silnego ich wzrostu nie mogła spowodować równego sobie spadku wydatków, których utrzymanie na wyższym poziomie mogło nastąpić tylko kosztem redukcji rezerw pieniężnych, prawdopodobnie owych rezerw o charakterze oszczędności. Dotyczy to prawdopodobnie głównie ludności wiejskiej, której przychody pieniężne ze sprzedaży produktów rolnych państwu wykazały spadek w czwartym kwartale 1959 roku do poziomu 93% w porównaniu z czwartym kwartałem 1958 roku, zaś za okres od początku roku do końca trzeciego kwartału roku 1960 do poziomu 96% w porównaniu z analogicznym okresem w roku 1959. Jednocześnie według wstępnych obliczeń Ministerstwa Finansów nastąpił spadek nakładów inwestycyjnych na wsi, przy utrzymaniu się wydatków konsumpcyjnych na poprzednim poziomie.

Gdyby nie ta sytuacja ludności wiejskiej — która zresztą zaczęła się poprawiać wyraźnie w czwartym kwartale 1960 roku, w związku ze wzrostem podaży produktów rolnych — prawdopodobnie i w roku 1960 mielibyśmy do czynienia z nieco większym wzrostem zasobów gotówkowych ludności, przekraczającym wskaźnik dochodów. Możemy oczekiwać, że po uzyskaniu danych za czwarty kwartał 1960 roku będzie można sprawdzić słuszność tego rozumowania.

Ogólny wniosek z tych rozważań w zakresie kształtowania się obiegu pieniężnego jest następujący: w okresie znacznych zmian w poziomie dochodów pieniężnych ludności lub zmian w tempie ich wzrostu nie można oczekiwać proporcjonalnego kształtowania się emisji pieniądza gotówkowego w

⁴⁾ Na przykład wskaźnik wzrostu funduszu płac dla roku 1958, w porównaniu z rokiem 1955, wyniósł 145,7, zaś wskaźnik przychodów pieniężnych ludności wiejskiej z tytułu sprzedaży produktów rolnych państwu wynosi 192,3.

⁵⁾ Spadek ten wyniósł 3.681 milionów złotych i zniwelował prawie cały przyrost tych zasobów w pierwszych trzech kwartałach 1959 roku, doprowadzając do tego, że wzrost w skali rocznej wyniósł zaledwie 546 milionów złotych.

stosunku do dochodów pieniężnych, ponieważ zmienia się, w sposób nie dający się dokładnie obliczyć, ta część zasobów gotówkowych ludności, która posiada w pewnym sensie charakter oszczędności. Dlatego też statystyczne metody planowania obiegu pieniężnego, stosowane w Narodowym Banku Polskim i przedstawione w artykule Z. Fedorowicza⁶⁾ są w pełni przydatne w planowaniu (które musi opierać się o pewne, doświadczalnie stwierdzone współzależności), natomiast mają bardzo ograniczony walor przy analizie wykonania planu, a więc faktycznego kształtowania się obiegu pieniężnego. Nawet bowiem drobne odchylenia w utargu prowadzą do znacznych odchylen w emisji, które mogą być obojętne jeśli równocześnie pełna analiza bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności oraz analiza zapasów wykazuje sytuację prawidłową.

Jest przy tym rzeczą godną podkreślenia, że udział wkładów bankowych w ogólnej sumie zasobów pieniężnych ludności stale wzrasta, co wynika z niżej przytoczonych liczb procentowych dla pierwszego kwartału każdego roku:

Rok 1955	— 9,4
Rok 1956	— 13,3
Rok 1957	— 16,3
Rok 1958	— 24,9
Rok 1959	— 28,3
Rok 1960	— 36,5

W chwili obecnej⁷⁾ przypuszcza się, że do końca roku 1960 będziemy mieli prawdopodobnie około 40% zasobów pieniężnych ludności o charakterze oszczędności, co nie może pozostać bez wpływu na metodę planowania tych zasobów, jako że innymi wskaźnikami należy operować przy rezerwach kasowych, a innymi przy oszczędnościach. Ponadto w krótkich okresach czasu (kwartalnych) mogą wystąpić przesunięcia między zasobami gotówkowymi a wkładami bankowymi.

Powyższe opracowanie nie pretenduje — chociażby z braku miejsca — do bardziej wyczerpującej analizy sytuacji pieniężnej w omawianym okresie. Miało ono głównie na celu podać zestaw liczb i wskaźników, uzupełniony tylko pewnymi uwagami, po których można by się pokusić o bardziej syntetyczne ujęcie tematu i powiązanie go z oceną ogólnej sytuacji gospodarczej kraju.

M. Kucharski

⁶⁾ Porównaj Z. Fedorowicz, Wykorzystanie metod statystycznych dla planowania obiegu pieniężnego. „Wiadomości NBP” Nr 11/60.

⁷⁾ Artykuł pisany pod koniec roku 1960.

ROZLICZENIA MIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI USPOŁECZNIONYMI I ICH KREDYTOWANIE

Wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi, jaki wystąpił w ciągu ostatnich dwóch lat, wzbudził poważne zaniepokojenie, w związku z czym temat ten był kilkakrotnie poruszany na łamach „Wiadomości NBP”, gdzie próbowano ustalić przyczyny trudności płatniczych w przedsiębiorstwach i znaleźć sposoby ich usuwania lub łagodzenia.

Problem wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw uspołecznionych nie jest problemem nowym ani w naszym kraju, ani w innych krajach socjalistycznych. Przeciwnie, można nawet stwierdzić, że i u nas i w innych krajach socjalistycznych zagadnienie wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw uspołecznionych ma bardzo bogatą historię i obszerną literaturę. Wielokrotnie dyskutowano przyczyny i skutki tego zjawiska oraz metody jego zwalczania. Nie jest to w istocie rzeczy problem rozliczeń, jak się czasem sądzi. Podejście do zagadnienia rozliczeń między przedsiębiorstwami uspołecznionymi zależy bowiem od roli jaką chce się nadać kredytowi bankowemu oraz od charakteru stosunków między uspołecznionym dostawcą i odbiorcą.

Można w tej sprawie rozróżnić dwa krańcowe stanowiska — wszystkie inne stanowią jakiś kompromis między tymi dwoma stanowiskami podstawowymi.

Przedstawiciele pierwszego z nich uważają, że kredyt bankowy powinien w pełni aktywnie oddziaływać na gospodarkę przedsiębiorstw uspołecznionych. Kredyt bankowy może być udzielany w celu sfinansowania prawidłowych procesów gospo-

darczych i bank powinien odmówić jego udzielenia, jeśli ma być on zużyty na sfinansowanie nieprawidłowych potrzeb przedsiębiorstwa, wywołanych na przykład gromadzeniem nadmiernych i zbędnych zapasów materiałów, wytwarzaniem produktów o złej jakości, ponoszeniem nieplanowych strat, zamrażaniem środków obrotowych w robotach kapitalnych itp. Odmowa udzielenia kredytu w takich przypadkach musi, rzecz prosta, spowodować w przedsiębiorstwie źle pracującym trudności płatnicze, nie będzie bowiem miało ono środków pieniężnych w wysokości potrzebnej dla terminowego regulowania zobowiązań. Przedsiębiorstwo takie będzie więc część swych zobowiązań opłacało po terminie, co spowoduje odpowiednią reakcję wierzycieli, nacisk z ich strony na złego płatnika, zmuszający go do podjęcia środków zmierzających do poprawy jego sytuacji płatniczej.

Głównymi wierzycielami przedsiębiorstwa uspołecznionego są jego pracownicy, budżet państwa oraz uspołecznieni dostawcy. Ponieważ każdemu kierownictwu przedsiębiorstwa zależy przede wszystkim na uniknięciu zatargów z załogą, a organa finansowe zawsze znajdują odpowiednie środki dla wyegzekwowania należności budżetu, można założyć, że trudności płatnicze, spowodowane odmową udzielenia kredytu bankowego, przejawiać się będą przede wszystkim w nieterminowym regulowaniu zobowiązań wobec dostawców uspołecznionych.

Nacisk wierzycieli, o którym wspomnieliśmy uprzednio, sprowadza się więc do nacisku dostawców uspołecznionych. Jakie mogą być formy tego nacisku? Może to być interwencja u źle płacącego

odbiorcy, jednakże sama interwencja, nie poparta innymi sankcjami ze strony dostawcy nie może być skutecznym środkiem działania. Mogą to być środki oddziaływania ekonomicznego w postaci pobierania odsetek zwłoki od nieterminowo uregulowanych faktur oraz odmowa dostarczania towarów przedsiębiorstwu, złemu płatnikowi, jeśli nie zagwarantuje ono w jakiś sposób (np. w drodze otwarcia akredytywy) terminowego opłacania dostawy.

Najsilniejszym środkiem działania jest odmowa dostarczania towarów, powoduje ona bowiem w sposób bezpośredni trudności w gospodarce złego płatnika, które mogą mieć wpływ na wykonanie przezeń zadań produkcyjnych, na zarobki załogi, na wysokość funduszu zakładowego i premiowego. Jeśli więc staniemy na stanowisku, że możliwe i celowe jest stosowanie w szerokim zakresie tego środka działania, to wypływają z tego odpowiednie konsekwencje dla zasad kredytowania należności fakturowych. Kredytowane mogą być tylko należności prawidłowe, dostawcy nie mogą natomiast otrzymywać kredytu na sfinansowanie należności przeterminowanych od odbiorców. Odmowa udzielenia kredytu na sfinansowanie należności przeterminowanych skłaniać będzie bowiem dostawców do energicznego egzekwowania swych należności od odbiorców, do stosowania wszelkich środków nacisku na odbiorców — złych płatników, aż do wstrzymania dalszych dostaw włącznie.

Reasumując powyższe wywody można by stwierdzić, że pierwsze stanowisko w sprawie rozliczeń między przedsiębiorstwami uspołecznionymi opiera się na tezie, iż w gospodarce socjalistycznej istnieją pełne warunki aktywnego oddziaływania przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw uspołecznionych oraz pełne warunki efektywnego oddziaływania uspołecznionego dostawcy na uspołecznionego odbiorcę.

Przedstawiciele drugiego, krańcowego stanowiska w omawianej sprawie uważają, nawet jeśli nie stwierdzają tego wyraźnie, że w gospodarce socjalistycznej nie ma miejsca dla aktywnej roli kredytu bankowego, jak również że niesłuszne i niecelowe jest uzależnianie dostaw przez dostawcę uspołecznionego od sytuacji płatniczej jego uspołecznionego odbiorcy.

Odmowa udzielenia kredytu bankowego na sfinansowanie nieprawidłowych potrzeb gospodarczych i spowodowane w ten sposób trudności w terminowym regulowaniu zobowiązań powodują tylko wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi, odrywają ruch produktu społecznego od ruchu środków pieniężnych, zaciemniają bilanse i sytuację finansową poszczególnych przedsiębiorstw.

Odmowa udzielenia kredytu bankowego nie może natomiast spowodować jakiegoś efektywnego oddziaływania dostawcy na odbiorcę. Oddziaływanie to ogranicza się bowiem do telefonicznych i pisemnych interwencji, do „papierowej wojny”, a w najlepszym razie do obciążania kosztów odbiorcy odsetkami zwłoki od nieterminowo uregulowanych faktur. W tych warunkach niekredytowanie przeterminowanych należności fakturowych powoduje powstanie tak zwanych wtórnych trudności płatniczych, prze-

rzucanie trudności płatniczych odbiorcy na całą „kolejkę” dostawców, „łańcuchowe rozprzestrzenianie się tych trudności”.

Proces wzrostu wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi zaczyna nabierać kumulatywnego charakteru, każde przedsiębiorstwo ma nie płacących w terminie odbiorców i z tego powodu nie może regulować w terminie swych zobowiązań wobec dostawców. Wzrost nieprawidłowości w dziedzinie rozliczeń, odwraca uwagę od istotnych braków samego przedsiębiorstwa. Trudności płatnicze trudno uznać za przejaw złej gospodarki, gdyż wszystkie przedsiębiorstwa uspołecznione znajdują się w trudnościach płatniczych, a nie można przecież twierdzić, że wszystkie przedsiębiorstwa pracują źle. Dlatego też nie jest słuszne przerzucanie skutków złej gospodarki jednych przedsiębiorstw uspołecznionych na inne.

Trudności płatnicze złe gospodarującego przedsiębiorstwa powinny się przejawiać nie w zadłużeniu przeterminowanym wobec dostawców, lecz w nieprawidłowym kredycie bankowym. W tym przypadku nie może być co prawda mowy o aktywnym oddziaływaniu przy pomocy kredytu na źle pracujące przedsiębiorstwa (nie odmawia się bowiem, praktycznie biorąc kredytu¹⁾, ale kredyt spełnia za to „funkcję sygnalizacyjną”. W każdym przedsiębiorstwie, które w wyniku złej gospodarki popada w trudności płatnicze musi wystąpić nieprawidłowy kredyt bankowy, co stanowi właśnie sygnał dla wszystkich zainteresowanych (banku, jednostki nadrzędnej przedsiębiorstwa) o złej gospodarce. W chwili, gdy wystąpią braki i nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa, natychmiast zapalają się „światła sygnalizacyjne”, powstaje nieprawidłowy kredyt bankowy, co powoduje skoncentrowanie uwagi wszystkich organów bankowych i jednostek nadrzędnych na takim przedsiębiorstwie i na środkach usprawnienia jego gospodarki.

Ogólnie biorąc, drugie krańcowe stanowisko w sprawie rozliczeń i ich kredytowania opiera się więc na założeniu, że w gospodarce socjalistycznej nie ma warunków dla skutecznego oddziaływania przy pomocy kredytu i że z tego względu funkcję kredytu trzeba ograniczyć do sygnalizowania nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw uspołecznionych.

Po zarysowaniu dwóch krańcowych stanowisk w sprawie rozliczeń między przedsiębiorstwami i ich kredytowania warto przypomnieć sobie bogatą historię tego problemu w naszym kraju oraz przyrzeć się jak jest on obecnie rozwiązywany w innych krajach socjalistycznych.

Do roku 1949 Bank w zasadzie udzielał kredytu tylko na prawidłowe potrzeby przedsiębiorstw, w związku z czym trudności płatnicze przedsiębiorstw źle pracujących przejawiały się głównie we wzroście wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi.

M. L. Kostowski tak oceniał w roku 1951 funkcjonowanie tego systemu: „System ten spowodował duże zatory w inkasie faktur i w stanach finansowych

¹⁾ Jakkolwiek w każdym systemie kredytowym, związanym z tak zwanym „automatyzmem kredytowym”, przewidywano dotychczas krańcowe przypadki złej gospodarki przedsiębiorstw, w których powinno nastąpić wstrzymanie kredytowania.

przedsiębiorstw wierzycielskich oraz duży nieporządek w przedsiębiorstwach dłużniczych, które swoje zobowiązania z tytułu świadczeń publiczno-prawnych oraz kredytu bankowego pokrywały kosztem zobowiązań fakturowych²⁾.

Reakcję na system stosowany do roku 1949 stanowiły zasady kredytowania przedsiębiorstw uspołeczniionych w latach 1949—1950. Poza normalnymi, prawidłowymi kredytami Bank udzielał dwóch rodzajów kredytu przeterminowanego, a mianowicie kredytu przeterminowanego A i B.

Kredyt przeterminowany A miał charakter poprzednio funkcjonującego kredytu przejściowego lub udzielanego w latach następnych kredytu na nadzwyczajne potrzeby. Z tego względu nie ma potrzeby bliższego omawiania go przy temacie, który stanowi przedmiot niniejszego artykułu. Znacznie ciekawszy z tego punktu widzenia był kredyt przeterminowany B. Kredyt przeterminowany B powstawał wówczas, gdy przedsiębiorstwo nie miało środków na uregulowanie w terminie swych zobowiązań wobec Banku, pracowników, budżetu czy dostawców. Jeśli więc przedsiębiorstwo nie mogło w terminie spłacić poprzednio zaciągniętego kredytu bankowego, to podlegał on przeksięgowaniu na rachunek kredytu przeterminowanego B. Kredyt ten był jednakże udzielany również w celu terminowego uregulowania innych płatności, jak na rzecz pracowników, budżetu, dostawców. Oznaczało to z jednej strony, że powstanie kredytu przeterminowanego B świadczyło o powstaniu w przedsiębiorstwie takich potrzeb finansowych, które nie mogły być zaspokojone przy pomocy innych kredytów, w tym również kredytu przeterminowanego A. Mogły to więc być tylko nieprawidłowe potrzeby finansowe. Z drugiej zaś strony taki system kredytowania przedsiębiorstw likwidował wzajemne zadłużanie się między przedsiębiorstwami uspołeczniionymi. Należności nie wykupione w okresie pięciu dni stanowiły tylko około 70% ogółu należności inkasowych.

System ten spotkał się z bardzo ostrą krytyką w roku 1951 i w latach następnych. Uznano, że „automatyzm kredytowy”³⁾ spowodował zanik zainteresowania kierownictwa przedsiębiorstwa jego finansami, że troskę o stan finansowy przedsiębiorstwa pozostawiono Bankowi.

„Automatyzm kredytowy” stanowił całkowitą rezygnację z aktywnego oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw uspołeczniionych przez udzielenie lub odmowę udzielenia kredytu bankowego⁴⁾.

Zdaje się, że pewien wpływ na krytykę zasad kredytowania w latach 1949—1950 miało również zaznajomienie się z przeprowadzoną w Związku Radzieckim krytyką systemu „automatyzmu kredytowego”, stosowanego tam w latach 1930—1931. Należy jednak stwierdzić, że analogie między systemem stosowanym w Związku Radzieckim w latach

1930—1931 i zasadami kredytowania przedsiębiorstw uspołeczniionych w Polsce w latach 1949—1950 są dość odległe. Bliżej problem ten naświetlił M. Kucharski w swej książce pod tytułem „Kredyt krótkoterminowy i planowanie kredytowe”⁵⁾.

W wyniku krytycznego ustosunkowania się do „automatyzmu kredytowego”, stosowanego w latach 1949—1950, nastąpiły w roku 1951 istotne zmiany w zasadach kredytowania przedsiębiorstw uspołeczniionych i w zasadach rozliczeń między nimi. Zniesiono zasadę regulowania w ciężar kredytu przeterminowanego zobowiązań, których przedsiębiorstwo nie mogło uregulować w terminie ze względu na brak środków pieniężnych, mimo wykorzystania wszystkich kredytów prawidłowych. Ustalono zasadę kredytowania tylko prawidłowych należności fakturowych i odmawiania kredytu na sfinansowanie należności przeterminowanych. Wreszcie wprowadzono obowiązującą wszystkie przedsiębiorstwa kolejność regulowania zobowiązań ze środków na rachunku rozliczeniowym, stawiając zobowiązania wobec dostawców praktycznie na ostatnim miejscu (po funduszu płac, płatnościach na rzecz budżetu, ratach amortyzacji na inwestycje i kapitalne remonty oraz po spłacie kredytu bankowego). Oznaczało to, że trudności płatnicze przedsiębiorstw przede wszystkim musiały powodować opóźnienia w regulowaniu zobowiązań wobec dostawców.

O ile zasady kredytowania, stosowane w latach 1949—1950 były praktycznym wyrazem tezy o „sygnalizacyjnej” roli kredytu bankowego i negowania możliwości skutecznego oddziaływania uspołeczniionego dostawcy na uspołeczniionego odbiorcę, to system kredytowania i rozliczeń wprowadzony w roku 1951 i stosowany z pewnymi modyfikacjami do roku 1955 oznaczał praktyczną realizację tezy o w pełni efektywnej roli kredytu bankowego w gospodarce socjalistycznej i o konieczności skutecznego oddziaływania dostawcy na odbiorcę. Należy jednak zaznaczyć, że zwrot ten został dokonany w najmniej sprzyjającym okresie. W tym bowiem czasie następowała znaczna centralizacja decyzji gospodarczych, co oznaczało poważne ograniczenie możliwości oddziaływania przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw uspołeczniionych. Im bowiem mniej problemów gospodarczych może być rozstrzygniętych na podstawie decyzji podjętych w samym przedsiębiorstwie, tym mniejsze znaczenie ma oddziaływanie na przedsiębiorstwo przy pomocy wszelkich środków, także przy pomocy kredytu bankowego.

Oddziaływanie takie może natomiast być tym bardziej skuteczne, im więcej spraw przedsiębiorstwo może rozwiązać samo, im większa jest samodzielność i odpowiedzialność jego działania⁶⁾. Szczególnie nie sprzyjające były warunki dla wzmocnienia oddziaływania dostawców uspołeczniionych na ich odbiorców, w roku 1950 wydany bowiem został dekret o ogólnych warunkach dostaw, który praktycznie zawierał zakaz wstrzymania przez dostawcę dostaw z powodu nieterminowego regulowania zobowiązań przez odbiorców.

⁵⁾ Op. cit., strona 147—149.

⁶⁾ Przyjęcie tezy, którą w tym miejscu przedstawiiliśmy, oznacza jednocześnie uznanie, że oddziaływanie przy pomocy kredytu jest i musi być w gospodarce socjalistycznej ograniczone, nie może tu być bowiem mowy o pełnej samodzielności przedsiębiorstwa, gdyż pewien zakres decyzji gospodarczych jest zawsze zastrzeżony dla centralnych władz gospodarczych.

²⁾ M. L. Kostowski — Założenia nowej instrukcji kredytowej. „Wiadomości NBP”, Nr 1/51.

³⁾ Tak ten system, jakkolwiek z licznymi zastrzeżeniami nazywano, gdyż polegał na niejako „automatycznym” udzielaniu kredytu bankowego na uregulowanie zobowiązań przedsiębiorstwa w terminie ich płatności.

⁴⁾ Porównaj cytowany już artykuł M. L. Kostowskiego oraz książkę M. Kucharskiego pod tytułem „Kredyt krótkoterminowy i planowanie kredytowe”. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, rok 1955 oraz książkę W. Jaworskiego pod tytułem „Rozwój systemu kredytowego w Polsce Ludowej”. Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, rok 1958.

Nadzieje na uaktywnienie dostawców, zwiększenie ich oddziaływania na odbiorców⁷⁾ nie mogły się ziścić. Odmowa udzielenia kredytu na sfinansowanie przeterminowanych należności fakturowych spowodowała szybki wzrost wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi, który już w końcu roku 1951 wywołał pewne zaniepokojenie zarówno wśród pracowników bankowych jak również wśród finansowych pracowników przedsiębiorstw. Już w październikowym numerze „Wiadomości NBP” z roku 1951 ukazał się artykuł Romana Michejdy pod tytułem „Na marginesie prac przygotowawczych do opracowania nowej instrukcji kredytowej”, w którym autor tak pisze o stosowanych w roku 1951 zasadach kredytowania rozliczeń.

„Trudności finansowe, zablokowanie rachunku operacyjnego, kolejność płacenia zobowiązań itd. cały ten system sankcji bankowych może być i jest skuteczny, jeśli jest on konsekwencją wadliwej gospodarki przedsiębiorstwa. Wadliwość gospodarki można naprawić, a przedsiębiorstwo ma do tego dostateczny bodziec właśnie w postaci sankcji częściowego wstrzymania finansowania. System ten jednak nie zdaje i nie może zdać egzaminu, jeśli będzie stosowany przez Bank bez uwzględnienia przypadku, gdy prawidłowo pracujące przedsiębiorstwo popada w trudności finansowe jedynie na skutek opóźnionego lub zahamowanego wpływu realizacji w wyniku zablokowania rachunku operacyjnego odbiorców. Przytaczano dotąd argumentację, że przedsiębiorstwo takie musi ponaglać swych odbiorców, obwarowywać się umowami planowymi, żądać otwierania akredytywy, interweniować itd. Tego rodzaju uzasadnienie nie może być słuszne, gdyż wszelkie możliwe zabiegi przedsiębiorstwa nigdy nie zapobiegają sytuacji tego rodzaju, a tym mniej sytuację tę naprawia. Niewątpliwie w rzadkich przypadkach prostych zaniedbań u odbiorcy, które pociągnęły za sobą zablokowanie rachunku — interwencja dostawcy może wpłynąć na zlikwidowanie przyczyny i poprawę sytuacji. Są to jednak zgoła teoretyczne przypadki. Praktyka drugiego kwartału wykazała, że przedsiębiorstwo popadające w trudności finansowe z winy odbiorców rozprzega się, niesłuszna sankcja bankowa demoralizuje je i zniechęca do wysiłków utrzymania prawidłowości i dyscypliny na swoim odcinku, skoro pomimo tego wysiłku będzie przez Bank traktowane tak samo jak przedsiębiorstwo pracujące źle. Jeśli do tego dodamy fakt, że wzajemne powiązania gospodarcze powodują łańcuch zablokowań i sankcji, wydaje się, że system ten należałoby określić jako zupełnie wadliwy a nawet szkodliwy”.

Ponieważ mimo wątpliwości co do słuszności systemu wprowadzonego w roku 1951, których wyrazem był między innymi cytowany artykuł R. Michejdy, system ten został w latach następnych utrzymany, nie można było zapobiec wzrostowi wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw uspołecznionych, co miało poważny wpływ na pracę Banku w tym okresie.

W końcu roku 1951 przeterminowane zobowiązania fakturowe osiągnęły 70% ogółu zobowiązań fakturo-

wych, a w latach następnych, do roku 1955, mimo licznych i bardzo różnorodnych wysiłków zmierzających do zmniejszenia trudności płatniczych przedsiębiorstw udział zobowiązań przeterminowanych w ogólnym stanie zobowiązań fakturowych wynosił od 50% do 70%, a nawet bezpośrednio po powszechnych akcjach wyrównawczych nie spadał poniżej 48%. W Banku podejmowano różnorodne i przeważnie wymagające dużego wysiłku, skomplikowane metody zmniejszenia wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw uspołecznionych. Organizowano powszechne i wojewódzkie akcje wyrównawcze, biura wzajemnych rozliczeń, jednorazowe wielostronne kompensaty⁸⁾. W latach 1953—1954 powszechne akcje wyrównawcze przeprowadzane były dwa razy w ciągu roku.

Mimo tych wysiłków efekty w dziedzinie obniżenia wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi były znikome. Wkrótce więc sytuacja w zakresie rozliczeń między przedsiębiorstwami uspołecznionymi wywarła znaczny wpływ na politykę kredytową Banku. Ponieważ niewykorzystanie przez przedsiębiorstwo przysługującego mu kredytu bankowego mogło spowodować trudności w regulowaniu zobowiązań wobec dostawców, Bank zaczął prowadzić politykę tak zwanego „dokredytowania przedsiębiorstw”, co właśnie oznaczało nakłanianie przedsiębiorstw do korzystania z kredytów bankowych. Powstała więc sytuacja, w której nie przedsiębiorstwu zależało na uzyskaniu kredytu, lecz Bankowi zależało na jego udzieleniu. Musiało to spowodować również liberalizację postawy Banku przy eliminowaniu z kredytowania nieprawidłowych potrzeb finansowych.

Taki rozwój sytuacji doprowadził do paradoksalnych, nieoczekiwanych skutków zasad kredytowania, wprowadzonych w roku 1951. Jak sobie przypominamy zasady te polegały na udzielaniu kredytu wyłącznie na prawidłowe procesy gospodarcze, przerzucaniu trudności płatniczych przedsiębiorstwa źle pracującego na dostawców z zamiarem wywołania ze strony dostawców skutecznego oddziaływania na odbiorcę — złego płatnika.

Tymczasem wszystkie wysiłki Banku w okresie lat 1951—1955 zmierzały do zmniejszenia zadłużenia odbiorców u dostawców, nawet kosztem znacznej liberalizacji polityki kredytowej i w ten sposób rezygnacji z aktywnego oddziaływania przy pomocy kredytu. Karykaturalnie wyrodziły się również interwencje oddziałów dostawców w oddziałach odbiorców. Ponieważ żądano od oddziałów interesowania się przebiegiem ściągania należności od odbiorców, oddziały interweniowały na piśmie w oddziałach prowadzących rachunki odbiorców, żądając wyjaśnienia przyczyn niepłatności. Przy istnieniu prawie powszechnie trudności płatniczych żaden odbiorca nie płacił swych zobowiązań w terminie, wobec czego interwencje te musiały dotyczyć praktycznie wszystkich odbiorców. Z tego względu oddziały Banku przesyłały sobie wzajemnie tego rodzaju interwencje na

⁷⁾ Porównaj cytowany artykuł M. L. Kostowskiego — „Wskutek zniesienia uprzywilejowanego stanowiska muszą oni wykazywać stałą czujność wobec odbiorców, dokazywać dużej staranności przy zawieraniu umów w sprawie dostaw i rozwijać energiczną działalność interwencyjną w przypadkach nieregularności w pokrywaniu faktury”.

⁸⁾ Porównaj artykuł M. L. Kostowskiego pod tytułem „Znaczenie nowej kolejności regulowania zobowiązań płatniczych”. „Wiadomości NBP” Nr 6/56: „Rozpiętość między najwyższymi i najniższymi stanami (przeterminowanych płatności) była nieduża, mimo że obniżenie przeterminowanych płatności połączone było z bardzo dużymi wysiłkami. Powszechne akcje wyrównawcze obciążały aparat inkasowy i kredytowy Banku dodatkową, wzmoczoną pracą, co utrudniało prawidłowe wykonywanie normalnych czynności w okresach od dwóch do trzech tygodni oraz angażowało w poważnych sumach kredyt bankowy.”

powielonych formularzach — było to konieczne ze względu na masowość interwencji.

Oddziały odbiorców nie mogły oczywiście wyjaśnić wyczerpująco oddziałom **wszystkich** dostawców przyczyn trudności płatniczych **wszystkich** odbiorców, z tego względu znaczna część oddziałów odbiorców zwracała pisemne interwencje oddziałom dostawców po przybiciu na nich lakonicznego stempla, którego treść miała wyjaśnić przyczyny niepłatności: „brak środków”. W ten sposób, bez żadnej korzyści, krążyły między oddziałami banków masy papierków.

Zmiana systemu rozliczeń i ich kredytowania przeprowadzona została dopiero w roku 1955, pod niewątpliwym wpływem podobnych zmian, dokonanych w roku 1954 w Związku Radzieckim. Zmiany te polegały na zróżnicowaniu stosunku Banku wobec przedsiębiorstw dobrze i źle pracujących. Przedsiębiorstwa uznane za dobrze pracujące korzystały bez żadnych ograniczeń z kredytu na przeterminowane należności fakturowe.

Następnym i decydującym posunięciem w sprawie rozliczeń była zmiana kolejności regulowania zobowiązań ze środków na rachunku rozliczeniowym. Polegała ona na przesunięciu zobowiązań wobec dostawców na trzecie miejsce po funduszu płac i płatnościach na rzecz budżetu, a przed raty amortyzacyjne na finansowanie inwestycji i kapitałnych remontów i spłatę kredytu bankowego.

W istocie rzeczy oznacza to rezygnację z bardziej aktywnego oddziaływania dostawcy na odbiorcę. Nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa i spowodowane nimi trudności płatnicze uzewnętrzniały się, przy nowej kolejności płatności, głównie w postaci niemożności terminowej spłaty kredytu bankowego, w mniejszej mierze w formie trudności w odprowadzaniu rat amortyzacyjnych na finansowanie inwestycji i kapitałnych remontów.

Zmiana kolejności regulowania zobowiązań oznaczała więc przerzucenie trudności płatniczych przedsiębiorstw źle pracujących z dostawców na Bank. Efektem zmian wprowadzonych w roku 1955 był szybki spadek wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw uspołecznionych. W końcu roku 1955 zobowiązania przeterminowane stanowiły już tylko 18% ogólnego stanu zobowiązań.

Nowa kolejność regulowania zobowiązań oznaczała bardzo poważne ograniczenie możliwości aktywnego oddziaływania przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw. W bardzo wielu przypadkach Bank nie miał bowiem możliwości ograniczenia ogólnej sumy udzielonych kredytów przedsiębiorstwom źle pracującym, nie mógł od nich ściągnąć kredytu poprzednio udzielonego. Jeśli bowiem w wyniku złej gospodarki przedsiębiorstwo nie miało środków wystarczających do uregulowania wszystkich jego zobowiązań, to środki te były przeznaczone na pokrycie płatności o lepszej „lokacie” w kolejności regulowania zobowiązań niż kredyt bankowy, a na spłatę kredytu bankowego brak było pieniędzy.

Nic też dziwnego, że w latach 1956—1957, gdy dyskutowano i wprowadzano w życie nowe środki pewnego usamodzielnienia przedsiębiorstw uspołecznionych, decentralizacji wielu decyzji gospodarczych, co musi również spowodować zwiększenie odpowiedzialności przedsiębiorstwa za jego gospodarkę, w

Banku wystąpiły tendencje do zwiększenia roli kredytu jako środka aktywnego działania na gospodarkę przedsiębiorstw uspołecznionych.

Jednym z warunków wzmocnienia roli kredytu było stworzenie możliwości jego ściągnięcia, ograniczenia ogólnej sumy środków kredytowych, jeżeli w gospodarce kredytobiorcy występowały nieprawidłowości, których on nie usuwał pomimo interwencji Banku.

Możliwości takie powstały w roku 1958 z chwilą wejścia w życie ustawy o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej, która pozostawiła przedsiębiorstwu decyzję co do kolejności regulowania zobowiązań, zastrzegając pierwszeństwo płacenia jedynie dla rozliczeń opartych na tytułach wykonawczych. Możliwość tę Bank wykorzystał w ten sposób, że do zawieranej z każdym kredytobiorcą umowy generalnej wprowadzono postanowienie upoważniające Bank do ściągnięcia w określonych przypadkach zadłużenia przeterminowanego przed wszystkimi innymi płatnościami, z wyjątkiem płatności opartych na tytułach wykonawczych i posiadających ustawowe pierwszeństwo.

Jednocześnie we wprowadzonej w roku 1958 instrukcji kredytowej dano wyraz dążeniu do wzmocnienia oddziaływania dostawcy na odbiorcę, zamieszczając postanowienie nadające charakter raczej wyjątkowy⁹⁾ kredytowaniu należności przeterminowanych.

Jakkolwiek warunki obiektywne dla wzmocnienia oddziaływania dostawcy na odbiorcę były w roku 1958 z pewnością znacznie lepsze niż w roku 1951, to jednak i tym razem, jak się wydaje, przeceniono możliwości w tej dziedzinie. Rygorystyczna polityka kredytowa, nadanie, szczególnie w pierwszym okresie, charakteru wyjątkowego kredytowi na przeterminowane należności fakturowe spowodowały znaczne pogorszenie sytuacji płatniczej przedsiębiorstw uspołecznionych i wzrost wzajemnego zadłużenia. W rezultacie ewidencjonowane przez Bank przeterminowane zobowiązania fakturowe wzrosły do około 40% ogółu zobowiązań fakturowych i na takim poziomie, przy pewnych okresowych odchyleniach, utrzymywały się w ciągu roku 1960.

W rzeczywistości udział zobowiązań przeterminowanych w ogólnym stanie zobowiązań fakturowych jest z pewnością znacznie wyższy, gdyż część faktur jest zawsze zwracana po upływie dni trzydziestu od daty ich zaakceptowania. Wobec czego nie zostały one ujęte w statystyce bankowej.

Od połowy roku 1959 podjęto nowe kroki, zmierzające do zwiększenia kredytu na finansowanie należności przeterminowanych, co przyczyniło się do pewnego zahamowania tempa wzrastania trudności płatniczych.

*

Po przypomnieniu historii problemu rozliczeń między przedsiębiorstwami uspołecznionymi i ich kredytowania w naszym kraju, przyjrzyjmy się jak on jest rozwiązany w innych krajach socjalistycznych.

Otóż nie wydaje się, aby w którymkolwiek z tych krajów zbyt duże znaczenie przywiązywano do oddziaływania dostawcy na odbiorcę, jakkolwiek nigdzie prawie nie rezygnuje się zupełnie z tego oddziaływania.

⁹⁾ Jakkolwiek w instrukcji nie użyto wyraźnie tego sformułowania.

Głównym kierunkiem działania banków w krajach socjalistycznych jest jednak ograniczanie wzajemnego zadłużania między przedsiębiorstwami uspołecznionymi. Następuje to przede wszystkim w drodze odpowiedniego uregulowania zagadnienia kolejności płatności ze środków na rachunku bankowym. Wszędzie prawie stosowana jest z pewnymi jedynie modyfikacjami¹⁰⁾ kolejność płatności jaka obowiązywała u nas w latach 1955—1958, a więc kolejność która daje pewne przywileje dostawcom w stosunku do kredytu bankowego. Przedsiębiorstwom dobrze pracującym udzielane są kredyty płatnicze na opłacenie zobowiązań wobec dostawców jeśli przedsiębiorstwo nie ma na rachunku środków w odpowiedniej wysokości. Stosowane są również formy rozliczeń, które w istocie rzeczy polegają na przeznaczaniu wpływów z inkasa faktur w pierwszej kolejności na uregulowanie zobowiązań wobec dostawców (kompensaty zdecentralizowane w Związku Radzieckim).

Wszystkie te środki zmierzają w efekcie do uchronienia dostawcy od konsekwencji trudności płatniczych odbiorcy, wobec czego trudności te umiejscawiają się w kredycie bankowym.

Najbardziej radykalne rozwiązania w dziedzinie organizacji rozliczeń i ich kredytowania wprowadzane są obecnie w Niemieckiej Republice Demokratycznej i w Rumunii. Polegają one na uznawaniu rachunku dostawcy natychmiast po przedłożeniu faktur w banku i automatycznym obciążaniu odbiorcy, który jednak może zgłosić odmowę akceptu. W tym przypadku następuje zwrotne księgowanie — uznanie rachunku odbiorcy i obciążenie rachunku dostawcy¹¹⁾.

Taki system rozliczeń oznacza konieczność automatycznego udzielania kredytu odbiorcy, jeśli środki jego nie wystarczają na pokrycie wszystkich obciążeń jego rachunku z tytułu wykupu faktur dostawców. Oczywiście przewidziane są przypadki wstrzymania kredytowania w razie szczególnej złej gospodarki kredytobiorcy, w tym przypadku przestaje działać system automatycznego wykupywania faktur dostawców.

System ten przypomina w pewnej mierze zasady kredytowania przedsiębiorstw uspołecznionych w Polsce w latach 1949—1950, zwane „automatyzmem kredytowym”. Jest jednak od nich bardziej konsekwentny, dzięki czemu wprowadza znaczne uproszczenia w procedurze bankowego inkasa faktur; przy tym systemie bowiem nie istnieje problem przechowywania w banku dostawcy jego faktur, nie istnieje również problem ewidencjonowania należności w księgowości przedsiębiorstwa, jak również problem kredytowania należności fakturowych. System ten oznacza jednocześnie prawie całkowitą rezygnację z bodźców, jakie miałyby być zawarte w sposobach oddziaływania dostawcy na odbiorcę i umiejscawia wszystkie trudności w kredycie udzielanym odbiorcy. Kredyt pełni tu więc, podobnie jak u nas w latach 1949—1950 funkcję środka sygnalizacji o nieprawidłowościach w gospodarce przedsiębiorstwa i sprzyja w ten sposób skoncentrowaniu uwagi banku i jednostek nadrzędnych na przedsiębiorstwach źle gospodarujących.

Jakie wnioski z doświadczeń naszej przeszłości oraz doświadczeń innych krajów socjalistycznych wypływają dla naszej aktualnej sytuacji i dla perspektyw jej rozwoju?

Wydaje się, że doświadczenia te wielokrotnie potwierdziły, że nie można liczyć na szerzej stosowane skuteczne oddziaływanie dostawców uspołecznionych na uspołecznionych odbiorców, a więc przede wszystkim oddziaływanie w formie uzależnienia dostaw od terminowego regulowania faktur przez odbiorców i wstrzymania dostaw odbiorcom, złym płatnikom. W gospodarce socjalistycznej istnieją bowiem obiektywne warunki ograniczające możliwości takiego działania dostawcy. Przykładowo można by tu wyliczyć następujące okoliczności:

a) szeroka i coraz bardziej rozszerzająca się kooperacja między przedsiębiorstwami. Odmowa dostaw produktów wytwarzanych w ramach kooperacji może mieć niekorzystne skutki dla produkcji wielu powiązanych z sobą przedsiębiorstw, powodując znaczne straty gospodarcze, niewspółmierne często do korzyści uzyskanych w wyniku oddziaływania jednego z dostawców na jednego z odbiorców. Ponadto wszystkie przepisy regulujące dostawy w ramach kooperacji stwarzają bodźce do terminowego wywiązywania się z dostaw kooperacyjnych i do traktowania tego jako naczelnego obowiązku przedsiębiorstwa;

b) monopolistyczna pozycja wielu przedsiębiorstw handlowych zaopatrujących rynek. Handel jest u nas zorganizowany w duże przedsiębiorstwa, działające na dość szerokim terenie. Odmowa dostaw artykułów dla takiego przedsiębiorstwa powoduje brak tych artykułów nie w jednym czy dwóch sklepach, lecz w całym mieście lub w całej dzielnicy wielkiego miasta;

c) monopolistyczna pozycja niektórych odbiorców, którzy są jedynymi odbiorcami innych przedsiębiorstw. Odmowa dostarczenia produktów, które są wytwarzane dla jednego, określonego odbiorcy, mijalaby się z celem.

Nie oznacza to, aby w gospodarce socjalistycznej w ogóle nie było miejsca na oddziaływanie dostawcy na odbiorcę, w drodze odmowy dostaw. Z pewnością można podać wiele przykładów, w których to jest możliwe i celowe, a nawet praktycznie stosowane. Można natomiast stwierdzić, że oddziaływanie takie jest w gospodarce socjalistycznej bardzo poważnie ograniczone. Jeśli tak, to należy za niesłuszną uznać zasadę ograniczenia kredytowania należności od odbiorców wyłącznie do należności prawidłowych. Zasadniczym celem odmowy kredytu na sfinansowanie przeterminowanych należności od odbiorców jest skłonienie dostawcy do wywierania odpowiedniego nacisku na odbiorcę, złego płatnika.

Tam, gdzie ten nacisk nie może być skuteczny, żądanych skutków nie ma również odmowa udzielenia kredytu na sfinansowanie przeterminowanych należności fakturowych. Zbyt szeroko natomiast stosowana odmowa udzielania kredytu na należności przeterminowane prowadzi do rozprzestrzenienia się trudności płatniczych.

Rozprzestrzenienie się trudności płatniczych powoduje z kolei ograniczenie efektywności oddziaływania przy pomocy kredytu bankowego. Oddziaływanie to bowiem rozprasa się, wszystkie przedsiębiorstwa lub ich większość znajdują się w trudnościach płatniczych, nie może natomiast być skuteczne oddzia-

¹⁰⁾ Na przykład pozostawienie części środków do swobodnej dyspozycji posiadacza rachunku — w Czechosłowacji.

¹¹⁾ Podobne zasady, tak zwanego inkasa natychmiastowego, stosowane są w rozliczeniach międzynarodowych pomiędzy niektórymi krajami socjalistycznymi.

tywanie na wszystkie przedsiębiorstwa jednocześnie. Oddziaływanie Banku może być skuteczne wówczas, gdy zawsze będzie się koncentrować na najgorzej pracujących przedsiębiorstwach. Czy to oznacza, że należy powszechnie kredytować przeterminowane należności od odbiorców? Stanowczo nie. Przemawiają przeciw temu następujące argumenty:

a) jak wspomniano już wyżej i w gospodarce socjalistycznej istnieją w określonych przypadkach możliwości skutecznego nacisku dostawców na odbiorców, jakkolwiek są to raczej przypadki peryferyjne. Udzielenie w tych przypadkach kredytu na przeterminowane należności zdemobilizowałoby dostawców posiadających możliwości skutecznego oddziaływania;

b) w pewnych przypadkach kredytowanie przeterminowanych należności mogłoby doprowadzić do osłabienia kontroli odbiorcy nad dostawcą. Dostawca bowiem, mając zapewniony kredyt bankowy na przeterminowane należności od odbiorcy, mógłby produkować jakośkolwiek złe, nie znajdujące nabywców, „wcisnąć” odbiorcy, zgadzając się, aby odbiorca nie płacił mu przez dłuższy okres czasu i nie obciążał się w ten sposób kosztami finansowania zakupionych towarów. Dotyczy to szczególnie stosunków między spółdzielczością pracy i handlem państwowym;

c) jeśli w przedsiębiorstwie występują zjawiska nieprawidłowej gospodarki, jeśli nie reaguje ono na interwencje Banku, powstaje potrzeba wykorzystania kredytu jako środka nacisku na takie przedsiębiorstwo. Może to nastąpić w drodze podwyższenia oprocentowania kredytu, może jednak również mieć miejsce w drodze ograniczenia rozmiarów udzielanych przedsiębiorstwu kredytów, aby w ten sposób

celowo i świadomie spowodować powstanie trudności płatniczych i tą drogą zmusić przedsiębiorstwo do usunięcia przyczyn złej gospodarki. W tych przypadkach nie można oczywiście ograniczać oddziaływania Banku do jakiegoś jednego, określonego kredytu, na przykład ponadnormatywnego. Istotne jest bowiem takie ograniczenie ogólnej puli udzielonych przedsiębiorstwu kredytów, aby skłoniło to je do podjęcia wysiłków mających na celu polepszenie jego gospodarki. W takich przypadkach celowe jest również ograniczenie kredytu na należności fakturowe, a przede wszystkim na przeterminowane należności fakturowe.

Reasumując, wydaje się, że problem kredytowania należności od odbiorców powinien być uregulowany w następujący sposób:

1) sprawę kredytowania lub niekredytowania należności przeterminowanych należy pozostawić do decyzji oddziału, uznając oba sposoby kredytowania należności — kredytowanie pełnego stanu należności lub ich stanu prawidłowego za równouprawnione w naszym systemie kredytowym;

2) swoje decyzje w sprawie kredytowania pełnego lub prawidłowego stanu należności oddziały powinny uzależniać od skutków, jakie zamierzają osiągnąć.

Takie uregulowanie problemu będzie nosiło charakter kompromisu między dwoma zarysowanymi na początku artykułu krańcowymi stanowiskami. Zaletą jego będzie elastyczność zasad kredytowania należności fakturowych, umożliwiającą, w zależności od potrzeb, pełniejsze lub bardziej ograniczone kredytowanie należności przeterminowanych.

W. Pruss

O SYSTEMACH KREDYTOWANIA KONTRAKTACJI

Kontraktacja artykułów rolnych i hodowlanych w naszym systemie gospodarki planowej jest już wypróbowanym instrumentem kształtującym produkcję roślinną i zwierzęcą zgodnie z interesem gospodarki narodowej.

Kontraktacja obejmuje przede wszystkim tę część produkcji rolnej, która wymaga szczególnego rozwoju ze względu na korzystne możliwości eksportu, rozszerzenie bazy surowcowej dla przemysłu przetwórczego, który posiada specjalne znaczenie w zakresie intensyfikacji produkcji rolniczej i zaopatrzenia ludności.

Założenia kontraktacji, wymienione wyżej, mają również na celu podnoszenie ogólnego poziomu oraz poprawę dotychczasowej struktury produkcji w zakresie rozwijania działów bardziej intensywnych i dochodowych, dla stworzenia odpowiednich bodźców ekonomicznych. Dlatego też umowy kontraktacyjne zapewniają rolnikom należyty opłacalność produkcji, stwarzają możliwości uzyskania kredytu, ułatwiając przy tym zaopatrzenie gospodarstwa w niezbędne środki produkcji oraz środki ochrony roślin. Zapewniają one również rolnikom — jak głoszą umowy — wykwalifikowany instruktaż agro- i zootechniczny oraz właściwy i terminowy odbiór zakontraktowanych płodów rolnych.

W artykule niniejszym zajmiemy się jednym z zagadnień jakie służą kontraktacji i przyczyniają się do

jej popularności, a mianowicie kredytowaniem kontraktacji. Wśród wymienionych już pomocy — jakie przewiduje umowa kontraktacyjna — można otrzymać kredyt, zwłaszcza w formie zaopatrzenia towarowego, zaliczyć należy do pomocy najważniejszej.

Zagadnienie kredytowania kontraktacji ważne jest jako problem i z tego jeszcze względu, że na cele te przeznaczają się rocznie ponad 60% ogólnej puli kredytów krótkoterminowych dla gospodarki chłopskiej. W sumie kredyty kontraktacyjne, udzielane rocznie indywidualnemu rolnictwu przekraczają sumę trzech miliardów złotych.

System kontraktacji wprowadzony został uchwałą Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1949 roku. Poza innymi ustaleniami przewidywał on dla producentów, zawierających umowy kontraktacyjne, możliwość otrzymania kredytu w formie bezprocentowych zaliczek kontraktacyjnych. Do opłacania bankowi procentów od udzielonych zaliczek zobowiązano instytucje kontraktujące.

Formalną podstawę do udzielenia zaliczki dawała umowa zawarta z producentem przez terenową placówkę instytucji kontraktującej na wyprodukowanie i dostawę surowca tytoniowego, włókien lnu i konopi, kilku rodzajów i odmian ziemniaków, nasion, ziół, owoców, buraków i wszelkich innych płodów rolnych, ustalanych corocznie w specjalnych uchwałach Rady Ministrów.

Po zawarciu umowy placówka instytucji kontraktującej ustalała wysokość przysługujących rolnikowi zaliczek, w ramach których otrzymywał on nawozy sztuczne, nasiona, środki ochrony roślin i inne towary związane z produkcją.

Zaliczki realizowały spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, które z uruchomionych dla nich kredytów bankowych rozliczały się z placówkami instytucji kontraktujących, głównie z gminnymi spółdzielniami, za wydane rolnikom towary.

Różnicę pomiędzy wartością wydanych nawozów sztucznych, nasion, środków do ochrony roślin i ewentualnie innych towarów — jeżeli różnica taka występowała — spółdzielnia oszczędnościowo-pożyczkowa wypłacała rolnikom w gotówce. Gotówką wypłacane były również zaliczki w tych przypadkach, gdy rolnik miał własne nasiona lub nawozy w postaci obornika. Procent wypłat gotówkowych kształtował się różnie dla poszczególnych przedmiotów kontraktacji. Przeciennie wynosił on około 50% ogólnej sumy zrealizowanych zaliczek kontraktacyjnych.

Istniało ogólne dążenie, aby jak największą sumę z przysługujących rolnikowi zaliczek realizować w formie towarowej, co dawało większą pewność celowego zużycia kredytu i zapobiegało przeznaczeniu podjętych sum zaliczek na cele nieprodukcyjne.

Ustalenia, że zaliczki kontraktacyjne były bezprocentowe i że przysługiwały każdemu kto podpisał umowę oraz fakt, że realizacja ich była stosunkowo łatwa i prosta — powodowały, że prawie każdy z zawierających umowę kontraktacyjną wykorzystywał przysługujący mu w tej formie kredyt nawet i wówczas, kiedy kwota zaliczki wynosiła zaledwie kilkadziesiąt, a nawet kilkanaście złotych.

Brak jest dokładnych danych o podziale zaliczek według ich wysokości. Na znaczną ich liczbę wskazuje duża ilość, bo około pięciu milionów, zawieranych umów, z których znaczna część przewidywała kilka zaliczek oraz zebrane przez Narodowy Bank Polski dane w roku 1953, dotyczące zaliczek zaległych. Z danych, jakie w tym czasie zostały zebrane, wynikało że na dzień 30 kwietnia 1953 roku wśród rolników zalegających ze spłatami zaliczek było około 65 tysięcy rolników posiadających zaległe zaliczki w wysokości poniżej 100 złotych.

W skali krajowej nie jest to ilość zbyt duża, rzuciła ona jednak światło na strukturę zawieranych w tym okresie umów kontraktacyjnych oraz wskazuje na to, że w grupie umów drobnych był stosunkowo wysoki procent rolników, którzy umów nie wykonali i nie dostarczyli zakontraktowanej masy towarowej. Zawierali oni umowy jedynie w tym celu, aby wykorzystać przysługujące im zaliczki. Zaliczki nie rozliczone na skutek niedostarczenia masy towarowej i nie spłacone przez producentów w gotówce, windykowane były przymusowo, a uznane za nieściągalne przekazywano instytucjom kontraktującym. Stwierdzono, że około 10% ogólnej sumy udzielonych zaliczek kontraktacyjnych nie zostało przez rolników spłacone na skutek niewywiązania się z zawartych umów i na skutek niedostarczenia masy towarowej, a około 1% sumy ogólnej zaliczek uznawane było za nieściągalne.

Podane wyżej cyfry wskazują, że, ogólnie biorąc, procent ryzyka kredytowego nie był zbyt duży. Różnie natomiast kształtował się procent nieściągalnych

zaliczek w odniesieniu do poszczególnych przedmiotów kontraktacji i instytucji kontraktujących. Zdarzały się przypadki, że nieściągalne zaliczki sięgały 10% ogólnej sumy zaliczek udzielonych.

Różnie kształtował się także procent zaliczek nieściągalnych w poszczególnych województwach, rejonach czy nawet powiatach. Szczególnie wysokie straty z tytułu zaliczek nieściągalnych wystąpiły w województwach: wrocławskim, białostockim, warszawskim, koszalińskim, kieleckim, olsztyńskim i lubelskim. Ten stan rzeczy spowodowany został przede wszystkim błędami, niedociągnięciami, a nawet niekiedy nadużyciami popełnianymi przy zawieraniu umów kontraktacyjnych. Agenci, zawierający umowy kontraktacyjne w imieniu instytucji kontraktujących, zabiegali głównie o jak największą ich ilość, mniej natomiast troszczyli się o ich jakość. Złe zawarte umowy, to jednocześnie źle udzielony kredyt i więcej strat z tytułu zaliczek nieściągalnych.

Nie tylko jednak źle zawarte umowy były powodem narastania zaległości i strat z tytułu zaliczek nieściągalnych. Powodów tych było znacznie więcej, a wśród nich były takie, jak nieudanie się plantacji z powodu suszy, mrozów czy nadmiernej wilgotności. Nieodpowiednie nasiona, o słabej sile kiełkowania, dostarczone plantatorom przez instytucje kontraktujące były niekiedy również powodem złego urodzaju i niewykonania zawartych umów.

Głębsza analiza dostaw kontraktacyjnych wykazała w niektórych latach, że chociaż ogólnie biorąc plan kontraktacji w zakresie dostaw został wykonany, to jednak jeśli chodzi o poszczególne uprawy — odchylenia od planu były bardzo duże. Było to jednym z dalszych powodów, że udzielone zaliczki kontraktacyjne nie mogły być rozliczone, że powstawały zaległości, z których część stawała się nieściągalna.

Przykłady złej pracy i suma ponoszonych strat przez instytucje kontraktujące z tytułu nieściągalnych zaliczek posłużyły jako główne argumenty uzasadniające konieczność zmiany dotychczasowego systemu kredytowania, obowiązującego od roku 1949. Szczególne starania w tym kierunku czyniły instytucje, w których procent strat z tytułu zaliczek nieściągalnych był znaczny. Postulaty wysuwane przez instytucje zainteresowane zmierzały w kierunku przeniesienia odpowiedzialności za spłatę zaliczek na aparat bankowy, a tym samym nieponoszenia strat z tego tytułu.

Założenia, że za istniejący stan rzeczy winę ponoszą spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe nie były oczywiście słuszne. Wysoki stan strat z tytułu udzielonych zaliczek nie był również winą wyłącznie aparatu bankowego, straty te należało głównie przypisywać złemu sposobowi zawierania umów kontraktacyjnych i szukać ich również w innych przyczynach obiektywnych, o czym już była mowa wyżej.

Starania o uwolnienie instytucji kontraktujących od odpowiedzialności za straty z tytułu nieściągalnych zaliczek kontraktacyjnych zostały ostatecznie zrealizowane w roku 1958. W roku 1958 zostało bowiem wydane zarządzenie ministra finansów, wprowadzające nowy system kontraktacji. Zmienia ono formę zaliczek na formę pożyczki, utrzymując jednak nadal obowiązek płacenia procentów od pożyczek przez instytucje kontraktujące.

Błędem byłoby jednak sądzić, że zmiana systemu kredytowania kontraktacji miała jedynie na celu uwolnienie aparatu kontraktującego od odpowiedzialności za straty z tytułu zaliczek nieściągalnych.

Zmieniając system kredytowania kontraktacji Ministerstwo Finansów miało na względzie przede wszystkim zmniejszenie do minimum strat z tytułu zaliczek, a to przez nałożenie na aparat bankowy większego obowiązku kontrolowania przy pomocy kredytu jakości zawieranych umów kontraktacyjnych i eliminowania w ten sposób umów zawieranych jedynie w celu otrzymania zaliczki bezprocentowej.

Zmieniając dotychczasowy, mechaniczny tryb realizowania zaliczek kontraktacyjnych, jakkolwiek bardzo dogodny dla rolników, miano również na względzie stworzenie aparatowi bankowemu możliwości kierowania kredytu tam, gdzie jest on najbardziej potrzebny i gdzie mógłby służyć wyłącznie celom produkcyjnym. Mniejsza ilość środków kredytowych miała przynieść lepsze efekty gospodarcze, spowodować wyeliminowanie drobnych zaliczek i w rezultacie wpłynąć dodatnio na jakość zawieranych umów kontraktacyjnych.

Te, jak najbardziej słuszne założenia, towarzyszące zmianom systemu kredytowania kontraktacji nie zostały — jak można już obecnie ocenić — praktycznie zrealizowane. Złożyło się na to wiele przyczyn. Przede wszystkim nie został wprowadzony w życie postulat, że nowy system obowiązywać będzie wszystkie instytucje kontraktujące.

Z nowego systemu kredytowania wyłączono początkowo na jeden, a potem na drugi rok, kontraktację buraka cukrowego. Przy zawieraniu umów na kontraktację buraka cukrowego pozostawiono nadal formę zaliczek udzielonych przez instytucję kontraktującą, jakkolwiek rozliczanie gotówkowe dokonywane jest w większości przez ten sam aparat bankowy, który realizuje kredyty kontraktacyjne, przeważnie dla tych samych rolników, na zasadach nowego systemu kredytowania kontraktacji.

Kredyty związane z kontraktacją buraka cukrowego stanowią około 60% ogólnej puli kredytów kontraktacyjnych, toteż wyłączenie tej pozycji z planu kredytów przeznaczonych do rozprowadzenia przez aparat spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych dla rolnictwa indywidualnego uniemożliwiło realizowanie w praktyce zasady kompleksowego kredytowania kontraktacji. Uniemożliwiło również wyłączanie umów, które nie wymagają kredytu jak również eliminowanie rolników, którzy nie zasługują na udzielenie im kredytu. Brak więc było warunków do praktycznego stosowania jednolitej polityki w kredytowaniu kontraktacji.

Zgodnie z nowym systemem kredytowania kontraktacji do większości umów kontraktacyjnych zastosowano formę pożyczek udzielanych za poręczeniem osób trzecich. Wywołało to niezadowolenie zarówno ze strony zainteresowanych rolników jak i ze strony niektórych instytucji kontraktujących. Zarzuca się aparatowi bankowemu, że do udzielania pożyczek kontraktacyjnych podchodzi nazbyt rygorystycznie, zwiększa wymogi i utrudnia formalnie realizację pożyczek, co z kolei zniechęca producentów do zawierania umów kontraktacyjnych. Z tymi zarzutami wystąpiły jednak tylko niektóre instytucje kontraktu-

jące. Część instytucji kontraktujących, na razie w liczbie siedmiu, uzyskała zgodę swojego kierownictwa resortu na udzielanie spółdzielniom oszczędnościowo-pożyczkowym poręki za udzielone przez nie pożyczki kontraktacyjne. W ten sposób w odniesieniu do kontraktacji prowadzonej przez siedem instytucji kontraktujących, spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe mogły zrezygnować z wniosków rolników o pożyczki, z opiniowania tych wniosków i co najważniejsze, z indywidualnych poręczeń rolników.

Pożyczki udzielane przy zastosowaniu generalnej poręki upodobnione zostały pod względem ich realizacji technicznej, do zaliczek kontraktacyjnych. Podstawą do udzielenia pożyczki jest, jak uprzednio, umowa i zlecenie instytucji kontraktującej wypłacenia pożyczki. Zlecając realizację pożyczki placówka instytucji kontraktującej podpisuje jednocześnie skrypt dłużny, udzielając w ten sposób poręczenia za spłatę pożyczki udzielonej przez spółdzielnię oszczędnościowo-pożyczkową.

Pożyczki nie spłacone na skutek niedostarczenia masy towarowej windykowane są przymusowo przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe. Pożyczki nie wywindykowane przekazywane są instytucjom kontraktującym po upływie roku od dnia ich płatności. Warunki udzielania, rozliczania, windykacji i terminów przekazywania pożyczek, określają umowy zawierane pomiędzy poszczególnymi spółdzielniemi oszczędnościowo-pożyczkowymi i placówkami instytucji kontraktujących.

Pożyczki kontraktacyjne, realizowane przy zastosowaniu generalnej poręki instytucji kontraktujących, stanowią aktualnie około 45% ogólnej sumy kredytów kontraktacyjnych, udzielanych przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe. Dzięki generalnej poręce usunięte zostały przeszkody techniczne, jakie występowały przy realizacji pożyczek po zmianie systemu kredytowania kontraktacji i stosowaniu poręczeń indywidualnych.

W grupie pożyczek, przy których stosowana jest poręka generalna zaległości wynoszą dotychczas około 1,6% w stosunku do pożyczek udzielonych. Są one jak widać nieporównanie niższe od zaległości, jakie występowały przy systemie zaliczek. Stan ten przemawiałby zatem za systemem kredytowania kontraktacji przy stosowaniu generalnej poręki, choć za krótki jest jeszcze okres na przeprowadzenie pełnej oceny stosowania nowego systemu. Brak jeszcze najważniejszego elementu do oceny, a mianowicie wysokości strat poniesionych z tytułu pożyczek nieściągalnych. Ocenę taką będzie można — być może — przeprowadzić już w końcu roku 1961. Zanim to nastąpi można obecnie ogólnie przyjąć, że straty z tytułu pożyczek nieściągalnych, przy zastosowaniu generalnej poręki instytucji kontraktujących będą znacznie niższe od strat, jakie występowały przy systemie kontraktacji za pomocą zaliczek.

Wskazuje to niewątpliwie na poprawę jakości zawieranych umów, co w tym przypadku zapisać należy na konto instytucji kontraktujących, a do czego przyczynił się zapewne fakt udzielania poręczenia indywidualnie za każdego zawierającego umowę kontraktacyjną. Składanie podpisu na każdym skrypcie dłużnym zmusza niejako placówkę instytucji kontraktującej do przeprowadzenia oceny producenta, z którym zawierana jest umowa, i który zobowiązuje się rów-

no dostarczyć masę towarową jak i dokonać spłaty udzielonej mu pożyczki.

Z przytoczonych danych wynika, że generalną poręką instytucji kontraktujących nie jest jeszcze objęte 55% kredytów kontraktacyjnych. Te ostatnie udzielane są na wyłączną odpowiedzialność aparatu bankowego. W stosunku do tej części kredytów stosuje się zgłoszenia o udzielenie pożyczki, z którymi z kolei powiązane jest opiniowanie — jakkolwiek nie z reguły — i poręczenie osób trzecich, w ilości zależnej od wysokości poszczególnych pożyczek. Stosowanie wyżej wymienionych wymogów wywołuje niezadowolenie rolników zawierających umowy kontraktacyjne, zwłaszcza dzieje się to wówczas, gdy zamieszkują oni zbyt daleko od siedziby spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej, i gdy rolnik zawiera kilka umów kontraktacyjnych, a w tym i z instytucjami stosującymi porękę generalnie. W przypadkach większej odległości siedziby spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej występuje konieczność dowiedzenia poręczyciela do siedziby spółdzielni, z czego niejednokrotnie wynikają dodatkowe koszty dla rolnika.

Brak jest danych czy wymienione trudności nie powodują i w ilu przypadkach rezygnacji z kredytu. Przypadki tego rodzaju nie są być może wykluczone, chociaż jeśli chodzi o sumę udzielonych pożyczek kontraktacyjnych, to w zasadzie przy tych samych planach kontraktacyjnych jest ona wyższa od dawnej sumy zaliczek kontraktacyjnych.

Po wprowadzeniu nowego systemu kredytowania można było początkowo obserwować rezygnację z pożyczek przy kontraktacji zwierząt. Mała stosunkowo suma pożyczek od jednej zakontraktowanej sztuki (400 złotych) powodowała, że rolnicy rezygnowali ze składania wniosków i oczekiwania na przyznanie pożyczki. Zwolnienie tych stosunkowo małych sum od poręczeń spowodowało, że sumy udzielonych pożyczek niewspółmiernie wzrosły w roku 1960, w porównaniu do roku 1958 i mają one dalszą tendencję wzrostu. Podany przykład wskazuje, że wymogiem najbardziej kłopotliwym dla rolnika jest poręczenie i rezygnacja z tego wymogu wpływa w sposób decydujący na zwiększenie wykorzystania kredytów kontraktacyjnych.

Na tle przeprowadzonych rozważań i przytoczonych danych nasuwają się następujące uwagi i wnioski końcowe:

1. Wprowadzony w roku 1958 nowy system kredytowania kontraktacji można ocenić pozytywnie, niezbędna jest jednak realna realizacja zasad jakie towarzyszyły wprowadzeniu tego systemu.

2. Konieczne jest zastosowanie jednolitych metod kredytowania w odniesieniu do wszystkich przedmiotów kontraktacji. Pozwoli to na kompleksowe kredytowanie i wyeliminuje momenty konkurencyjności, jakie obecnie występują pomiędzy instytucjami kontraktującymi na tle łatwości otrzymania zaliczek bądź pożyczek przy jednych i trudności przy innych umowach kontraktacyjnych. Wprowadzenie jednolitej zasady kredytowania wpłynie dodatnio na jakość za-

wieranych umów, przyczyni się do zmniejszenia strat z tytułu pożyczek nieściągalnych.

3. Konieczna jest realizacja niejednokrotnie już wysuwanego postulatu, aby odsetki płacili bezpośrednio producenci a nie instytucja kontraktująca. Jest to niezbędne do realizacji zasady udzielania jednej pożyczki na kilka zawartych umów jak i celowości udzielonego kredytu.

4. W celu stworzenia warunków do kompleksowego kredytowania na podstawie zawartych umów, konieczne jest zaopatrzenie rolników w książeczki kontraktacyjne, w których zapisywane byłyby umowy zawarte z poszczególnymi instytucjami kontraktującymi. Posiadanie książeczek kontraktacyjnych pozwoliłoby instytucjom kontraktującym na ocenę realności umów zawieranych przez poszczególnych rolników, a aparatowi bankowemu książeczki te ułatwiłyby należyte kredytowanie kontraktacji. Jeśli rolnik będzie posiadał książeczkę kontraktacyjną, można wówczas zaniechać składania wniosków o pożyczkę.

5. Pożyczki kontraktacyjne należałoby realizować z zasady w formie bezgotówkowej, to znaczy przelewem na rzecz gminnych spółdzielni za wydane nawozy, nasiona, środki do ochrony roślin, bądź inne środki produkcji. Natomiast różnicę, jeżeli taka wystąpi, można realizować w gotówce.

Zasada realizacji pożyczek w formie bezgotówkowej na wszystkie umowy przyczyni się jednocześnie do prawidłowego i celowego zużywania otrzymanych pożyczek. Jeśli bowiem na poszczególne umowy kontraktacyjne pożyczki realizowane są na kilka miesięcy przed przystąpieniem do siewu bądź sadzenia zakontraktowanych ziemniaków czy roślin, to wówczas nie ma się pewności, czy pożyczki wykorzystane zostaną w sposób właściwy i celowy.

6. Istnieje konieczność wprowadzenia daleko idących uproszczeń w otrzymywaniu i realizowaniu pożyczek kontraktacyjnych. Dla osiągnięcia tego celu niezbędne jest zrezygnowanie z indywidualnych poręczeń osób trzecich i przyjęcie przez instytucje kontraktujące odpowiedzialności za pożyczki udzielone na ich zlecenie. Przez zastosowanie omówionych wyżej zmian w kredytowaniu kontraktacji straty powinny zmniejszyć się do minimum i w zasadzie nie powinny one stanowić problemu przy ich pokrywaniu. Oczywiście powinno to dotyczyć tylko tych strat, jakie powstaną z winy instytucji kontraktujących (złe zawieranie umów). Natomiast straty powstałe z winy aparatu bankowego powinny być w całości pokrywane przez ten aparat.

Szybka realizacja wymienionych wyżej postulatów jest niezbędna zarówno dla stworzenia warunków do właściwego kredytowania kontraktacji jak i przyczynienia się do usprawnienia zawierania umów kontraktacyjnych i do dalszego poprawienia jakości tych umów.

E. Kański

Związek Spółdzielni
Oszczędnościowo-Pożyczkowych

UWAGI O KREDYTOWANIU ANTYCYPACYJNYM, REFUNDACYJNYM I WNIOSKU KREDYTOWYM

Zarówno kredytowanie antycypacyjne jak i kredytowanie refundacyjne mają swoich zwolenników i przeciwników. Obydwie metody były dość szeroko uzasadniane i krytykowane. Wydawać by się mogło, że na ten temat wszystko zostało już powiedziane. Istnienie w dalszym ciągu poglądów sprzecznych dowodzi że tak nie jest. Obowiązująca praktyka oddaje pierwszeństwo metodzie antycypacyjnej, dopuszczając metodę refundacyjną w zasadzie w formie sankcji. Stąd też kredytowanie refundacyjne nabiera w pewnym stopniu zabarwienia sankcyjnego i rozumiane jest jako cofnięcie przedsiębiorstwu określonego i prawie powszechnego przywileju, jakim jest kredytowanie w trybie antycypacyjnym. W konsekwencji tryb antycypacyjny identyfikowany jest — też nie całkiem słusznie — z przekredytowaniem czy mniej lub bardziej pełnym dokredytowaniem, a tryb refundacyjny — z niedokredytowaniem. Ogólnie biorąc, w skali gospodarki narodowej następuje wzrost zapasów. Przy założeniu realnego planowania stanów, na które udzielany jest kredyt, tryb antycypacyjny zakłada większe rozmiary akcji kredytowej niż tryb refundacyjny. Poza tym uogólnieniem trudno byłoby udowodnić, że istotą metody antycypacyjnej jest przekredytowanie, a refundacyjnej — niedokredytowanie poszczególnego przedsiębiorstwa. Sezonowość, zmiany profilów produkcji i obrotu, związana z powyższymi i innymi czynnikami fluktuacja zapasów powodują, że spekulatywne przypisywanie wzmiankowanym metodom właściwości trudniejszego lub łatwiejszego pieniądza może okazać się ryzykownym przedsięwzięciem.

Antycypacyjny i refundacyjny tryb kredytowania wiąże się ściśle z planowym charakterem kredytu. Kredyt w gospodarce planowej powinien odpowiadać odpowiednim założeniom planu narodowego, zarówno w wielkościach globalnych jak też w skali pojedynczego przedsiębiorstwa. Postulat odpowiedniej relacji kredytu i zadań gospodarczych dotyczy zarówno stosunku planu kredytowego do planów gospodarczych jak też wykonawstwa zadań objętych tymi planami. Realizacja planu kredytowego powinna więc dostosowywać się do realizacji planu gospodarczego i oddziaływać na wykonanie planów gospodarczych.

Rozwinięcie tej myśli można przedstawić następująco:

a) kredyt powinien możliwie ściśle odpowiadać układowi aktywów i pasywów przedsiębiorstwa, określonego przez zgodną z planem, lub poprawiającą jego założenia, działalność przedsiębiorstwa, z zastrzeżeniem jak w punkcie b,

b) jednocześnie kredyt powinien odchyłać się od kredytowanych wartości, ewidencjonowanych przez przedsiębiorstwo, przy czym wielkość odchyłań (będąca kwestią polityki kredytowej) wiąże się z bodźcową rolą kredytu, zmierzającą do powiększenia pozytywnych odchyłań od planu i zmniejszenia rozmiarów odchyłań negatywnych.

Przydatność trybu antycypacyjnego i refundacyjnego określona jest więc przez dostosowanie przy po-

mocy tych instrumentów wielkości kredytu do zabezpieczenia, doskonałości stopnia pokrycia prawidłowego zabezpieczenia, skuteczności uruchomienia dodatkowych bodźców w postaci odchyleń od kredytowanych wartości.

Przed przystąpieniem do krótkiego omówienia niektórych właściwości trybu antycypacyjnego i refundacyjnego trzeba poświęcić kilka słów postulatowi liczbowej weryfikacji stanowisk. Wydaje się, że dotychczasowa dyskusja na temat systemu kredytowego w zbyt małym stopniu posługiwała się danymi liczbowymi. Wyniki stosowania trybu antycypacyjnego i refundacyjnego dają się ująć w ustawienia liczbowe zarówno w przekroju przedsiębiorstw jak i branż.

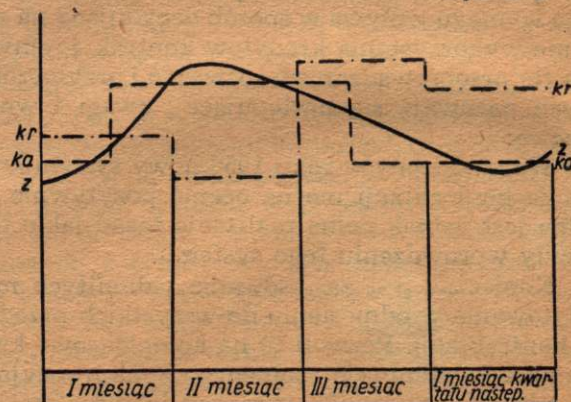
Kredytowanie przedsiębiorstwa w trybie antycypacyjnym i refundacyjnym można przedstawić na uproszczonych wykresach, założenia których ujęte są w następujących punktach:

a) zabezpieczenie kredytu (np. zapasy) obrazuje krzywa z,

b) kredyt oznaczony linią łamaną ka, udzielony został w trybie antycypacyjnym na podstawie kwartalnego wniosku kredytowego, przy określeniu jego górnej granicy na drugi i trzeci miesiąc kwartału bieżącego i pierwszy miesiąc kwartału następnego. Górna granica kredytu została wykorzystana całkowicie,

c) kredyt oznaczony linią łamaną kr, udzielany jest w trybie refundacyjnym w drodze miesięcznych regulacji, gdzie z końcem miesiąca na podstawie zabezpieczenia na ultimo miesiąca poprzedniego ustalona jest wysokość kredytu na miesiąc następny.

Wykres 1

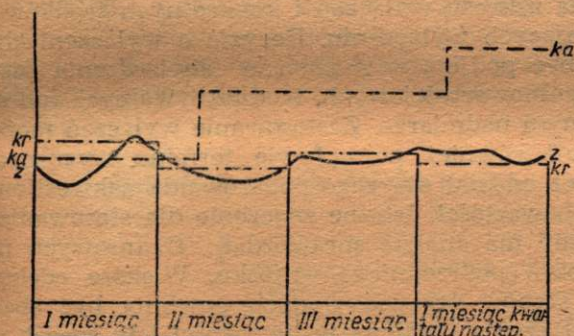


Z wykresu wynika, że kredyt udzielony w trybie antycypacyjnym dość ściśle pokrywa się z zabezpieczeniem. Prawidłowo sporządzony wniosek lub korekta wniosku, dokonana przez oddział przy jego ocenie, pozwoliły na dobre ustawienie kredytu. Przejściowe przekredytowanie lub niedokredytowanie pozabawione są większego znaczenia, znoszą się wzajemnie. W praktyce czynniki dynamiczne (zakup, sprzedaż i związane z nimi nierównomierności), terminy akceptu i obiegu dokumentów, dostawy niefakturo-

wane, złagodzić pola niedokredytowań i przekredytowań (zawarte na wykresie między krzywą z a linią łamaną ka), które muszą wystąpić ze względów technicznych.

Odmienne przedstawia się sprawa przy kredytowaniu w trybie refundacyjnym. Poważne niedokredytowanie w II miesiącu kwartału przekształca się w dwóch następnych miesiącach w przekredytowanie bardziej długotrwałe i kwotowo zbliżone do niedokredytowania. Ruch kredytu jest przeciwny do ruchu zapasów, przy wzroście zabezpieczenia kredyt spada, przy spadku zabezpieczenia kredyt rośnie. Opracowany dla konkretnego przedsiębiorstwa (branży) wykres lub zestawienie liczbowe ułatwić mogą liczbową weryfikację przydatności metody antycypacyjnej i refundacyjnej oraz rzucić światło na ich funkcjonowanie. Powyższy wykres i uwagi nie mają jednak na celu ostatecznego „rozprawienia się” z trybem refundacyjnym. Obrazując funkcjonowanie trybu antycypacyjnego i trybu refundacyjnego w konkretnych warunkach należy zwrócić uwagę na celowy dobór przykładu pod kątem uwydatnienia słabych stron trybu refundacyjnego. W podobny sposób następny wykres wykaże braki metody antycypacyjnej.

Wykres 2



Analiza wykresu wykazuje, że metoda antycypacyjna zawiodła. Kierując się szybkim wzrostem zabezpieczenia w pierwszym miesiącu kwartału przyjęto błędne założenia co do dalszego wzrostu stanów przedmiotu kredytowania. Miesięczne badania zabezpieczenia nie dały dostatecznych podstaw do zmniejszenia górnej granicy kredytu. Dopiero pod koniec pierwszego miesiąca kwartału następnego, przy badaniu oświadczenia na ultimo trzeciego miesiąca kwartału, objętego wnioskiem, można było wyciągnąć wnioski o błędnym ustawieniu kredytu. Na przekredytowanie mogły wprowadzić wskazywać w ciągu prawie całego okresu stany rozliczeń i rachunku przedsiębiorstwa, ale z obserwacji obliża i rozliczeń nie wyciągnięto wniosków. Metoda refundacyjna zdała natomiast egzamin mimo pewnego nienadążania kredytu za przedmiotem kredytowania.

Z powyższych przykładów, mających wiele odpowiedników w praktyce kredytowej, wypływają ogólne wnioski:

— udzielanie kredytu w trybie antycypacyjnym jest wskazane w przypadkach kiedy wielkość zabezpieczenia podlega stosunkowo dużym wahaniom i jednocześnie możliwe jest realne zaplanowanie stanów przedmiotu kredytowania w okresie objętym wnioskiem kredytowym,

— przewaga metody refundacyjnej uwypukla się przy stosunkowo niewielkich zmianach zabezpieczenia i przy braku dostatecznych podstaw do realnego określenia stanów przedmiotu kredytowania w przyszłości.

Nie negując znaczenia tych stwierdzeń dla określenia przydatności alternatywnego stosowania trybu antycypacyjnego bądź trybu refundacyjnego nie należy zapominać, że ruch przedmiotu kredytowania w przedsiębiorstwie i samo kredytowanie może być poddane ostatecznej analizie i ocenie wtedy, kiedy należy już do przeszłości. Przesadą byłoby jednak nadużywanie tego argumentu dla uzasadnienia niedociągnięć w kredytowaniu, gdyż analiza przeszłości stwarza możliwości zarówno dla doboru metod kredytowania jak też dla przewidywań co do kształtowania się zabezpieczenia.

Kredytowanie stanowi część procesu realizacji planów gospodarczych. Stąd też nie ulega wątpliwości, że najbardziej prawidłową podstawę kredytu stanowią realne procesy zachodzące w przedsiębiorstwie. W oparciu o rzeczowe realia powstają przesłanki dla kredytowania, rozpoznania przedmiotu kredytowania, stosowania wyłączeń z kredytowania. Walor ten posiada niewątpliwie metoda refundacyjna w jej czystej, wysublimowanej postaci, gdzie na podstawie dokonujących się rzeczowych procesów gospodarczych następuje równoczesne współdziałanie kredytu.

Regulacje kredytu dokonywane w oparciu o stan zabezpieczenia na ultimo określonego miesiąca ze skutkami w postaci limitu kredytowego (określającego sytuację finansową przedsiębiorstwa), wybiegającymi na dwa miesiące naprzód, posiadają ten walor w znacznie mniejszym stopniu.

Podobnie można wyobrazić sobie metodę antycypacyjną, przy stosowaniu której podejmuje się decyzje kredytowe na podstawie określenia w sposób absolutnie dokładny najbliższej przyszłości w oparciu o aktualne dane. Różnica między obydwoima metodami będzie wówczas polegała na dochodzeniu do tego samego punktu z różnych stron.

Podstawowym kryterium oceny metody kredytowania może być tylko stosunek między zabezpieczeniem a kredytem, rozumiany jako stopień pokrycia kredytem realnie istniejącego zabezpieczenia i oddziaływania kredytu na realne procesy gospodarcze.

Prawidłowość pokrycia realnego zabezpieczenia kredytem zależy w pewnym stopniu od rozpiętości między datami określenia faktycznej lub planowanej wielkości przedmiotu kredytowania i okresem obowiązywania wyliczonego na tej podstawie kredytu. Im dłuższe są te okresy, tym większe istnieje niebezpieczeństwo powstania istotnych rozbieżności między zabezpieczeniem a kredytem.

Metoda refundacyjna, ustalając kredyt w oparciu o minione zabezpieczenie w wielu przypadkach odrywa kredyt od zabezpieczenia. Kredyt usuwa jak gdyby zawrócić wstecz ruch zabezpieczenia. Metoda antycypacyjna podejmuje natomiast próbę wzajemnego dostosowania kredytu i zabezpieczenia, zapewnienia jednokierunkowości ruchu obydwu wielkości przez wiązanie przewidywanego przedmiotu kredytowania z przewidywanym kredytem. Powiązanie to nie jest doskonałe nie tylko ze względu na możliwości błędnych przewidywań, ale również dlatego, że wysokość kredytu dla pewnego okresu ustalana jest w oparciu o wielkość zabezpieczenia przewidywanego w określo-

nych punktach czasowych. W ciągu okresu, dla którego ustalona została górna granica kredytowania, możliwe są ruchy zabezpieczenia, stwarzające pewne rozbieżności między zabezpieczeniem a kredytem.

Poważną zaletą techniki antycypacyjnej jest zawiadomienie przedsiębiorstwa o stanowisku oddziału co do przewidywanej przez przedsiębiorstwo działalności przez sam fakt przyznania kredytu na określonych warunkach, jak również możliwość otrzymywania kredytu w zaplanowanej wysokości. Jest to istotny element oddziaływania, zbyt słabo może wykorzystywany.

System wniosków do planu kredytowego, limitów i comiesięcznych regulacji kredytu był pod tym względem mniej konsekwentny, gdyż wyniki regulacji mogły ze względów technicznych dążyć w przeciwnym kierunku niż ustalenia wniosku do planu kredytowego. Przeciwność założeń przyjętego przez oddział wniosku do realnego i prawidłowego przebiegu procesów gospodarczych (przy gromadzeniu zapasów niechodliwych, a więc nieprawidłowym przebiegu procesów gospodarczych niewłączanie kredytu jest momentem pozytywnym) nie jest wykluczona przy systemie antycypacyjnym. Przeciwność ta jest uważana przy trybie antycypacyjnym za błąd, system może podejmować próby usunięcia zbyt rażącego braku korelacji kredytu i zabezpieczenia przez usprawnienie przewidywania. Tryb refundacyjny natomiast, opierając się o przeszłe zaszczości, nie bierze pod uwagę realnie zachodzących procesów gospodarczych. Niewątpliwą zaletą trybu antycypacyjnego jest dążenie do wzajemnego powiązania kredytu i zabezpieczenia w toku zachodzących w przedsiębiorstwie procesów gospodarczych, z jednoczesnym ustaleniem kierunku zmian przez górną granicę kredytu.

Instytucja dodatkowych wniosków kredytowych stanowi wartościowe uelastycznienie trybu antycypacyjnego, opartego o kwartalne wnioski kredytowe. Dodatkowy wniosek kredytowy uzupełnia wniosek kwartalny, obejmujący trzymiesięczny okres czasu. Wniosek dodatkowy umożliwia usankcjonowanie zmian w kierunku procesów gospodarczych, rewizję założeń przysięgających konstrukcji wniosku kwartalnego dokonywaną w toku realizacji planu i mającą również na uwadze okres najbliższej lub dalszej przyszłości. Tak rozumiane dodatkowe wnioski kredytowe są bliskie metodzie antycypacyjnej, trudniej natomiast pogodzić je z metodą refundacyjną, aczkolwiek i tu istnieje możliwość oparcia się w niektórych przypadkach o dane, może mniej dokładne, ale bardziej aktualne (np. regulacja kredytu na podstawie danych z 15 dnia miesiąca dokonywana jest w 20 dniu miesiąca).

Regulacje miesięczne na podstawie dość rozbudowanej sprawozdawczości nie sprzyjają dodatkowym regulacjom, przecinającym krótkie, miesięczne okresy. W niektórych przypadkach istnieje całkowita jasność co do tego, że ruch przedmiotu kredytowania dąży w przeciwnym kierunku niż ustalany w drodze regulacji kredyt, a mimo to metoda refundacyjna nie uwzględnia istniejących potrzeb. Ustawianie kredytu zgodnie z ruchem przedmiotu kredytowania, w drodze złożenia dodatkowego wniosku, byłoby kredytowaniem antycypacyjnym pod szyldem trybu refundacyjnego. Gwoli sprawiedliwości dodać należy, że

dodatkowy wniosek kredytowy w metodzie antycypacyjnej, opierający się o zaistniałą sytuację, nosi znamię refundacji, ale skutki wniosku, sposób jego opracowania i załatwienia mają na uwadze stosunek kredytu do zabezpieczenia w przyszłości i stąd jego antycypacyjny charakter.

Przy kredytowaniu antycypacyjnym wniosek kredytowy nabiera fundamentalnego znaczenia. Opracowany przez przedsiębiorstwo wniosek podlega ocenie oddziału, ustalającego górną granicę kredytu. Pomijając błędy rachunkowe, przewidywane we wniosku przez przedsiębiorstwo stany środków normowanych, nienormowanych, wielkość źródeł finansowania, a w konsekwencji wysokość zabezpieczenia i kredytu mogą być przyjęte w ocenie wniosku przez oddział w innej wysokości w drodze:

- a) dokonania wyłączeń niektórych aktywów,
- b) odmiennego określenia przez oddział niż przez przedsiębiorstwo stanów przewidywanych.

Wyłączenia ustalane są głównie na podstawie materiałów inspekcyjnych, gromadzonych w ciągu ubiegłych kwartałów i w pierwszym miesiącu kwartału bieżącego. Przepisy nie precyzują ściśle trybu dokonywania wyłączeń jak również środków podlegających wyłączeniu. Wytyczne polityki kredytowej, rozpoznawanie własne oddziału stanowią podstawę do ustalenia zakresu wyłączeń i konkretnych środków podlegających wyłączeniu. Decyzja o wyłączeniach może być podjęta w momencie stwierdzenia zapasów niepełnowartościowych, trudnozbywalnych lub o wyraźnym nadmiarze. Zastosowanie wyłączeń może nastąpić również po upływie terminu wyznaczonego przez oddział dla zagospodarowania zakwestionowanych wartości. Istotne znaczenie dla stosowania wyłączeń ma analiza sprawozdań finansowych na tle założeń poprzedniego wniosku. Większe odchylenia od stanów przewidywanych powinny być zbadane. Wyłączenia ustalone w wysokości i w sposób odpowiadający konkretnej sytuacji potrącane są od stanów środków normowanych, przyjętych na ultimo kwartału.

Wpływ wyłączeń na sytuację finansową przedsiębiorstwa zależy nie tylko od ich wysokości, ale w równej, a często w decydującej mierze od określenia stanów przewidywanych. W zależności bowiem od wysokości środków, przyjętej jako wysokość przewidywana na ultimo kwartału (lub na ultimo innych okresów porównania) wyłączenia mogą okazać się fikcją lub ulec kilkakrotnemu zwiększeniu.

Sposób funkcjonowania wyłączeń jest dodatkowym podkreśleniem faktu, że kredytowanie przedsiębiorstwa w trybie antycypacyjnym sprowadza się przede wszystkim do „krytycznej oceny zawartych we wniosku danych i przewidywań” (punkt 11 Tymczasowej Instrukcji Służbowej A/12).

Podstawowy problem trybu antycypacyjnego, jakim jest stosunek oddziału do założeń wniosku, znajduje w przepisach raczej skromne odbicie. Przypomina o niej punkt 23 Tymczasowej Instrukcji Służbowej A/12: „...,po przeanalizowaniu i ewentualnym skorygowaniu danych zawartych we wniosku kredytowym oddział ustala górną granicę kredytu...” i punkt 28 Instrukcji Służbowej A/5: „...,oddział przystępuje niezwłocznie do sprawdzenia wniosku kredytowego a następnie do krytycznej oceny zawartych w nim za-

żeń i przewidywań". Podstawową wskazówką kierującą pracą oddziałów w zakresie wyłączeń i oceny założeń wniosków kredytowych są wytyczne Prezesa NBP na poszczególne kwartały w sprawie planu kasowego i kredytowego oraz analogiczne wytyczne dyrektorów oddziałów wojewódzkich. Nie są one jednak materiałem instrukcyjnym, a stanowią element polityki kredytowej, nie wnioskującej bardziej szczegółowo w techniczną stronę pracy kredytowca. Sprawdzenie, ocena, korekta danych, założeń i przewidywań wniosku dotyczy następujących grup zagadnień:

a) spraw natury formalnej, arytmetycznej zgodności wyliczeń i powiązań,

b) zgodności danych dotyczących kwartału ubiegłego (poprzedniego) z bilansem, wiarygodności tych danych, wykonania planu gospodarczego, założeń i warunków przyjętych przy załatwianiu poprzedniego wniosku,

c) danych odnoszących się do kwartału bieżącego (okresu planowanego) a w szczególności:

— elementów dynamicznych wniosku (zakup, sprzedaż, przychód, rozchód, wyniki),

— elementów statystycznych wniosku (przewidywane stany).

Czynności sprawdzenia i oceny założeń i przewidywań wniosku prowadzą często do korekty przewidywanych stanów na ultimo kwartału, co zostanie poniżej omówione na najprostszych przykładach, uwzględniających jedynie jeden środek normowany (np. towary):

Zestawienie danych wniosku i ocena

w tysiącach złotych

	Według przedsiębiorstwa	Według oddziału	
		wariant I	wariant II
Stan przewidywany	1.800	1.800	1.400
Wyłączenia . . .	50	200	200
Stan po wyłączeniach	1.750	1.600	1.200

Wariant I jest przykładem korekty, gdzie oddział przyjął założenia przedsiębiorstwa, przewidujące na ultimo kwartału stan przedmiotu kredytowania w wysokości 1.800 tysięcy. Po podjęciu decyzji wyłączenia części zapasów, do kredytowania przyjęto stan w wysokości 1.600 tysięcy złotych.

Wariant II obrazuje przyjęcie przez oddział do kredytowania innego stanu przedmiotu kredytowania, nie przewidywanego przez przedsiębiorstwo, przy jednoczesnym zastosowaniu wyłączeń. Po dokonaniu krytycznej oceny przewidywań wniosku oddział zajął stanowisko, że założenia wniosku nie posiadają dostatecznego uzasadnienia gospodarczego. Zdaniem oddziału przedsiębiorstwo przewiduje dokonanie zakupu nadmiernych zapasów bądź też zabezpieczenie sobie wysokiego kredytu w celu uniknięcia skutków wyłączeń lub sfinansowania kredytem na przykład nierealnych należności czy niewy gospodarrowanego zysku. Różnica w wysokości kredytu przy alternatywnym stosowaniu wariantu I lub wariantu II może być bardzo poważna. Sprawy stosowania wyżej wymienionych wariantów, będącej jednym z istot-

niejszych momentów systemu kredytowego, techniki i polityki kredytowej poświęcone zostaną dalsze uwagi.

Korekta wniosku nasuwa w praktyce pewne trudności i wątpliwości. Istnieje pogląd, że stany przewidywane przez przedsiębiorstwo mogą być przez oddział korygowane jedynie w drodze dokonywania wyłączeń, gdyż „przedsiębiorstwo samo najlepiej wie, jakie zapasy są mu potrzebne”. Z kolei decyzje wyłączenia dotyczyć mogą zapasów już istniejących, a nie zapasów przewidywanych. Trudno bowiem zakładać, że przedsiębiorstwo gromadzić będzie zapasy niepełnowartościowe i z góry te zapasy wyłączać. Przy tej koncepcji (wariant I) korekta założeń wniosku dokonywana jest drogą wyłączenia istniejących zapasów trudnobywalnych czy niepełnowartościowych. Dla stosowania wariantu II brak jest rzekomo wyraźnej delegacji instrukcyjnej, w związku z czym wariant II, jako nie przewidziany przepisami, jest z nimi sprzeczny. W przypadku podania przez przedsiębiorstwo zbyt wysokich stanów przewidywanych, a w konsekwencji ustalenia górnej granicy kredytu na zbyt wysokim poziomie i w przypadku wykorzystania kredytu przez przedsiębiorstwo w wysokości przewyższającej jego aktualne zabezpieczenie oddział może zastosować przepisy zawarte w punkcie 34 Tymczasowej Instrukcji Służbowej A/12 (lub odpowiednie przepisy innych instrukcji) i ograniczyć kredytowanie lub uzależnić dalsze wykorzystywanie kredytu przez przedsiębiorstwo od uprzedniego udokumentowania wysokości zabezpieczenia. Ewentualne zmiany wysokości kredytu mogą nastąpić nie drogą przyjęcia przez oddział innych stanów przewidywanych, a przez sankcyjne ograniczenie kredytowania, jeśli dotychczasowe wykorzystanie kredytu przez przedsiębiorstwo w miesiącach ubiegłych daje ku temu podstawę. Ta ostatnia ewentualność w swoich skutkach zbliżona jest do wariantu II.

Pogląd przeciwny głosi, że wariant II jest zgodny z przepisami, może i powinien być stosowany, a oprócz już wymienionych przepisów prawidłowość tej interpretacji dostatecznie wyraźnie akcentuje punkt 16 Tymczasowej Instrukcji Służbowej A/12: „...Przy analizie przewidywanych stanów środków obrotowych należy mieć na uwadze, że kredyt na sfinansowanie obrotu towarowego w konsekwencji finansuje cykl transakcji handlowych w ramach prawidłowych wskaźników rotacji towarów...”. Przyjęcie przez oddział stanów przewidywanych przez przedsiębiorstwo lub przyjęcie innych wielkości ustalonych przez oddział po krytycznej ocenie wniosku nie stoi w sprzeczności z uprawnieniem oddziału do ograniczenia wykorzystania kredytu w ciągu kwartału, jeśli przedsiębiorstwo wykorzystuje kredyt w wysokości przewyższającej jego aktualne zabezpieczenie.

Przyjmowanie przy trybie antycypacyjnym do ustalenia wysokości kredytu stanów przewidywanych przez przedsiębiorstwo, mimo przeświadczenia oddziału o braku dostatecznego uzasadnienia gospodarczego tych stanów, spowodować by mogło pokrycie kredytem zapasów niecelowych. Po upływie krótszego lub dłuższego okresu czasu od zaistnienia tych nieuzasadnionych stanów oddział mógłby wprowadzić wyłączyć je z kredytowania i oddziaływać na ich zagospodarowanie. Błędem byłoby jednak niewykorzystanie tej możliwości, jaką daje tryb antycypacyjny,

polegający na przeciwdziałaniu narastaniu zapasów gospodarczo nie uzasadnionych przed ich powstaniem. Ewentualna korekta stanów przewidywanych przez przedsiębiorstwo stanowi jeden z etapów realizacji przez oddział wytycznych polityki kredytowej. Wytyczne te pomagają oddziałowi w zajęciu stanowiska wobec zapasów istniejących, zapasów planowanych czy innych środków planowanych. Wytyczne zawierają bowiem nie tylko charakterystykę sytuacji kredytowej i gospodarczej w okresach ubiegłych (ze względów technicznych brak w nich wprowadzić danych na ultimo kwartału ubiegłego), ale również określają zadania okresu bieżącego (planowanego). Zadanie oddziału polega na przetłumaczeniu tych wytycznych na język (a raczej sytuację) konkretnego przedsiębiorstwa. Następuje to — między innymi — drogą „zaliczenia” kredytem stanów różnych środków w przedsiębiorstwie, a dokładniej ogólnego stanu środków przez określenie ogólnej sytuacji finansowej i płatniczej. Nie jest to zadanie łatwe. Zonglerka stanami przewidywanymi, mechaniczne cięcia (w grę wchodzi jedynie obniżenie wnioskowanego kredytu, brak jest formalnych podstaw do ustalenia wyższej górnej granicy kredytu niż przewidywana przez przedsiębiorstwo) według z góry ustalonych wskaźników procentowych nie mogą wchodzić w grę i nie zastąpią rzetelnej analizy sytuacji finansowo-gospodarczej i poważnej oceny przedłożonych przez przedsiębiorstwo zamierzeń i propozycji.

Punkt wyjściowy dla tak rozumianej analizy, oceny, korekty założeń wniosku stanowią posiadane informacje o wykonaniu zadań kwartału ubiegłego, a w szczególności stany na ultimo kwartału ubiegłego wraz z danymi dotyczącymi wykorzystywania kredytu, statystyka charakteryzująca działalność przedsiębiorstwa w ubiegłych kwartałach i latach, plany na rok bieżący. Ogólnie mówiąc, kluczem do wniosku kredytowego jak też całej działalności kredytowej oddziału, jest znajomość przedsiębiorstwa.

Korekta założeń wniosku (zamykająca się ustaleniem przewidywanej wysokości środków, stanowiących podstawę do wyliczenia górnej granicy kredytu) powinna opierać się na analizie zarówno statycznych (przekrój bilansowy) jak i dynamicznych (przekrój rachunku wyników) elementów wniosku. Układ wniosku przewiduje określone powiązania między różnymi wielkościami w nim zawartymi. Chodzi tu nie tyle o formalne stwierdzenie liczbowej zgodności, ale o merytoryczną ocenę analizowanych wielkości. Poniższy przykład zaprezentuje poglądowo najprostsze powiązania oraz sposób analizy i korekty założeń wniosku, dotyczących najbardziej podstawowego aktywu w przedsiębiorstwie handlowym:

Korekta założeń wniosku, dokonana przez oddział poszła bardzo daleko. Brak miejsca pozwoli tylko na zaznaczenie najważniejszych jej etapów.

Formalnie powiązania remanentów i obrotów we wniosku są bez zarzutu, uderza natomiast przewidywanie dużego wzrostu zapasów. Przedsiębiorstwo przyjmuje sprzedaż po cenie zakupu zgodnie z planem. W kwartałach ubiegłych przedsiębiorstwo przekraczało jednak plany sprzedaży o 8—12%, a sprzedaż w analogicznym kwartale roku ubiegłego wyniosła 9.800 tysięcy złotych. Ten układ in-

Towary i artykuły spożywcze — dane wniosku i wyniki oceny
w tysiącach złotych

	Założenia wniosku	Dane analogicznego kwartału roku ubiegłego	Ocena oddziału
Stan na ultimo kwartału poprzedniego	4.800	4.300	4.800
+ zakup	12.600	9.900	10.200
	17.400	14.200	15.000
— sprzedaż po cenie zakupu	9.200	9.800	10.000
Stan przewidywany na ultimo kwartału bieżącego	8.200	4.400	5 000
— wyłączenia	500		500
Stan po wyłączeniach	7 700		4.500

formacji pozwala oddziałowi na przyjęcie założenia, że w kwartale bieżącym obroty powinny być nie mniejsze niż 10 000 tysięcy złotych. Przewidywany przez przedsiębiorstwo zakup został uznany przez oddział za zbyt wysoki. W latach poprzednich zakup i sprzedaż pozostawały w stanie równowagi, a zjawisko sezonowego gromadzenia zapasów nie występowało w analogicznych kwartałach. Przedsiębiorstwo nie wprowadziło nowych asortymentów do obrotu, struktura zapasów i obrotów nie podlegała większym zmianom.

Analizując wnioski innych przedsiębiorstw handlowych oddział przyjął w kilku przypadkach dość znaczny wzrost zakupu i remanentów na ultimo kwartału na tle kwartału poprzedniego i roku ubiegłego. Na przykład w trzech gminnych spółdzielniach wybudowano nowe magazyny nawozowe w związku z czym założono dość znaczny wzrost zapasów. W miejskim handlu detalicznym, specjalizującym się w artykułach przemysłowych, uruchomiono trzy sklepy, w tym duży sklep konfekcyjny i salon z lodówkami, pralkami itp., co spowodowało wzrost zapasów. W omawianym przykładowym przedsiębiorstwie stan towarów na początek roku 1960 wynosił 4.820 tysięcy złotych. Przyjmując do obliczenia wysokości kredytu zakup w kwocie 10.200 tysięcy złotych remanent końcowy w wysokości 5.000 tysięcy złotych otrzymujemy niewielki przyrost zapasów, niższy niż planowany dla handlu w wytycznych dyrektora oddziału wojewódzkiego. Ostatnio oddział przeprowadził dość wnikliwą inspekcję w zakresie rozpoznania masy towarowej, stwierdzając poważną ilość „bubli” w przedsiębiorstwie przy jednoczesnym niewykorzystywaniu funduszy na precenę. Przedsiębiorstwo zaplanowało wysokie stany towarów, aby uniknąć wyłączenia i pokryć kredytem nieosiągnięcie planowego zysku, co wiąże się z wysokim poziomem kosztów w przedsiębiorstwie.

Do wyników zbliżonych można dojść nie przeprowadzając bardziej szczegółowej analizy zakupu i sprzedaży (produkcji w przedsiębiorstwach przemysłowych), jeśli struktura obrotów lub asortyment produkcji nie ulegają poważniejszym zmianom. Badając kształtowanie się zapasów w poszczególnych kwartałach lat ubiegłych można sobie wyrobić orien-

tacyjny pogląd na wpływ zjawiska sezonowości na wielkość zapasów. W podobny sposób można analizować obroty. Wykorzystywanie statystyki lat ubiegłych nie może odbywać się bezkrytycznie. Analiza i ocena powinny nawiązywać do konkretnej sytuacji w przedsiębiorstwie. Posługiwanie się

statystyką może poważnie ułatwić zajęcie właściwego stanowiska wobec założeń wniosku oraz nadać właściwy kierunek analizom wniosków i działalności inspekcyjnej.

K. Harbich
Siedlce

O OBSŁUDZE KLIENTÓW

Równolegle do podnoszenia się poziomu pracy oddziałów Narodowego Banku Polskiego powinna również wzrastać ich sprawność w zakresie obsługi klientów. Na tym odcinku nie wszystko jednak jest jeszcze zadowalające. O ile bowiem coraz częściej słyszy się o prawidłowej i skutecznej działalności ekonomicznej oddziałów, o tyle niepokojące są głosy o skargach i zażaleniach na nieprawidłowości w obsłudze klientów przy czynnościach operacyjnych i kasowych.

To spowodowało, że aparat rewizyjny Banku, w celu ustalenia stopnia przygotowywania się oddziałów do obsługi klientów oraz przebiegu tej obsługi w okresie największego nasilenia czynności kasowych — przeprowadził w dniach 31 sierpnia i 1 września 1960 roku kontrolę w 176 oddziałach miejskich i w większych oddziałach powiatowych, we wszystkich okręgach wojewódzkich. Wyniki tej kontroli potwierdziły zarzuty, że stan obsługi klientów nie jest jeszcze we wszystkich oddziałach zadowalający.

W związku z tym wydaje się, że omówienie zasadniczych nieprawidłowości w zakresie obsługi klientów może oddziałom ułatwić przeanalizowanie metod i organizacji ich pracy oraz przyczynić się do wyciągnięcia wniosków usprawniających obsługę klientów.

Na wstępie pragnę podkreślić fakt, że dyrektorzy i główni księgowi oddziałów, w których stwierdzone zostały poważne nieprawidłowości w zakresie obsługi klientów, nie widzieli możliwości usprawnienia tej obsługi. Najczęściej powoływali się na takie trudności obiektywne, jak nieodpowiedni lokal i niestosowanie się klientów do opracowanych przez oddziały harmonogramów współpracy, nie widząc przy tym niedociągnięć i nieprawidłowości w pracy jednostek przez nich kierowanych. Ponadto dyrektorzy i główni księgowi tych oddziałów za mało przejawiali troski o to, że klienci wyczekują w kolejkach przed bramą oddziału Banku, niejednokrotnie od wczesnych godzin rannych do godziny ósmej a nawet później, lub że klienci zamiejscowi mają powrotne wyjazdy publicznymi środkami lokomocji w godzinach przedpołudniowych. Zdarzały się przypadki, że niektórzy dyrektorzy w ogóle nie widzieli potrzeby usprawnienia obsługi klientów, wychodząc z założenia — jak mówili — że klientom nie zależy na czasie, gdyż nie narzekają na czekanie.

Charakterystyczne więc jest to, że przyczyn nieprawidłowości dyrektorzy i główni księgowi nie widzieli w wadliwej organizacji czy też w niewłaściwych metodach pracy. Tymczasem, jak wykazały wyniki kontroli ze strony aparatu rewizyjnego,

przyczyny te tkwiły w zasadzie wyłącznie w niewłaściwej organizacji pracy oddziału oraz w beztroskim podchodzeniu do sprawy obsługi klientów.

Kardynalną zasadą, jeśli chodzi o obsługę klientów, powinno być punktualne otwieranie oddziału w oznaczonych godzinach. Wydaje się, że sprawa ta jest bezdyskusyjna, i że nie powinno być żadnej dowolności w tym względzie. Tymczasem miały miejsce przypadki, że oddziały, które w z powodu nieumiejętnego zorganizowania pracy, opóźniały — nawet w dniach największego nasilenia operacji kasowych — otwarcie oddziału (nawet do dwudziestu minut). Wyjaśnienie kierownictwa, że późniejsze otwarcie oddziału spowodowane było przedłużeniem się czasu przejmowania utargów ze skarbców nocnych bądź też przejmowaniem skarbcza przez powracającego z urlopu skarbnika — nie mogą usprawiedliwiać tych faktów.

Godziny otwierania lokali oddziałów mogą być ustalane elastycznie w zależności od potrzeb klientów. Z tego też względu powinno się w rozmowach z klientami badać przyczyny ich wcześniejszego gromadzenia się przed otwarciem oddziału, ustalać godziny przyjazdu klientów zamiejscowych, a nawet godziny ich odjazdu. W zależności od wyników tych ustaleń należy dopiero określać godziny otwierania oddziału Banku. W każdym razie nie można obojętnie przechodzić do porządku nad faktem, że w dniach wypłat w bardzo wielu przypadkach klienci zbierają się od wczesnych godzin rannych przed bramami oddziałów. Liczba ich do chwili otwarcia dochodzi do kilkunastu a nawet kilkudziesięciu osób (osiemdziesiąt a nawet powyżej stu). Zaznaczyć jednak przy tym należy, że są również oddziały, w których mimo otwarcia lokalu o godzinie siódmej w pierwszej godzinie urzędowania zgłasza się zaledwie kilku klientów. W takich przypadkach wcześniejsze otwieranie oddziału wydaje się niecelowe. Zmiana godzin powinna być jednak poprzedzona badaniami dla ustalenia między innymi czy klienci są poinformowani o możliwościach wcześniejszego załatwiania czynności w oddziale.

Pod pojęciem punktualnego otwarcia lokalu oddziału rozumieć również należy pełną gotowość pracowników do wykonywania ciążących na nich obowiązków. Na tym odcinku — skutkiem złej organizacji pracy — daje się stwierdzić w oddziałach najczęściej nieprawidłowości, które w konsekwencji powodują opóźnienie przystąpienia pracowników do załatwiania klientów od kilku do kilkunastu minut (nawet do pół godziny), wywołując z ich strony callowicie uzasadnione skargi. Do takich nie-

prawidłowości, najczęściej w oddziałach spotykanych, zaliczyć należy przygotowywanie się pracowników do załatwiania klientów dopiero po otwarciu oddziału i wejściu klientów na salę operacyjną. W tym czasie mianowicie pracownicy zaczynają dopiero przedstawiać daty w stemplach dziennych, ustalać numerację numerków kasowych dla poszczególnych kas, przygotowywać formularze z wzorami podpisów oraz inne potrzebne dokumenty. Wtedy też dopiero kasjerzy otrzymują zasilki ze skarbców, przystępują do wypłaty poborów miesięcznych pracownikom oddziału, a dopiero w dalszej kolejności do załatwiania oczekujących klientów. Stwierdzono również przypadki, że pracownicy w dniach największego nasilenia operacji — naruszając dyscyplinę pracy — spóźniali się bez uzasadnionych przyczyn do pracy, dając tym dowód małej troski o dobrą opinię oddziału. Powyższe nieprawidłowości, wpływające niewątpliwie na przedłużanie się czasu załatwiania klientów, mogą i powinny być bez trudu usunięte przy dobrej woli pracowników i zrozumieniu przez nich obowiązków Banku, jako instytucji usługowej oraz przy zwiększonym nadzorze ze strony kierownictwa.

Właściwe rozmieszczenie stanowisk na sali operacyjnej ma również duży wpływ na sprawność obsługi klientów. Nie jest bowiem obojętne czy w dniach nasilenia wypłat pracownicy komórki bieżącej kontroli funduszu płac umieszczeni są na sali operacyjnej w niedalekim sąsiedztwie kontrolerów dyspozycji, czy też w innych pomieszczeniach, czasami nawet położonych na innych kondygnacjach. Nie jest również właściwe lokowanie kontrolerów dyspozycji w bezpośrednim sąsiedztwie kas, gdyż klienci, tłoczący się do tych pracowników, uniemożliwiają bądź utrudniają swobodne dojście do kas. Istotne znaczenie ma nadto właściwy rozdział funkcji. Powierzenie na przykład kontrolerom dyspozycji funkcji skarbników, tak jak to zostało w kilku przypadkach stwierdzone, powoduje, że w przypadku konieczności dodatkowego zasilenia kasy pracownicy ci, niejednokrotnie łącznie z kasjerem, udają się do skarbcu, przerywając na kilka lub kilkanaście minut załatwianie klientów.

Sprawdzając czas przychodzenia klientów do oddziału w dniach nasilenia operacji kasowych można stwierdzić, że największa liczba klientów zgłasza się w pierwszej godzinie po otwarciu oddziału. Jak następnie wynika z analizy czasu ich załatwiania, to tylko pierwsi klienci są stosunkowo szybko załatwiani. Pozostali muszą oczekiwać w kolejce na załatwienie, przy czym łączny czas ich wyczekiwania — licząc od chwili wejścia do lokalu — dochodzi w niektórych oddziałach nawet do trzech godzin. Stan ten uznać należy za niezadowalający, a nawet za niepokojący.

Przyczyny przewlekłego załatwiania klientów dadzą się usunąć, gdyż — jak zostało stwierdzone w rewidowanych oddziałach — tkwią one w wadliwej organizacji pracy. Wymogiem sprawnej obsługi jest przede wszystkim równomierny napływ klientów do oddziału w czasie godzin kasowych. Zorganizowanie zaś takiego napływu jest możliwe przy pomocy harmonogramu współpracy. Duża liczba oddziałów stwierdza wprawdzie, że klienci nie prze-

strzegają ustalonych dla nich harmonogramów. Wydaje się jednak, że przyczyna tego leży w niewłaściwym opracowywaniu tych harmonogramów, bez uwzględnienia potrzeb klientów. Przy opracowywaniu harmonogramów trzeba bowiem — moim zdaniem — mieć na uwadze, że w dniach wypłat klientom zależy na jak najwcześniejszym otrzymaniu z oddziału środków pieniężnych. W związku z tym, uwzględniając te potrzeby klientów, trzeba harmonogram współpracy opracowywać w sposób odmienny dla dni o dużym nasileniu operacji kasowych, a inaczej dla dni o przeciętnym nasileniu czynności. Ponadto przy opracowywaniu harmonogramów należy uwzględniać czas przyjazdu i odjazdu klientów zamiejscowych publicznymi środkami lokomocji, wielkość zakładu pracy, jego odległość od siedziby oddziału, godziny pracy zakładu itp. Jak z tego wynika, harmonogram powinien być opracowany w porozumieniu z klientami.

Po przyjęciu harmonogramu przez klientów musi on być przez oddział konsekwentnie przestrzegany, to znaczy klienci muszą być załatwiani w kolejności ustalonej w harmonogramie. Dobrze opracowany harmonogram, uwzględniający zwiększone potrzeby klientów w dniach wypłat, niewątpliwie wpłynie w sposób dodatni na równomierny napływ klientów do oddziałów, a tym samym na usprawnienie ich obsługi. Twierdzenie to poparte jest zresztą praktyką w niektórych oddziałach, w których harmonogramy są stosowane i przestrzegane przez obie strony (klient — bank), przyczyniając się w sposób zdecydowany do sprawnej obsługi klientów.

Niezależnie od stosowania harmonogramów, na równomierny napływ klientów do oddziałów mogą wpłynąć również usprawnienia w zakresie wykonywania bieżącej kontroli funduszu płac, przygotowywania wypłat dla klientów w oddziałach w woreczkach w przeddzień obowiązujących terminów, dokonywania większych wypłat poza kasami itp. Usprawnienia te są już stosowane przez niektóre oddziały, lecz przez oddziały wojewódzkie są za mało rozpowszechniane.

Dla prawidłowej obsługi klientów ważnym zagadnieniem jest również odpowiednie przygotowanie stanowisk pracy, przed którymi tworzą się kolejki klientów. Na podstawie przeprowadzonej analizy czasu wyczekiwania klientów na załatwienie można ustalić, że „wąskim gardłem” w oddziałach są przede wszystkim kasy (do 65% czasu załatwiania), następnie kontrolerzy dyspozycji (do 26%) i w mniejszym stopniu, komórki bieżącej kontroli funduszu płac. Oddziały powinny dążyć do tego, aby w miarę istniejących możliwości likwidować te „wąskie gardła”. Stąd też — w zależności od potrzeb — należy uruchamiać dodatkowe kasy, chociażby na dwie — trzy godziny oraz zwiększać przejściowo obsadę komórek kontroli dyspozycji i ewentualnie bieżącej kontroli funduszu płacownikami odpowiednio przeszkolonymi. Ponadto nie należy pracowników, obsługujących klientów, odwoływać w okresie największego nasilenia do innych czynności, zaś kasjerom — w razie potrzeby — dostarczać dalsze zasilki bezpośrednio do kas.

Przy ustalaniu liczby i rodzajów kas w oddziałach należy pamiętać o tym, że część klientów, niezależ-

nie od pobierania z kasy środków pieniężnych, dokonuje również wpłat. W związku z tym nie powinno się dopuszczać do tego — co niestety zdarza się dość często — że klienci oddzielnie wyczekują do kasy wpłat i oddzielnie do kasy wypłat (brak jest w oddziałach kas mieszanych). W takich przypadkach kasjerzy kas wypłat powinni zostać zobowiązani do przyjmowania wpłat od tych klientów, zwłaszcza że niejednokrotnie wpłaty dokonuje się przez zmniejszenie wypłat.

Na sprawną obsługę klientów ma również wpływ sukcesywne przekazywanie dokumentów wypłat do kas. Praktyka stosowana w tym zakresie w wielu oddziałach budzi poważne zastrzeżenia. Pracownicy poszczególnych komórek gromadzą załatwiane kolejno чеки i dopiero partiami przekazują je dalej, zapominając że przy takiej metodzie czas wyczekiwania klientów, którzy złożyli чеки w pierwszej kolejności, przedłuża się o kilka do kilkudziesięciu minut (jak stwierdzono, nawet do pięćdziesięciu minut). Przebieg prac powinien więc być tak zorganizowany, ażeby czek, po załatwieniu go przez pracownika jednej komórki, mógł być bezzwłocznie przekazany do następnego stanowiska pracy. Usprawnienie na tym odcinku wprowadzają transportery, o przydatności których oddziały wyrażają się z pewną rezerwą i mimo istnienia potrzeb w tym zakresie i mimo odpowiednich warunków lokality nie instalują ich u siebie.

Ponadto niektóre oddziały tolerują, a nawet popierają, niewłaściwą praktykę, wprowadzoną przez klientów w zakresie kolejności ich obsługi. W oddziałach tych mianowicie przedstawiciele zakładów pracy, po otwarciu oddziału, zajmują równocześnie miejsca oddzielnie w kolejce przy kasie i oddzielnie w kolejce do kontrolera dyspozycji. Oddziały tolerują ten stan rzeczy i wypłaty dokonuje się temu klientowi, który pierwszy zgłosi się z numerkiem do kasy. Pomijając fakt, że zgłaszanie się klientów w podwójnej liczbie powoduje niepotrzebnie tłok na sali operacyjnej, to przyjęta praktyka wywołuje słuszne skargi tych klientów, którzy z tej praktyki nie korzystają. Niesłuszne jest również, aby klienci sami sobie wybierali kasę, przez którą chcą być załatwieni, zgłaszając swoje żądanie pracownikowi wydajacemu numerki kasowe. Niewłaściwa jest nadto praktyka stosowana przez niektóre oddziały, że klienci, zgłaszający się do oddziału w późniejszym terminie, otrzymują wcześniejsze numerki specjalnie dla nich zarezerwowane przez pracowników oddziału. Praktyki tego rodzaju powinny być zaniechane.

Główni księgowi muszą czuwać nad równomiernością obciążenia kasjerów i w przypadku tworzenia się kolejek przy jednej kasie przerzucać część dowodów wypłat do innej kasy (w porozumieniu z pracownikiem prowadzącym rejestr kasowy). Należy również energicznie walczyć z praktyką przyjętą przez niektórych klientów, że po złożeniu w oddziale dowodów wychodzą dla załatwiania spraw prywatnych, a po odbiór środków pieniężnych zgłaszają się do kasy dopiero po paru godzinach.

Mówiąc o kasach nie należy zapominać o pracownikach w nich zatrudnionych. Wybór kasjerów nie powinien być przypadkowy, jak to czasami się zdarza, lecz na te stanowiska powinni być wyzna-

czani pracownicy, którzy między innymi dają gwarancję uczciwości i bezbłędności w pracy. Stąd też musi budzić poważne zastrzeżenia mała troska dyrektorów niektórych oddziałów o kasjerów. Czym bowiem można wytłumaczyć fakty, że kasjerzy w wielu przypadkach otrzymują niskie uposażenie, niejednokrotnie niższe od zatrudnionych w tym samym oddziale liczących (np. 840,900 zł itp.). Nie dziwnego, że przy takim podchodzeniu do wynagrodzeń kasjerów dyrektorzy oddziałów natrafiają na trudności w doborze odpowiedniego kandydata na to stanowisko. Ponadto budzi również pewne wątpliwości zatrudnianie w kasie praktykantów w dniach nasilenia operacji lub też organizowanie dla nich, po odbytych przeszkoleniu w komórce kasowo-skarbowej, praktycznego egzaminu w tym dniu w kasie.

Kasjerom należy również zapewnić odpowiednie warunki pracy. Powinni więc mieć oni właściwie zabezpieczone pomieszczenia, zaopatrzone w potrzebny im sprzęt i urządzenia (np. składanie zasłonek na podłodze w pomieszczeniu kasowym z braku szafki czy też skrzyni, ze względu na bezpieczeństwo, jest niewskazane, a ponadto ogranicza kasjerowi swobodę ruchu). Przy tej okazji warto podkreślić inicjatywę niektórych oddziałów, które dla ułatwienia pracy kasjerów instalują w kasach wyświetlacze numerków kasowych lub megafony.

Dla zapewnienia właściwej obsługi klientów konieczne jest ponadto, aby w oddziałach — w miarę potrzeby — były odpowiednie pomieszczenia, w których klienci mogliby przeliczać pobraną przez nich gotówkę. Praktykowane w wielu oddziałach szczegółowe przeliczanie pieniędzy przez klientów bezpośrednio przy kasie lub w pewnym oddaleniu od kasy przy ladzie, utrudnia pracę innym. Do komisijnego przeliczania należy przy tym skierować odpowiedniego pracownika, z tym że nie powinien nim być, jak to miało miejsce w jednym z oddziałów, dozorca domu.

Jak wynika z powyżej przedstawionego stanu faktycznego, niektóre oddziały — z braku umiejętności organizacyjnych — dopuszczają do licznych nieprawidłowości, które całkowicie uzasadniają skargi klientów na niewłaściwą obsługę. Za istniejący taki stan rzeczy w tych oddziałach odpowiedzialni są — moim zdaniem — dyrektorzy i główni księgowi, którzy niejednokrotnie w sposób beztroski podchodzą do obsługi klientów nawet w dniach o dużym nasileniu operacji. Przykładem małej troski o te sprawy — poza przypadkami, o których była mowa wyżej — mogą być fakty przekazywania w dniu pierwszym miesiąca przez udającego się na urlop dyrektora czynności swemu zastępcy, a przez to nieinteresowanie się przez obu przebiegiem pracy na sali operacyjnej, lub udawanie się dyrektorów w tym dniu, w godzinach kiedy są potrzebni w oddziale, na narady poza Bankiem, bądź też niewychodzenie głównego księgowego w czasie godzin kasowych ze swego pomieszczenia, oddalonego od sali operacyjnej. Powyższa beztroska kierownictwa udziela się z kolei pracownikom i wówczas może dojść do tego, że w oddziałach tych klient zejdzie do roli całkowicie drugorzędnej. Przykładem takiej obojętności pracowników wobec klientów mogą być na przykład fakty zupełnego

nieinteresowania się czy pomieszczenia dla klientów oddziału zaopatrzone są w odpowiednie ilości krzesel lub ław, w pulpity do pisania, kosze na śmieci itp.

Mówiąc o przejawach małej troskliwości o klientów muszą wspomnieć, że są oddziały — i to stosunkowo liczne — które wkładają dużo starań w obsługę klientów. Dla oddziałów tych dni o dużym nasileniu czynności stają się dniami pełnej mobilizacji całej załogi. W niektórych z nich dyrektorzy przychodzą wraz z całą załogą znacznie wcześniej do pracy, aby przygotować się do przyjęcia o oznaczonej godzinie większej liczby klientów, w innych znowu dyrektorzy przed otwarciem lokalu oddziału urządzają odprawy z pracownikami dla omówienia szczegółów związanych ze sprawnym załatwianiem klientów. Na podkreślenie zasługuje również fakt dobrowolnego przerwania urlopu przez jednego z pracowników w celu udzielenia pomocy kolegom w okresie letnim w oddziale przy załatwianiu czynności w dniach największego nasilenia operacji. Charakterystyczne przy tym jest, że w oddziałach, przejawiających troskę o klienta, stosowane są różnego rodzaju usprawnienia, dające bardzo pozytywne wyniki.

Powyższa troska oddziałów o jak najlepszą obsługę klientów powinna być przykładem dla wszystkich pozostałych oddziałów operacyjnych. Pragnę przy tym przypomnieć, że na konieczność usprawnienia tego odcinka pracy zwrócił uwagę Prezes Banku, polecając dyrektorom i głównym księgowym oddziałów zastosowanie doraźnych środków, przykładowo wymienionych w jego piśmie z dnia 14 listopada 1960 roku. Sprawa wprowadzenia wielu usprawnień do wykonywania czynności na rzecz klientów Banku stała się również tematem prac Centrali Banku, o

czym powiadomiono oddziały listem informacyjnym Nr 16 z dnia 21 listopada 1960 roku.

Usprawnienie obsługi klientów powinno więc stać się codziennym obowiązkiem oddziałów. Do wykonania tego obowiązku należy wciągnąć całą załogę, gdyż wśród niej znajdują się potencjalni racjonalizatorzy pracy. Ponadto wspólnym wysiłkiem wszystkich pracowników szybciej ujawni się nieprawidłowości w zakresie organizacji i metod pracy. Należy przy tym mieć na uwadze, że w dążeniu do uzyskania poważnych wyników nie trzeba zaczynać od udoskonalania szczegółów. Warunkiem uzyskania pozytywnych osiągnięć jest uprzednie przeanalizowanie całego przebiegu czynności związanych z załatwianiem klientów na wszystkich stanowiskach pracy, przyczyn wczesnego gromadzenia się ich przed bramami oddziałów, organizacji, metod i środków pracy, zastosowanych przez pracowników itd. Dalszym warunkiem jest ujawnienie — w miarę możliwości — wszystkich występujących nieprawidłowości i wzajemnych powiązań między nimi. W oparciu o wyniki tych prac należy z kolei ułożyć plan działania w zakresie podniesienia na wyższy poziom obsługi klientów, ze szczegółowym wskazaniem drogi postępowania. Przy ustalaniu przy tym planu działania należy śmiało sięgnąć do doświadczeń innych oddziałów lub racjonalnych metod pracy, publikowanych w różnych pismach i listach oraz odważniej je adaptować do istniejących warunków. Taki plan działania, oparty na zasadach naukowej organizacji, sukcesywnie i konsekwentnie realizowany oraz w trakcie realizacji nieustannie sprawdzany, niewątpliwie musi doprowadzić do osiągnięcia zamierzonego celu, to jest pełnego usprawnienia obsługi klientów.

A. Skut

OBIEG DOKUMENTÓW KSIĘGOWYCH W ODDZIALE OPERACYJNYM NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

Tematem niniejszego artykułu jest obieg dokumentów księgowych w oddziale operacyjnym Narodowego Banku Polskiego. Wydawać by się mogło, że jest rzeczą dziwną pisać o sprawach, które są tak powszechnie znane i na co dzień stosowane. Mimo to, podejmuję ten temat, kierując się następującymi względami: od momentu ustalenia zasad organizacyjnych obecnego obiegu dokumentów księgowych, to znaczy od roku 1951, nie spotkałem na łamach „Wiadomości NBP” artykułu czy też innej publikacji zmierzającej do całościowego potraktowania tematu obiegu dokumentów. (Przed rokiem 1951 ukazały się na ten temat publikacje Z. Ładosia). Moim zdaniem istnieje luka między krótko sformułowanymi przepisami instrukcji służbowej o księgowości (Instrukcja Służbowa B/18) a rozległymi przejawami życia, które zwykliśmy nazywać praktyką. Nie jestem bynajmniej przeciwnikiem przepisów ramowych, zdają one w pełni swój egzamin praktyczny. Wbrew opiniom pesymistów nie wywołały one zasadniczych odrębności w postępowaniu poszczególnych oddziałów i nie zachwiały również stosowanej zasady „jednolitości postępowania przez

wszystkie oddziały w jednakowy sposób”, jako fundamentu dobrej pracy Narodowego Banku Polskiego. Wręcz odwrotnie, instrukcje ramowe nie tylko w pionie kredytowym ale i w pionie operacyjno-rachunkowym pozwoliły wysunąć na plan pierwszy merytoryczną jednolitość postępowania oddziałów, a nie formalną, która dominowała w poprzednich instrukcjach. Wysunięcie przez instrukcje ramowe merytorycznych zasad funkcjonowania oddziałów w wielu przypadkach pozwoliło na zastosowanie wielu usprawnień wiążących się ściśle z lokalnymi warunkami pracy oddziałów.

Niemniej między przepisami ramowymi a praktyką codziennego życia powinien być tworzony pomost. Pomostem tym, ogniwem łączącym oba powyższe elementy powinny być publikacje komentujące poszczególne przepisy, podające genezę ich powstania czy też określające faktyczną konstelację warunków w jakich one powstały. Jest to niewątpliwie domena pracowników Centrali Banku.

Inne obowiązki będą spoczywały na pracownikach oddziałów. Chodzi bowiem o to, że z ich strony oczekuje się oceny wartości praktycznej przepi-

su, możliwości dostosowania go do konkretnych warunków oddziałowych, jego pracochłonności w procesie wykonywania pracy i wreszcie jego merytorycznych skutków. Dopiero symbioza tych dwóch kierunków publikacji stworzy ogniwo łączące instrukcję z praktycznymi przejawami pracy i pozwoli na stworzenie właściwych przepisów, których pierwszą i podstawową zaletą będzie ich stabilność. Stabilności przepisów nie należy utożsamiać z konserwatyzmem przepisów, gdyż dobry przepis, stosowany przez dobrego organizatora pracy, będzie w jego rękach zawsze przepisem nowoczesnym.

Wreszcie następną przesłanką, która skłania mnie do poruszenia spraw, wydaje się oczywisty, jest fakt że w Narodowym Banku Polskim w pionie operacyjno-rachunkowym mamy dużo pracowników młodych, będących na tak zwanym wstępnym stażu pracy. Mają oni swoje programy praktyki na poszczególnych stanowiskach pracy, ale brak im opracowań i przyczynków z dziedziny operacyjno-rachunkowej, pewnego uzasadnienia przepisów obowiązujących obecnie, co w moim przekonaniu utrudnia proces szkolenia i nakłada na instruktorów znacznie większe obowiązki.

Prawidłową organizację obiegu dokumentów należy zaliczyć do czynników warunkujących dobrą pracę każdego biura czy instytucji, bez względu na to czy przedmiotem obiegu będzie dokument księgowy, projekt aktu administracyjnego, czy inny dokument.

Zasadniczo przez ocenę organizacji obiegu dokumentów oraz elementów tego obiegu ocenia się pracę większości instytucji administracyjno-finansowych, bowiem prawidłowa organizacja obiegu dokumentów stwarza wszelkie warunki nie tylko do załatwienia dokumentu od strony, którą określam jako formalną (zaksięgowanie dokumentu, wydanie na podstawie podania jakiegoś zaświadczenia określającego faktyczny stan rzeczy), ale również daje podstawę do trafnych decyzji merytorycznych, przez które należy rozumieć decyzje tworzące nowy stan faktyczny (np. przyznanie kredytu, wydanie zezwolenia dewizowego).

Jeżeli jeszcze w innych działach pracy administracyjnej można zagadnienie obiegu dokumentów zrównać z innymi elementami organizacji pracy, to w bankach i to w dziedzinie obsługi operacyjno-rachunkowej, obieg dokumentów warunkuje całkowicie pracę każdej komórki organizacyjnej. Organizacja obiegu dokumentów zależy w szczególności od:

- a) podstawowych założeń organizacyjno-kontrolnych, które powinny być spełnione w procesie załatwiania określonego dokumentu lub grupy dokumentów,
- b) narzędzi pracy i innych środków technicznych, będących aktualnie w dyspozycji stanowisk pracy,
- c) określonej obsady personalnej,
- d) określonych warunków lokalowych.

Końcowym efektem prawidłowej organizacji obiegu dokumentów powinno być załatwianie dokumentów w sposób formalnie i merytorycznie trafny, w maksymalnie najkrótszym czasie i przy maksymalnie niskim nakładzie pracy i środków materialowych.

Przejdźmy teraz z kolei do analizy poszczególnych elementów, które kształtują jak najbardziej ogólnie pojętą organizację obiegu dokumentów i weźmy za podstawę tej analizy przykłady z rozwiązań organizacyjnych, które mają miejsce w oddziale operacyjnym Narodowego Banku Polskiego.

Założenia organizacyjno-kontrolne. Obiegu dokumentów nie można pojmować jako celu samego w sobie. Jest on nierozdzielnie związany z określonymi zadaniami danej jednostki administracyjnej czy instytucji. Zadania te mogą być różnorodne i o różnych skutkach. Mogą to być skutki materialne, społeczno-polityczne czy też moralne.

Skutki materialne, jako efekt wykonywania określonych zadań, mogą być wartościowo duże lub małe. W zależności więc od oceny, najczęściej materialnej, skutków jakie może wywołać załatwianie określonych dokumentów, będących formą wykonywania zadania przez daną jednostkę administracyjną, ustala się podstawowe metody kontroli dokumentów oraz zakres ilościowy i jakościowy kontroli.

Stopień trudności kontroli dokumentów oraz spójowanie zakresu ilościowego i jakościowego kontroli jest przeważnie wprost proporcjonalny do wielkości efektów materialnych, jakie reprezentują sobą dokumenty. Jest rzeczą zrozumiałą, że inne będą metody i stopnie kontroli w przypadku, gdy na przykład mamy do czynienia z podaniem patentu o zarejestrowanie roweru a zupełnie inne w przypadku wypłaty czeku gotówkowego.

Metody i stopnie kontroli dokumentów w zasadniczym sposobie kształtują zasady podziału pracy przy załatwianiu dokumentów oraz zasady obiegu dokumentów. Mają one bowiem często jeszcze wiele dodatkowych celów, noza zasadniczym załatwieniem patentu. Na przykład w oddziale operacyjnym nie tylko chodzi o to, aby przelaty od klienta czek został mu wypłacony (jest to na pewno rzecz zasadnicza), lecz także i o to, aby kwotą czeku obciążyć odpowiednie konto klienta, aby zarejestrować, z punktu widzenia potrzeb planu kasowego kierunki wypłat, jakie reprezentują na czeku symbole planu kasowego, aby otrzymać kasowe obroty globalne, aby sporządzić bilans czy inną sprawozdawczość oddziału, która mogłaby być podstawą do analizy w skali okręgu oddziału, województwa, państwa, co się stało, jakie zjawiska gospodarcze towarzyszą faktowi, że klientowi X wypłacono sumę z czeku.

Chodzi więc o to, aby przy spełnianiu podstawowej czynności wykorzystywać wszelkie okoliczności dodatkowe, które przeważnie leżą już poza sferą zainteresowań patentu, do uzyskania celów dodatkowych (natracie od strony pracownika operacyjnego Banku) jakimi jest umożliwienie przeprowadzenia analiz ekonomicznych. Wymaga to niewątpliwie podziału pracy. Jeden z pracowników powinien dokument, w tym przypadku dokument gotówkowy, przyciąć i skontrolować, drugi powinien zarejestrować go, trzeci wypłacić, a czwarty zaksięgować.

Czy oznacza to, że jeden pracownik nie mógłby wszystkiego załatwić? Nie, wszystkie wyżej wymienione czynności mogłyby być załatwione przez jednego pracownika, o ile pozwalałaby na to ilość załatwionych dokumentów oraz przyjęte założenia organizacyjno-kontrolne, a szczególnie jeden z ich elementów, które zwykliśmy w bankach określać względami bezpieczeństwa obrotu pieniężnego.

Wydaje się, że z tych rozważań można wyciągnąć następujący wniosek: Wykonywanie określonych metod wywołuje z reguły konieczność stosowania określonych metod i form kontroli z punktu widzenia ochrony dokumentu i prawidłowości jego załatwienia. Prawidłowość załatwienia dokumentu w wielu przypadkach będzie polegała nie tylko na skoncentrowaniu uwagi w celu spełnienia postulatu zasadniczego, zawartego w dokumencie, lecz również na uzyskanie wielu efektów dodatkowych. Omawiane elementy organizacyjno-kontrolne dyktują podział pracy, a podział pracy wywołuje automatycznie zjawisko obiegu dokumentów.

Warto jeszcze poświęcić nieco uwagi zagadnieniu bezpieczeństwa obrotu pieniężnego. Jednym z podstawowych założeń organizacyjno-kontrolnych wykonywania czynności operacyjno-rachunkowych jest w bankach sprawa bezpieczeństwa obrotu pieniężnego. Pod pojęciem zasad bezpieczeństwa obrotu pieniężnego rozumieć należy zespół rozmaitych środków i rozwiązań organizacyjnych i kontrolnych, które mają na celu ochronę środków pieniężnych klientów i Banku przed możliwością nadużyć. Do zespołu powyższych środków i rozwiązań organizacyjnych można zaliczyć:

- a) formę dokumentu (czeki na papierze ze znakiem wodnym, wypełnianie dokumentów atramentem),
- b) zasady podziału pracy (zakaz wykonywania przez pracowników czynności w dziale A jeżeli był on wykonawcą czynności w dziale B i odwrotnie),
- c) zasady kontroli pracy:
- ca) automatyczne dochodzenie przez określoną metodę pracy, wykonywaną na dwóch różnych drogach, z różnych dokumentów, do tych samych wyników liczbowych,
- cb) „na drugą rękę”,
- cc) kontrolę wewnętrzną,
- d) organizację obiegu dokumentów (kwitowanie odbioru dokumentów, rejestrację dokumentów przed wypłatą).

Pojęcie bezpieczeństwa obrotu pieniężnego może być nieograniczone, gdyż każde rozwiązanie organizacyjne zawiera w sobie jego elementy.

Niewątpliwie zwiększenie bezpieczeństwa obrotu pieniężnego ma zalety, które zarówno działają na korzyść Banku jak i na korzyść pracownika. Oczywiście jest bowiem sprawą, że im więcej będzie form kontroli i innych metod organizacyjnych eliminowania błędów i nadużyć, tym lepsze są warunki zwiększenia bezpieczeństwa obrotu pieniężnego. Niemniej trzeba mieć świadomość, że w tej dziedzinie o przesadę nie jest trudno, a nadmiar środków, mających na celu ochronę obrotu pieniężnego w efekcie wywołuje zjawisko obciążenia zespołów

pracowniczych różnymi czynnościami pomocniczymi i przedłuża czas niezbędny do załatwienia dokumentu.

Narzędzia pracy i inne środki techniczne. Narzędzia pracy i inne środki techniczne są następny i niemniej istotnym elementem od ogólnych założeń organizacyjno-kontrolnych, który wpływa na obieg dokumentów. Mechanizacja czynności z reguły zmienia obieg dokumentu, jeśli nie zmienia jego kierunku, to w każdym razie zmienia czas pozostawania określonego dokumentu w poszczególnym stanowisku pracy.

Każdy proces mechanizacji czynności musi być poprzedzony w pierwszym rzędzie analizą obecnego obiegu dokumentów i ustaleniem zasad projektowanego obiegu dokumentów.

Doświadczenia oddziałów Narodowego Banku Polskiego wskazują, że inne były zasady obiegu dokumentów w rachunkowości przy technice zapisu ręcznego, a inne są obecnie przy technice zapisu maszynowego. Należy podkreślić, że rodzaj maszyn stosowanych w księgowości również ma wpływ na obieg dokumentów.

Zupełnie inne będą zasady obiegu dokumentów przy mechanizacji księgowości na wielolicznikowych maszynach księgujących, z tym, że mechanizacja czynności w ramach tego typu maszyn może mieć kilka wariantów obiegu dokumentów. Inaczej będzie wyglądał obieg dokumentów przy zastosowaniu mechanizacji opartej na maszynach licząco-analitycznych lub elektronicznych.

Należy jednak podkreślić, że mimo stosowania maszyn, ogólne założenia kontrolne na ogół nie zmieniają się i w rozważaniach nad nowymi koncepcjami mechanizacji czynności przy zastosowaniu maszyn posiadających szersze i szybsze parametry produkcyjności, zawsze bierze się pod uwagę momenty kontroli, dochodzenie do tych samych wyników na kilku różnych drogach, zasady odpowiedniego podziału pracy oraz podstawowe elementy związane z bezpieczeństwem obrotu pieniężnego. Istnieje tylko taka różnica, że przy większej mechanizacji procesu pracy większość czynności kontrolnych wykonywana jest automatycznie przez maszyny, a udział pracy ludzkiej polega na wykonywaniu czynności pomocniczych, takich między innymi, jak doręczenie dokumentów w odpowiednim czasie, przekształcenie ich na język zrozumiały dla maszyny (karta perforowana, taśma perforowana).

Pomimo że podstawowe zasady, o których mówiłem poprzednio nie zmieniając swej merytorycznej treści, bez względu na rodzaj stosowanych maszyn, chcę podkreślić, że każdy wyższy stopień mechanizacji wprowadza swego rodzaju rewolucję w dotychczasowym układzie formularzy, przeznaczeniu poszczególnych odcinków formularzy, a nawet i w kierunku obiegu dokumentów. Nie byłoby bowiem większego błędu, jaki mógłby popełnić organizator mechanizacji czynności, gdyby istniejące aktualnie formy organizacyjnego podziału pracy, kierunku obiegu dokumentów i kontroli usiłował dostosować do możliwości produkcyjnych maszyny. Wtedy już z góry można powiedzieć, że taka mechanizacja będzie nieopłacalna.

Mechanizacja o wyższym jakościowo stopniu z reguły burzy stary i buduje nowy porządek organizacyjny, aczkolwiek w każdym przypadku zachowuje **merytoryczną treść** wszystkich tych celów, które zakłada się, że powinny być osiągnięte w procesie pracy, a nawet więcej, bo automatycznie otwiera się możliwość tego rodzaju, która przed zastosowaniem wyższego stopnia mechanizacji nigdy nie mogła być brana pod uwagę.

W ten sposób proces mechanizacji nie tylko ułatwia wykonanie **aktualnych** zadań określonych jednostek organizacyjnych, ale w pewnym sensie stwarza nowe zadania, bo powiększa ilość źródłowego materiału analitycznego i pozwala w niektórych dziedzinach na **analizę aktywną**, polegającą na tworzeniu określonych stanów hipotetycznych, umożliwiających opracowanie okresowych prognoz gospodarczych.

Zasadniczo rodzaj narzędzi pracy i innych środków technicznych w pierwszym rzędzie wpływa na szybkość obiegu dokumentów. Czy będą to maszyny, przy pomocy których przebiega proces rejestracji dokumentów w poszczególnych stanowiskach pracy, czy będzie to zmechanizowany sposób przekazywania dokumentów przy pomocy transporterów lub poczty pneumatycznej, czy wreszcie będzie to sposób porozumiewania się ze sobą poszczególnych stanowisk pracy przy załatwianiu dokumentów (łączność telefoniczna, radiowa, przewodowo-telewizyjna, samochodowa), w każdym przypadku końcowym efektem mechanizacji w dziedzinie obiegu dokumentów będzie skrócenie czasu tego obiegu.

Warto, aby zagadnienie czasu obiegu dokumentów było przedmiotem stałych badań w oddziałach operacyjnych, gdyż da to nie tylko bogaty materiał analityczny kierownictwu oddziału do oceny pracy poszczególnych stanowisk pracy, ale również pozwoli na konfrontację stanu rzeczywistego z opiniami klientów Banku, którzy z reguły pracę oddziału operacyjnego oceniają (i chyba słusznie) właśnie z punktu widzenia szybkości załatwiania dokumentów składanych przez nich.

Obsada personalna. Wpływ obsady personalnej na obieg dokumentów, a szczególnie na jego szybkość, jest tak oczywisty i pierwszoplanowy, że nie wymaga komentarzy. Warto może jedynie dla porządku zwrócić uwagę, że oczywiście kwalifikacje zawodowe pracowników decydować będą o szybkości obiegu dokumentów. Pod pojęciem kwalifikacji zawodowych rozumiem nie tylko określoną sumę wiedzy i praktyki, niezbędną do podjęcia trafnej i optymalnie szybkiej decyzji związanej z danym działem pracy, lecz również pewne właściwości predyspozycji psychicznej pracownika, które kwalifikują go do zajmowania określonych funkcji zawodowych. Mam tu na myśli szczególnie kasjerów oddziałów, skarbników, których praca wymaga pewnych właściwości wrodzonych, jakimi jest zachowanie w każdej okoliczności pełnej równowagi psychicznej.

Do zawodowych kwalifikacji pracowników zaliczam również pewne właściwości mnemotechniczne. Mają one szczególne znaczenie w pracy operacyjno-rachunkowej. Jest to między innymi szybkość kojarzenia faktów lub liczb, zdolność zapamiętywania liczb, szybkość uderzeń palców w klawiaturę

maszyny, zdolność bezbłędnej pracy metodą „ślepa” na maszynie do pisania, liczenia, księgowania, dziurkowania kart perforowanych, szybkość liczenia banknotów, monet itp.

Następnym momentem, na który chciałbym również zwrócić uwagę przy omawianiu wpływu obsady personalnej na obieg dokumentów, jest sprawa postawy moralnej pracownika.

Im opinia o „morale” pracowników jest lepsza, tym mniej metod kontrolnych, tym większe możliwości uproszczeń w pracy. Jest to problem dotychczas dość wstydliwie przemilczany przy różnego rodzaju apelach o maksymalne uproszczenia w pracy i dość często nie dostrzegany przy lansowaniu różnych wniosków racjonalizatorskich. Kształtowanie opinii o „morale” pracowników być może leży w płaszczyźnie odczuć subiektywnych, lecz faktem jest, że odpowiedni dobór pracowników, zależny obecnie jedynie od właściwej polityki personalnej kierownictwa oddziału, stwarza duże możliwości uproszczeń nie tylko w dziedzinie obiegu dokumentów ale i w każdej innej dziedzinie.

Warunki lokalowe. Warunki lokalowe oddziału odgrywają dość istotną rolę, a w niektórych oddziałach odgrywają rolę zasadniczą przy ustaleniu kierunku i zadań obiegu dokumentów. One bowiem decydują o lokalizacji poszczególnych stanowisk pracy i tym samym o długości drogi dokumentów między stanowiskami pracy. Temat lokalizacji poszczególnych stanowisk pracy oraz wzorcowych warunków lokalowych rozpatrywany nie tylko z punktu widzenia potrzeb wewnętrznych komórek organizacyjnych Banku ale i właściwego kierunku ruchu klientów w oddziale jest tak obszerny, że przekracza ramy niniejszego opracowania, a wart jest podjęcia go w przyszłości.

*

Grafik obiegu dokumentów w oddziale operacyjnym NBP, załączony do niniejszego artykułu jest uzupełnieniem rozważań ogólnych.

Schemat zatytułowany „organizacja księgowości bankowej” w pierwszym rzędzie daje pogląd na organizację obiegu dokumentów, natomiast już jako pochodną tej organizacji można w nim odczytać podział strukturalny na stanowiska pracy w oddziale operacyjnym, będący konsekwencją podziału pracy bądź to ze względu na ułatwienie pracy, bądź ze względu na przyjęte założenia kontrolne, podyktowane potrzebami zachowania zasad bezpieczeństwa obrotu pieniężnego.

Jak każde uogólnienie, schemat obejmuje tylko informacje podstawowe, zarówno w zakresie czynnościowym jak i czasowym. W praktyce mogą istnieć pewne odchylenia od syntetycznych założeń schematu, niemniej nie zmniejszają one czytelności schematu nawet w oddziale, w którym odchylenia te istnieją.

Pierwszym podstawowym założeniem, jakie przyjmuje się w organizacji obiegu dokumentów w oddziale operacyjnym, jest realizacja postulatu „jednego okienka”. Zasadę powyższą świadomie nazywam postulatem, gdyż jeszcze nie we wszystkich oddziałach została ona w pełni zrealizowana. Zasa-

da „jednego okienka” polega na stworzeniu takiej organizacji, aby dokument raz przyjęty od klienta przez jedno stanowisko pracy, krążył w oddziale już tylko wewnętrznymi kanałami oddziału. Jeżeli przyjęlibyśmy, że początkiem obiegu dokumentów jest złożenie go u dysponenta, to niewątpliwie schemat będzie w tym zakresie jak najbardziej trafny, gdyż wszystkie dokumenty otrzymane od klientów bezpośrednio przy „okienku” czy też za pośrednictwem poczty (łącznie z rozliczeniami międzyoddziałowymi) lub otrzymane od komórek wewnętrznych oddziału koncentrują się u dysponentów.

Przyjęte dokumenty, szczególnie dokumenty rozchodowe, dysponent odnotowuje bieżąco w swej ewidencji podręcznej, którą stanowi arkusz dysponenta lub zapis ołówkowy na karcie kontowej. Choćdzi bowiem o to, że dysponent musi być zorientowany na bieżąco jaką pozostałością środków na rachunku klient dysponuje.

Konieczność prowadzenia bieżących zapisów rozchodowych (rejestracja dokumentów przychodowych jest w zasadzie zbędna ze względu na przyjęcie jako pozycji wyjściowej salda rachunku z dnia poprzedniego i nieuwzględniania wpływów bieżących dnia operacyjnego) wynika z faktu, że księgowość oddziału jest oparta o jednorazowy zapis maszynowy z końcem dnia operacyjnego. W odróżnieniu od innych metod księgowości, a szczególnie metody zapisu ręcznego, które to metody polegają na sukcesywnym księgowaniu dokumentów, obecna organizacja księgowości oddziału jest tak zwaną księgowością jednofazową, a charakteryzuje się jednorazowym księgowaniem w ciągu dnia operacyjnego. Przy tej metodzie więc dysponent w czasie pracy musi operować swoimi notatkami (w tysiącach złotych), gdyż nie ma bieżącego salda rachunku z księgowości. Oczywiście różne są zalety i wady księgowości jednofazowej, warto więc wspomnieć co przesądziło o przyjęciu takiej koncepcji.

Decentralizacja księgowości, przeprowadzona w latach 1950/51 połączona została ze zmianą metody księgowości, z rezygnacją z zapisu ręcznego i przejściem na zapisy maszynowe. Zmiany powyższe dokonywane były w określonych warunkach, a szczególnie przy skromnym parku maszynowym.

Niezależnie od nikłej ilości maszyn występowało jeszcze pewne zwichnięcie proporcji rodzajów maszyn. Stosunek ilościowy maszyn do księgowania do maszyn liczących wypadł w przygniatającej przewadze na korzyść tych ostatnich, w tych warunkach organizacja księgowości zmechanizowanej musiała również uwzględnić powyższe proporcje. Jeżeli przeprowadzilibyśmy analizę udziału czasu księgowania, w stosunku do ogólnego czasu pracy, to przekonalibyśmy się, że przeciętnie maszyny księgujące pracują niewiele ponad jedną siódmą dnia roboczego (siedmiogodzinny dzień pracy). Pozostały okres to jest sześć siódmych dnia roboczego, to prace związane nie tylko z przyjmowaniem dokumentów, lecz szczególnie z przygotowaniem dokumentu do księgowania przy zachowaniu wszystkich metod organizacyjno-kontrolnych, jakie obowiązują w bankach.

W pracach przygotowawczych dominuje czas niezbędny do sporządzenia zbiorówek uznaniowych i

obciążeniowych oraz czas niezbędny do sortowania dokumentów.

Prace przygotowawcze obsługiwane są przez maszyny do liczenia. Założeniem ogólnym obecnej organizacji księgowości jest doprowadzenie dokumentów pierwsiastkowych do takiej formy zbiorczej (zbiorówki uznaniowe i obciążeniowe), aby liczba dokumentów, która będzie księgowana przez maszyny księgujące, była jak najmniejsza.

Rezygnacja z syntetyzowania dokumentów w czasie na to przeznaczonym automatycznie oznacza konieczność ilościowego wzrostu maszyn księgujących, jeżeli zakładamy, że praca powinna być zakończona do godziny piętnastej. Na ten aspekt, że zbiorówki są podstawą obecnych założeń organizacyjnych księgowości, warto zwrócić uwagę, gdyż obserwuje się obecnie tendencję do pewnej rezygnacji ze zbiorówek oraz jednocześnie postulaty do zwiększania ilości maszyn księgujących kosztem zwykłych sumatorów.

Zasadnicza rezygnacja ze zbiorówek wywołałaby zmianę metod pracy księgowości, gdyż musiałaby albo spowodować sukcesywność księgowania na maszynach księgujących, albo ustalenie innych godzin pracy dla zespołu księgującego, uzgadniającego i sporządzającego sprawozdawczość bilansową. Trudno bowiem zakładać zwiększenie ilości maszyn księgujących tylko po to, aby pracowały one jedną siódmą dnia roboczego (zakładam, że jakość maszyn jest na odpowiednim poziomie).

Schemat ilustruje metodę ustalania zgodności księgowości, czy też metodę uzgadniania. Ustalanie zgodności księgowości uzyskuje się w sposób, który określiłem poprzednio jako automatyczny, to znaczy po dwóch różnych drogach bieżą poszczególne egzemplarze tych samych dokumentów, po to, aby w końcowym efekcie, po zaksięgowaniu, dać oczekiwaną zgodność księgowości analitycznej z księgowością syntetyczną.

Instrukcja służbowa o księgowości w sposób świadomy nie używa terminu „księgowość analityczna” i „księgowość syntetyczna”, stosuje natomiast termin „urządzenia księgowości analitycznej i syntetycznej”. Zważywszy jednak, że instrukcja wprowadza podział pracy w księgowości właśnie z punktu widzenia kryteriów obsługi urządzeń księgowości analitycznej i syntetycznej przez odrębne zespoły, nie będzie dużym błędem, jeżeli w języku potocznym zachowamy pojęcie księgowości analitycznej i syntetycznej.

Schemat ilustruje również, że metoda księgowości Narodowego Banku Polskiego jest metodą primanotowo-szafkową. Wyrazem tej metody jest sprowadzenie dokumentów do zbiorczych uogólnień cyfrowych w postaci primanot gotówkowych oraz primanot memoriałowych, dających cząstkowe obroty „winien” i „ma” w przekroju kont bilansowych (syntetycznych) oraz posługiwania się specjalną metodą sortowania dokumentów (szafkową), uwzględniającą sortowanie dokumentów w księgowości według kont bilansowych i numerów rachunków analitycznych.

PODZIAŁ INWESTYCJI NA PRODUKCYJNE I NIEPRODUKCYJNE

(na przykładzie przedsiębiorstw gospodarki komunalnej)

Każdy podział zjawisk procesu gospodarczego, podjęty w celu ich analizy, wymaga najpierw ich opisu, klasyfikacji i usystematyzowania, w drodze zastosowania odpowiednich kryteriów ich podziału. Operując w dziedzinie działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw dwoma kryteriami podstawowymi spośród obowiązujących obecnie w systemie planowania i finansowania inwestycji na lata 1961—1965¹⁾, a mianowicie:

1) kryterium podmiotów, samodzielnie podejmujących decyzję inwestycyjną oraz,

2) kryterium dyspozycyjności w stosunku do środków przeznaczonych na ich sfinansowanie (bez względu na ich źródło, jakim mogą być środki własne, dotacje budżetowe, fundusze społeczne, kredyt bankowy itd.) otrzymujemy w przedsiębiorstwach gospodarki terenowej, do której należą przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej, podział inwestycji na:

- 1) inwestycje przedsiębiorstw,
- 2) inwestycje rad narodowych.

Niezależnie od tego podziału, przepisy obowiązujące²⁾ operują pojęciem proporcji podziału inwestycji na inwestycje produkcyjne i nieprodukcyjne, a więc podziałem opartym na kryterium produktywności lub nieproduktywności inwestycji, które to kryterium stanowić będzie przedmiot naszego szczególnego zainteresowania.

Przechodząc do dalszej konkretyzacji tematu, to jest do zagadnienia inwestycji produkcyjnych i nieprodukcyjnych w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej należy stwierdzić, że zagadnienie podziału inwestycji na produkcyjne i nieprodukcyjne nie stanowi jakiejś cechy charakteryzującej inwestycje tylko tego działu gospodarki narodowej i występuje również w innych jej działach.

Wobec powszechnie uznawanego usługowego, a nie produkcyjnego charakteru gospodarki komunalnej, stawianie zagadnienia produktywności lub nieproduktywności inwestycji komunalnych może wydać się wręcz zaskakujące, jako nietypowe dla tego działu gospodarki. W istocie rzeczy gospodarka komunalna działa bowiem na pograniczu sfery produkcji materialnej, a więc w sferze działalności produkcyjnej sensu stricto i sfery działalności nieprodukcyjnej, a więc w tej dziedzinie działalności gospodarczej, której wynikiem nie są materialne produkty pracy ludzkiej, lecz usługi niematerialne, sanitarno-porządkowe, bytowo-socjalne, lub tylko nawet stan gotowości świadczenia tych usług, jak na przykład usługi osobowej komunikacji miejskiej czy łaźni.

Dlatego też wydaje się, że ta właśnie cecha gospodarki komunalnej, jej charakter działalności na pograniczu pomiędzy działalnością produkcyjną i działalnością usługową o charakterze nieprodukcyjnym, stanowi bardzo korzystną okoliczność dla

przeanalizowania ogólnego zagadnienia z zakresu ekonomiki inwestycji na przykładzie różnorodnych przedsiębiorstw branżowych, składających się na pojęcie gospodarki komunalnej, dając jednocześnie sposobność do pogłębienia znajomości problematyki ekonomicznej samej gospodarki komunalnej, jako mało znanego i tym samym dość zaniedbanego działu naszej gospodarki.

Dalszym argumentem, przemawiającym za potrzebą większego zainteresowania problematyką gospodarki komunalnej powinien być fakt, że według wstępnych wyników powszechnej inwentaryzacji środków trwałych, opublikowanych ostatnio przez Główny Urząd Statystyczny, w administracji gospodarki komunalnej znajduje się 32,3% ogółu wartości majątku narodowego. Gospodarka komunalna znajduje się pod tym względem na drugim miejscu po przemyśle, dysponującym 45,5% ogółu wartości środków trwałych, a przed transportem i łącznością — 7,3% oraz przed rolnictwem (PGR) — 6,4%. Z ogólnej kwoty majątku narodowego w środkach trwałych na budynki przypada 50,7%, na budowle 20,1%, na maszyny 17,0%, na urządzenia techniczne — 6,1%, na środki transportu — 6,1%.

Pojęcie produktywności inwestycji w przepisach systemu finansowego przedsiębiorstw komunalnych

Odpowiedź na pytanie co to jest inwestycja produkcyjna i nieprodukcyjna znajdujemy w obowiązujących przepisach systemu finansowania inwestycji i remontów w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej (uchwała Rady Ministrów Nr 281 z dnia 10 sierpnia 1960 roku w sprawie systemu finansowego przedsiębiorstw gospodarki komunalnej, Monitor Polski Nr 65/60, ustęp V. Finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów). Ze sformułowań zawartych w tym akcie normatywnym wynika, że za inwestycje produkcyjne uważa się „inwestycje podejmowane na podstawie własnej decyzji przedsiębiorstw, a przeznaczone do realizacji potrzeb w zakresie gospodarki eksploatacyjnej przedsiębiorstw”. W tym więc sformułowaniu działalność eksploatacyjną przedsiębiorstw utożsamiano z ich działalnością produkcyjną. Z tak ujętego sformułowania wynikałyby następujące wnioski:

1) wszystkie inwestycje przedsiębiorstw komunalnych, jeśli są związane z podstawową działalnością eksploatacyjną przedsiębiorstwa, niezależnie od branży, a więc niezależnie od tego czy występują one jako inwestycje gazowni, zakładów wodociągowych, komunikacji miejskiej, hotelu czy nawet zakładu pogrzebowego, są eo ipso inwestycjami produkcyjnymi,

2) inwestycje nie będące „inwestycjami przedsiębiorstw”, a więc w szczególności inwestycje rad narodowych są ex definitione inwestycjami nieprodukcyjnymi, ponieważ według cytowanego sformułowania, tylko inwestycje przedsiębiorstw uznawane są jako inwestycje produkcyjne.

¹⁾ patrz wyciąg z instrukcji do opracowania narodowego planu gospodarczego na rok 1961.

²⁾ patrz paragraf 20, punkt 2—4 powyższej instrukcji.

Z wnioskami wynikającymi z takiego sformułowania nie można się zgodzić, wysuwając w tej sprawie następujące uwagi:

1) pojęcie działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa, w tradycyjnym sensie przepisów systemu finansowania tej działalności, należy odróżnić od pojęcia produktywności tej działalności w sensie ekonomicznym, to jest stwarzania materialnych dóbr w toku tej działalności. Działalność eksploatacyjna gazowni miejskiej czy wodociągu, jako stwarzająca materialny produkt (gaz świetlny, czystą wodę) wynikający z „opanowywania i przekształcania zasobów i sił przyrody w celu zaspokojenia potrzeb ludzi” — bo takie jest kryterium produkcji materialnej w naukach ekonomicznych — jest działalnością produkcyjną, podczas gdy transport osobowy, występujący na przykład w komunikacji miejskiej lub świadczenie usług hotelowych tej cechy nie posiada, jakkolwiek stanowi podstawową działalność eksploatacyjną przedsiębiorstw hotelowych.

2) pojęcie produktywności inwestycji w sensie scharakteryzowanym wyżej należy odróżnić od pojęcia dochodowości pieniężnej, rentowności, zyskowności lub ogólnie mówiąc, finansowej efektywności inwestycji, nie wiążącej się często z jej produktywnością, w sensie stwarzania dóbr materialnych.

Inwestycje nieprodukcyjne w swym charakterze ekonomicznym mogą być rentowne i finansowo efektywne i na odwrót, inwestycje finansowo nierentowne, z uwagi na nisko ustalone ceny i taryfy komunalne, jak na przykład przy produkcji wody, przy obiektywnej konieczności zaopatrzenia miast w zdrową wodę — są inwestycjami produkcyjnymi, pomimo że jako inwestycje rozwojowe są w praktyce planowania inwestycyjnego wyłączane z „inwestycji przedsiębiorstw”, a zaliczane do „inwestycji rad narodowych” w ujęciu cytowanych przepisów inwestycji nieprodukcyjnych.

Z powyższego wynika, że rozwiązanie zagadnienia podziału inwestycji komunalnych na produkcyjne i nieprodukcyjne nie może być osiągnięte na gruncie obowiązujących przepisów, dotyczących finansowania inwestycji komunalnych, ponieważ inwestycje te, aczkolwiek posiadają charakter przepisów branżowych, nie uwzględniają w dostatecznej mierze skomplikowanego charakteru funkcji gospodarki komunalnej, wykonywanych przez te przedsiębiorstwa zarówno w sferze działalności produkcyjnej w sensie wyżej scharakteryzowanym jak i działalność nieprodukcyjnej, usługowej³⁾.

Zagadnienie produktywności inwestycji w branżowych przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej

W celu ekonomicznie poprawnego i metodologicznie uzasadnionego podziału inwestycji komunalnych na produkcyjne i nieprodukcyjne należy — naszym zdaniem:

1) ustalić treść kryterium produktywności w sensie ekonomicznym, to jest ustalonym w nauce ekonomii politycznej,

2) ustalić w których branżowych przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej mamy do czynienia z występowaniem zjawisk produktywności lub jej braku,

3) wyprowadzić szczegółowe i ściśle praktyczne wnioski w zakresie podziału inwestycji komunalnych na produkcyjne i nieprodukcyjne, w zależności od tego czy inwestycje te występują w branżach o charakterze produkcyjnym lub nieprodukcyjnym.

Ad 1. Kryterium produktywności pracy. Istota kryterium produktywności poszczególnych branż gospodarki komunalnej tkwi w odpowiedzi na pytanie czy w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej występuje praca produkcyjna, produkcja dóbr materialnych, czy też nie oraz jaki jest ilościowy udział obu tych elementów, to jest pracy produkcyjnej i pracy nieprodukcyjnej w poszczególnych branżach tej gospodarki. Innymi słowy istota interesującego nas problemu tkwi w odpowiedzi na pytanie czy praca osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej tworzy dochód narodowy, czy też nie⁴⁾.

Generalną zasadą dla praktycznego orientowania się przy ustalaniu pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej, a więc dla prawidłowego stosowania kryterium produktywności inwestycji w sensie ekonomicznym jest to, że praca produkcyjna odtwarza zużyte przez siebie wartości materialne, podczas gdy praca nieprodukcyjna nie jest w możności ich odtworzyć.

Na zakończenie analizy pojęć podstawowych należy zaznaczyć, że rozstrzyganie co stanowi dobro materialne nie jest trudne do określenia, podczas gdy rozróżnienie usług materialnych i niematerialnych musi być oparte na ustaleniach przepisów normatywnych. Ten praktycznie umowny, konwencyjny charakter rozróżniania pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej na tle uznawania prymatu produkcji materialnej w stosunku do pozostałych zjawisk procesu gospodarczego podkreślany jest przez wszystkich teoretyków tego zagadnienia.

Po tych wstępnych wyjaśnieniach metodologicznych możemy przejść do następnego etapu naszej analizy.

Ad 2. Produkcyjno-materialny charakter poszczególnych branż gospodarki komunalnej. Skomplikowany i wielostronny charakter gospodarki komunalnej nie pozwala jednak na udzielenie jednoznacznej odpowiedzi co do produkcyjnego lub nieprodukcyjnego charakteru poszczególnych branż gospodarki komunalnej i dlatego też badanie występowania „zjawiska produktywności” pracy w gospodarce komunalnej należy przeprowadzić oddzielnie w stosunku do każdej z jej branż. Omówienie tego zagadnienia przeprowadzimy rozpoczynając od branż, których produkcyjno-materialny charakter nie ulega najmniejszej wątpliwości, przechodząc stopniowo do branż mieszanych lub z zanikającym udziałem pracy produkcyjnej.

³⁾ Zagadnienie to obszerniej rozpatruje A. Ginsbert — O charakterze funkcji gospodarki komunalnej, Zeszyty Naukowe SGP S, zeszyt V, Warszawa 1957 rok. patrz ponadto: A. Ginsbert — Ekonomia gospodarki komunalnej, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Łódź — Warszawa, rok 1957, w szczególności część II.

⁴⁾ B. Minc — Aktualne zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1954 rok, strona 117.

Wodociągi, gazownie, elektrociepłownie. Zdecydowanie produkcyjno-materialny charakter posiada działalność gospodarki komunalnej w dziedzinie podstawowych jej zadań, to jest w produkcji wody, obejmującej wydobycie jej z wnętrza ziemi lub z jej naturalnych czy sztucznych zbiorników (ujęcia wodne) proces jej uzdatniania i oczyszczania (filtry) lub zapobieganie jej zanieczyszczeniu (oczyszczalnie ścieków miejskich). Sam proces przesyłania wody odbiorcom nie powoduje utraty „produkcyjnego” charakteru tej działalności na rzecz działalności „usługowej”, lecz stanowi jedynie przedłużenie tego procesu i mieści się w zakresie pojęcia produkcji materialnej.

Podobnie niewątpliwie materialny charakter posiada produkcja i przesyłka gazu oraz centralne zaopatrzenie miast i osiedli w ciepło i ciepłą wodę (Elektrociepłownia na Żeraniu, Nowa Huta, Gdańsk i inne).

Kanalizacja, oczyszczanie miast. Pewne tylko, ściśle określone, cechy produkcji materialnej wykazuje branża kanalizacji i oczyszczania miast, usuwając z miast i osiedli nieczystości miejskie bądź to za pośrednictwem sieci kanałów, bądź też za pośrednictwem odpowiedniego taboru.

Samo wywożenie i unieszkodliwianie nieczystości wielkomiejskich, powstających w wyniku konsumpcji, nie nadaje jeszcze tej pracy cech pracy produkcyjnej. Proces unieszkodliwiania i utylizacji nieczystości może być jednak jednocześnie procesem produkcyjnym. Proces unieszkodliwiania i utylizacji nieczystości wielkomiejskich oraz przetwarzanie ich w surowce wtórne ma niewątpliwie cechy pracy produkcyjnej w sensie produkcji materialnej. W obecnym stanie sanitarnym naszych miast przeważa jednak usuwanie nieczystości, jako działalność nieprodukcyjna nad ich przetwarzaniem, jako działalnością produkcyjną. W większości naszych miast brak jest po prostu oczyszczalni ścieków i zakładów utylizacji nieczystości. Dlatego też nie może być mowy o tym, że kanalizacja i oczyszczanie służą celom produkcji.

W perspektywie czasu należy się jednak liczyć z pełnym gospodarczym wykorzystaniem nieczystości wielkomiejskich. Proces przetwarzania nieczystości, jako produkcja, stanie się wówczas dominujący w stosunku do usługowego w swoim charakterze procesu usuwania ich z miast. Należy jednak wówczas liczyć się z oddzieleniem się funkcji przetwarzania nieczystości od gospodarki komunalnej, a przejęciem ich przez rolnictwo lub przemysł.

W aktualnym stanie rzeczy trzeba jednak przyznać, że dziedzina kanalizacji i oczyszczania miast pozostaje częściowo poza sferą produkcji materialnej, że elementy usługowe górują nad elementami produkcji materialnej.

Pralnie. Ściśle określone, ograniczone cechy produkcji materialnej wykazuje branża pralnicza, która wprawdzie nie stwarza nowego produktu materialnego ale osiąga podniesienie wartości użytkowej produktu już istniejącego, a więc w tych granicach może być uznana jako działalność produkcyjna.

Łaźnie. W łaźniach elementy produkcji materialnej, takie jak przygotowanie gorącej wody, pary itd. są podporządkowane elementom typu usługowego.

Wytworzone produkty służą bowiem jako elementy całości procesu usługowego, co przesądza, że branża ta pozostaje już poza sferą produkcji materialnej.

Komunikacja miejska (tramwaje, autobusy, trolejbusey, taksówki). Wątpliwa jest, w świetle literatury przedmiotu, przynależność komunikacji miejskiej, a więc transportu osobowego, do produkcji materialnej, jakkolwiek niewątpliwie produkcyjna jest funkcja transportu towarów w procesie produkcji, łącząca poszczególne jej etapy lub stanowiąca ich przedłużenie. Transport towarów, kończący proces produkcji, zwiększa wartość przewożonych towarów, przenosząc na nie część wartości środków transportu.

Transport osobowy natomiast służy potrzebom konsumpcji osobistej, wiąże go z uczestnictwem ludzi pracy również w zakresie pracy produkcyjnej, sam przez się nie tworząc produktów materialnych, ani nie odtwarzając rzeczowo zużytej przez siebie substancji materialnej, a więc pozostaje już poza sferą produkcji materialnej.

Branże pozostałe. Branża mieszkaniowa, jakkolwiek znaczna, branża hotelarska i branże pozostałe, jako typowo usługowo-konsumpcyjne, leżą również poza sferą produkcji materialnej.

Z przeprowadzonego wyżej przeglądu wynika, że udział elementów produkcyjno-materialnych jak i działalności nieprodukcyjnej w zakresie poszczególnych branż jest bardzo różny. W jednych branżach przeważają elementy produkcji materialnej, tworzącej materialną substancję produktu, w innych elementy usług materialnych i niematerialnych.

Tak więc gospodarka komunalna w zakresie niektórych swych branż produkcyjnych tworzy produkt globalny i dochód narodowy, w niektórych zaś konsumuje go. I ten konsumpcyjny, zarówno w zakresie konsumpcji indywidualnej jak i zbiorowej, socjalno-bytowy charakter działalności przedsiębiorstw gospodarki komunalnej, jest dla niej typowy.

Na zakończenie powyższego przeglądu należy zaznaczyć, że interesujące nas statystyczne ujęcie udziału przedsiębiorstw gospodarki komunalnej w wytwarzaniu dochodu narodowego, jako cyfrowa ilustracja dokonanych wyżej analiz, oparte na urzędowych materiałach Głównego Urzędu Statystycznego w tym zakresie⁵⁾ nie jest możliwe, ponieważ gospodarka komunalna nie stanowi w obliczeniach dochodu narodowego ważnego elementu i została zakwalifikowana do grupy „pozostałej produkcji” pod ogólną nazwą „usług produkcyjnych, świadczonych przez przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej”.

Ad. 3. Wnioski. Posiadając ściśle sprecyzowane, oparte na pojęciach ekonomicznych, kryterium produkcyjności, możemy obecnie wyprowadzić szczegółowe i ściśle praktyczne wnioski w zakresie podziału inwestycji komunalnych na produkcyjne i nieprodukcyjne, zaliczając inwestycje występujące w branżach posiadających charakter produkcji materialnej do inwestycji produkcyjnych, zaś branże nie wykazujące cech produkcji material-

⁵⁾ Dochód narodowy Polski w roku 1956 oraz wstępny szacunek w roku 1957, Warszawa, rok 1958, strona 43.

nej, to jest nie tworzących dochodu narodowego, do inwestycji nieprodukcyjnych, lecz konsumujących go. Tak więc do inwestycji produkcyjnych zaliczylibyśmy tylko inwestycje wodociągów, gazowni, elektrociepłowni, niektóre inwestycje oczyszczeniowo-kanalizacyjne oraz usługi pralnicze. Inwestycje pozostałych branż nie posiadają cech inwestycji produkcyjnych.

Wnioski powyższe nie znajdują jednak cyfrowego ujęcia oraz statystycznej ilustracji, ponieważ w materiałach Głównego Urzędu Statystycznego inwestycje komunalne są w całości zaliczone do inwestycji nieprodukcyjnych, co jak wynika z powyższych analiz, nie odpowiada w całości rzeczywistości stanowi rzeczy.

Ogólna charakterystyka planu inwestycyjnego gospodarki komunalnej na rok 1961

Po części ogólnoanalitycznej wydaje się celowe dokonanie krótkiej charakterystyki zamierzeń inwestycyjnych resortu gospodarki komunalnej na rok 1961.

Jedną z głównych cech gospodarki komunalnej, poza scharakteryzowanymi wyżej zagadnieniami ich przynależności do inwestycji produkcyjnych lub nieprodukcyjnych, jest ich towarzyszący charakter, wyrażający się w tym, że inwestycje te nie stanowią (w ujęciu aktualnie obowiązujących przepisów planowania inwestycyjnego) samodzielnych zadań inwestycyjnych w sensie inwestycji głównych i podstawowych, jakimi są inwestycje produkcyjne przemysłu. W związku z zasadą kompleksowego planowania inwestycji stanowią one niezbędne ich zaplecze sanitarne oraz bytowo-socjalne, takie jak podłączenie sieci wodociągowej, kanalizacyjnej, gazowniczej, elektrociepłnej, budowa dróg i ulic, uruchomienie komunikacji miejskiej itd. Ponieważ potrzeba takich inwestycji pozostaje w związku z budową lub rozbudową zakładów przemysłowych, a środki przydzielane na cele gospodarki komunalnej nie wystarczają na utrzymanie posiadanej substancji majątkowej⁶⁾, uchwała Rady Ministrów Nr 72/a/58 z dnia 15 marca 1958 roku oraz następujące po niej przepisy wykonawcze zobowiązały zakłady przemysłowe do budowy lub rozbudowy urządzeń komunalnych.

Udział państwowych jednostek gospodarczych w kosztach budowy urządzeń komunalnych, zapoczątkowany postanowieniami powyższej uchwały stanowi poważny czynnik dalszego rozwoju inwestycji komunalnych. W planie na rok 1960 przewidziano na te cel prawie 300 milionów złotych, co stanowi

⁶⁾ Tak na przykład z danych Ministerstwa Gospodarki Komunalnej wynika, że wysokość obecnych nakładów na remonty urządzeń komunalnych nie pokrywa jeszcze bieżących potrzeb, nie mówiąc o zaległościach z lat ubiegłych. Zgodnie z wyliczeniem w roku 1959 należało wydać na kapitalne remonty urządzeń komunalnych około 1.500 milionów złotych, wydatkowano zaś zaledwie na pokrycie dwóch trzecich pełnych potrzeb remontowych.

więcej niż 10% nakładów przeznaczonych w skali rocznej na inwestycje komunalne w planie terenowym. Plan na rok 1961 przewiduje kwotę w wysokości 382 miliony złotych. Zagadnienie to stanowi specyficzną cechę w obowiązującym systemie finansowania inwestycji komunalnych.

Opracowany przez resort projekt planu inwestycyjnego na rok 1961 obejmuje plan centralny oraz plany terenowe województw.

Charakterystyczną cechą inwestycji planu centralnego jest pozycja zakupów, stanowiąca 91,8% ogólnej kwoty planu, a obejmująca zakup taboru komunikacji miejskiej, taboru oczyszczania miast i transportu, maszyn pralniczych, wodomierzów i gazomierzów, aparatury laboratoryjnej. Udział budownictwa inwestycyjnego w ogólnej kwocie nakładów wynosi zaledwie 7,1% i obejmuje głównie budowę Domu Chłopa w Warszawie oraz kilka mniejszych inwestycji (biuro konstrukcyjne „WUKO”, cztery kompostownie i inne).

Inwestycje planu terenowego, jako inwestycje rad narodowych, charakteryzują się dość silną koncentracją terytorialną nakładów. Inwestycje komunalne w Warszawie, Łodzi oraz w województwach: katowickim, gdańskim i krakowskim pochłaniają ponad 50% nakładów. Najważniejsze kierunki nakładów inwestycyjnych to:

— wodociągi	20,6% ogółu nakładów
— kanalizacja	22,0% ogółu nakładów
— ulice i place	10,2% ogółu nakładów
— komunikacja	8,1% ogółu nakładów
— hotele	2,3% ogółu nakładów
— zieleni miejska	2,6% ogółu nakładów
— oświetlenie ulic	2,7% ogółu nakładów
— sieć ciepła	3,2% ogółu nakładów
— gazownictwo	3,9% ogółu nakładów
— oczyszczanie, poniżej	1,0% ogółu nakładów
— pralnie, poniżej	1,0% ogółu nakładów
— łaźnie, poniżej	1,0% ogółu nakładów
— cmentarze, poniżej	1,0% ogółu nakładów
— rzeźnie publiczne, poniżej	1,0% ogółu nakładów

Jeśli chodzi o inwestycje przedsiębiorstw, leżące w centrum zainteresowania finansujących oddziałów Narodowego Banku Polskiego, to obejmują one stosunkowo niewielkie kwoty przeznaczone na zakupy sprzętu niezbędnego dla wyposażenia warsztatów naprawczych, zakup maszyn biurowych, pralniczych, ogrodniczych, pomp głębinowych, wózków transportowych, sprzętu medycznego dla zakładów kąpielowych oraz zakupy dotyczące wyposażenia dla hoteli.

Wyniki akcji rewizji założeń i dokumentacji projektowo-kosztorysowej inwestycji planu pięcioletniego wykazały, że punkt ciężkości tych prac spoczywa na inwestycjach podejmowanych przez rady narodowe, a finansowanych przez Bank Inwestycyjny.

E. Jednaki

WARUNKI MAGAZYNOWANIA I ICH WPŁYW NA GOSPODARKĘ ZAPASAMI

Uwagi wstępne

Sposób przechowywania zapasów nie był dotychczas tym zagadnieniem w gospodarce narodowej, które by w większym stopniu skupiało na sobie uwagę działaczy gospodarczych na tych szczeblach, gdzie mogłyby być podjęte decyzje. Siłą rzeczy na czoło spraw ważnych i pilnych wysuwała się kwestia zwiększenia mocy produkcyjnej naszego przemysłu, a następnie trudna sprawa zaopatrzenia. Warunki magazynowania zapasów pozostawały przez długi okres na peryferiach zainteresowań. O ile sytuacja taka — ze względu na hierarchię potrzeb — była zrozumiała w okresie odbudowy wytwórczego potencjału kraju, to obecnie odsuwanie na dalszy plan radykalnej zmiany w warunkach przechowywania zapasów byłoby, z uwagi na ich znaczenie w majątku narodowym, sprzeczne z uznawaną powszechnie zasadą gospodarności.

Wzrost produkcji przemysłowej, jaki miał miejsce w okresie dziesięciolecia 1949—1959, wyrażający się wskaźnikiem 387 (rok 1949 = 100) i związane z tym, więcej niż proporcjonalne, podwyższenie się poziomu zapasów daje pojęcie o rozmiarach zadań, które z całą mocą musiały narzucać się w zakresie niezbędnego zwiększenia powierzchni i poprawy warunków składowania.

Materiał faktograficzny, który posłużył do naszkicowania istniejącego obecnie stanu w dziedzinie magazynowania, z uwzględnieniem jego wpływu na gospodarkę zapasami, stanowiły informacje dotyczące 25 przedsiębiorstw (przemysł maszynowy i chemiczny), zebrane w oparciu o szczegółowe wytyczne częściowo za pośrednictwem kilku oddziałów Narodowego Banku Polskiego, częściowo przez Biuro Ekonomiczne NBP we własnym zakresie. W pewnym stopniu wykorzystano również spostrzeżenia Zarządu Zaopatrzenia Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego, udostępnione Biuru Ekonomicznemu NBP przez ten resort. Ze względu na wąską podstawę obserwacji opracowanie posiada charakter przyczynkowy, a wnioski mogą nie być w pełni reprezentatywne dla całości przemysłu.

Już na wstępie należy podkreślić, jako cechę uderzającą, wyraźną — jak się wydaje — dysproporcję pomiędzy środkami materialnymi, stojącymi do dyspozycji aparatu zaopatrzenia i zbytu (a więc ludzi odpowiedzialnych bezpośrednio za stan magazynowania) w postaci zabudowań i urządzeń, które są więcej niż skromne, a czynnikiem organizacji i dokumentacji stanu oraz ruchu przechowywanych zapasów, będącym na stosunkowo wyższym poziomie.

Oceniając sytuację w tej dziedzinie należy zauważyć duży wysiłek jaki dokonany został, aby zapewnić dostatecznie opracowaną i rzetelną ewidencję obrotu zapasami, dwukrotną inwentaryzację w ciągu roku znaczną poprawę w regularności sprawozdań. Gdyby jedynie od tej strony badać gospodarkę magazynową, trudno byłoby nabrać przekonania, że za tą efektowną przesłoną kryje się bardzo niezadowolający obraz bazy materialnej w postaci niewystarczających i znajdujących się w

złym stanie zabudowań, niedostatecznego i nieodpowiedniego wyposażenia, odłogiem leżącej kwestii transportu wewnętrznego itd.

Lokalizacja pomieszczeń magazynowych

Kwestia lokalizacji i użytkowania budynków lub pomieszczeń magazynowych w stosunku do zadań, jakie mają one w przedsiębiorstwie spełniać, nie znalazła w będących do dyspozycji materiałach dostatecznego — w stosunku do swego znaczenia — odbicia. Być może, sprawa ta potraktowana została jako temat dalszego rzędu również dlatego, iż w samych przedsiębiorstwach znaczne nawet niedogodności wynikające z wadliwie rozwiązanej lokalizacji magazynów przyjmowane są jako rzecz nieodwracalna, z którą należy się pogodzić. Uważa się zatem, że podnoszenie tych zagadnień nie może przynieść przedsiębiorstwu doraźnie żadnych rezultatów. W tym stanie rzeczy błędy raz popełnione mogą być przenoszone i powtarzane w inwestycjach nowych.

W przedsiębiorstwach brak jest znajomości i bliższej oceny a nawet prowizorycznego szacunku strat, jakie ponoszone są w związku z wadliwą lokalizacją. A przecież wchodzi tu w grę nie tylko zwiększony koszt transportu wewnętrznego, lecz także koszty wielokrotnego często przeładunku, z którym wiąże się nieodzowne możliwości znacznych nawet strat na samej substancji zapasów (uszkodzenie, rozproszenie, sfluczka itp.).

Obok błędów w lokalizacji i usytuowaniu budynków spotyka się niejednokrotnie wadliwe kierunki doprowadzenia dróg i bocznic kolejowych. Obserwuje się także niewłaściwy wybór poziomu, na którym powinien być ulokowany magazyn. Na przykład w jednym z zakładów przemysłu maszynowego magazyn dość ciężkich wyrobów gotowych ulokowano wysoko na piętrze. Stąd z trudem, w dużej ciasnocie ładuje się je za pomocą prowizorycznych urządzeń na przyczepy samochodowe. W innym zakładzie (zakład przemysłu gumowego) dwustukilogramowe beczki z mleczkiem kauczukowym składowane są w czterech warstwach w bardzo nisko położonej suterenie, skąd bez żadnych pomocniczych urządzeń, lecz tylko siłą mięśni wytaczane są przez personel magazynu na zewnątrz, do produkcji, w ilości 60 sztuk dziennie.

Rażącym przykładem trudności spowodowanych wadliwą lokalizacją mogą być warunki istniejące w wytwórni poszukiwanych na rynku maszyn włókienniczych (w dużej mierze eksportowanych), której poszczególne oddziały produkcyjne rozrzucone są w trzech punktach, w znacznej od siebie odległości. Jest to zakład już stary i na ogół niewiele tu można poprawić. Jednakże wytwórnia ta zamierza budować nowy magazyn na opakowania w sąsiedztwie oddziału odlewniczego, podczas gdy pakownia znajduje się bezpośrednio przy hali montażowej, odległej odeń o półtora kilometra. W tejże odlewni poprowadzono w niewłaściwym (poprzecznym) kierunku bocznicę kolejową, wskutek czego powstaje konieczność trzykrotnego przeładunku i przerzucania

nia paliwa stałego (koks, węgiel) oraz ilów i piasków formierskich. Koks, który powinien posiadać odpowiednią granulację, w wyniku wielokrotnych przeładunków ulega rozkruszeniu i zanieczyszczeniu, zatem trafi do miejsca przeznaczenia.

W odniesieniu do przedsiębiorstw starych można stwierdzić, że w ogóle, wskutek wprowadzanych zmian, a mianowicie przebudowy i rozbudowy zakładów na ograniczonym niejednokrotnie terenie, zatraciła się jakakolwiek myśl przewodnia, jeśli chodzi o celowe i racjonalne rozmieszczenie poszczególnych budynków zarówno o charakterze produkcyjnym jak i magazynów. Te ostatnie rozmieszczane są często w zupełnie przypadkowy sposób. Jednakże, jak już wspomniano, również i w nowo budowanych obiektach popełniane są podobne błędy, co prowadzi do wniosku, że sprawa lokalizacji pomieszczeń magazynowych nie jest do końca prześlana w tym sensie, aby już samo umiejscowienie magazynu ułatwiło w sposób naturalny wykonywanie jego funkcji czy to jako źródła zaopatrzenia, czy też odbioru i ekspedycji wyrobów gotowych.

Pojemność i stan magazynów w stosunku do potrzeb

Jeśli chodzi o pojemność magazynów, to 90% spośród badanych przedsiębiorstw odczuwa pod tym względem poważne braki. Istnieją przedsiębiorstwa, których potrzeby, jeśli chodzi o przestrzeń magazynową, zaspokajane są w 40—50%, a więc dysponują zaledwie połową powierzchni niezbędnej dla prawidłowej działalności. Mówiąc o przestrzeni niezbędnej do przechowywania zapasów oraz o stanie i wyposażeniu pomieszczeń ma się na myśli magazynowanie w sposób uporządkowany, zgodnie z zasadami racjonalnej gospodarki.

a) **magazyny zaopatrzenia.** Nie wydaje się konieczne wyliczanie tych wszystkich rozlicznych trudności, jakie są udziałem służby zaopatrzenia w wyniku dysponowania niedostateczną powierzchnią składowania; wystarczy wspomnieć przykładowo najbardziej typowe. Nieprawdopodobne wprost zatłoczenie magazynów uniemożliwia wyodrębnienie w należyte wyrażnym stopniu poszczególnych branż i grup materiałowych. Brak jest również odpowiednich, co do rozmiarów i ilości, przejść pomiędzy składowanymi zapasami w celu zapewnienia do nich wygodnego dostępu oraz dla uzyskania niezbędnej swobody ruchów. Zapasy wskutek braku miejsca spiętrzone są w zbyt wysokie, a przez to i w zbyt ciężkie warstwy, co powoduje uszkodzenia i odkształcenia wyrobów i materiałów, zmniejszając w ten sposób ich przydatność. Z tym wiąże się również konieczność zbyt ścisłego i szczelnego układania zapasów, wskutek czego przepływ i dostęp powietrza do nich jest niedostatecznie intensywny. W określonych warunkach może to wywierać bardzo szkodliwy wpływ na jakość niektórych materiałów i wyrobów.

W wielu gałęziach przemysłu jest sprawą zasadniczej wagi zużywanie materiałów w tej kolejności i w takich transzach, w jakich nadchodzą one od dostawców do przedsiębiorstwa. Zasada ta, ze względu na ciasnotę pomieszczeń nie może być w większości zakładów przestrzegana, co odbija się

ujemnie na przebiegu procesu technologicznego i na jakości wyrobów.

W jednym z przedsiębiorstw przemysłu gumowego, wskutek całkowitego, aż po stropy, zapełnienia magazynu kauczukiem już w okresie jesiennym (ze względu na szkodliwość mrozu w czasie transportu, kauczuk musi być gromadzony na okres blisko półroczny) i braku jakiegokolwiek dostępu ten cenny surowiec zużywany jest w kolejności jak najbardziej nieprawidłowej, to jest poczynając od dostaw wykonanych ostatnio, a kończąc na partiach, które pozostawały w magazynie najdłużej. Zmusza to równocześnie producenta do zużywania w jednym cyklu produkcyjnym dostaw otrzymywanych w różnych okresach, między którymi mogą występować istotne różnice co do jakości. Według opinii fachowców mleczko kauczukowe powinno być przechowywane w zbiornikach, gdzie następuje wyrównywanie ewentualnych odmian, dzięki czemu surowiec nabiera cech jednolitości.

Większość przedsiębiorstw jest niemal bezradna, jeśli chodzi o przechowywanie materiałów wymagających zachowania specjalnych warunków. W rozpatrywanych już poprzednio przykładach przedsiębiorstw przemysłu gumowego, takim materiałem może być między innymi sadza. W celu zapobieżenia rozpylaniu jej w zakładzie, powinna ona być magazynowana w specjalnie urządzonych silosach i doprowadzana krytymi transporterami do miejsca produkcji. Ze względu na brak odpowiednich urządzeń surowce tego rodzaju są składowane i pobierane w prymitywny sposób, wskutek czego zanieczyszcza się niemal cały teren zakładu, co zniechęca ludzi do pracy, utrudnia produkcję w innych działach i przynosi straty.

b) **pomieszczenia pomocnicze** w magazynie zaopatrzenia. Podstawowym mankamentem w magazynach zaopatrzenia, wynikającym z ich ciasnoty, jest brak w większości przypadków tak zwanej „izby przyjęć”. Na ten cel powinno być przeznaczone dość obszerne pomieszczenie, oddzielone od reszty magazynu i przystosowane do przyjmowania dostaw materiałowych dla zbadania zarówno ich jakości jak i stanu ilościowego (liczenie, mierzenie, ważenie, badanie składu, właściwości itp.). Dopiero po dokonaniu tych czynności dostarczone materiały mogą zostać przesunięte do magazynu i trafić na właściwe miejsce. O konieczności powszechnego wprowadzenia izb przyjęć nie należy chyba przekonywać. Lokowanie dostawy bezpośrednio w magazynie wespół z zapasami już istniejącymi uniemożliwia niejednokrotnie reklamację u dostawcy w przypadku stwierdzenia niezgodności stanu otrzymanych materiałów z obowiązującymi normami (np. w wyniku badań laboratoryjnych pobranych próbek).

Zupełnie innego rodzaju efekty powodować może rezygnacja z urządzenia — wskutek szczupłości pomieszczeń — tak zwanej „krajalni”, pozostającej w gestii służby zaopatrzenia. Wydaje się, iż jest to zagadnienie (charakterystyczne dla przemysłu ciężkiego), któremu warto poświęcić nieco więcej uwagi.

Wymiary handlowe żelaza i stali profilowanej, blach i innych materiałów hutniczych nie zawsze odpowiadają potrzebom wydziałów produkcyjnych. W tych przypadkach magazyn zaopatrzenia, dysponujący krajalnią, przygotowuje na podstawie specyfikacji potrzebne ilości materiału według żądanych

wymiarów. Pozostałe po cięciu kawałki metalu oraz odpady — często użytkowe — gromadzone są i przechowywane nadal w magazynie i w miarę potrzeby zużywane. Działy produkcyjne rozliczają się z magazynem materiałowym na podstawie faktycznie pobranych ilości, zgodnie z zapotrzebowaniem.

Brak krajalni w dziale zaopatrzenia powoduje zatem konieczność wydawania materiałów hutniczych w ilościach przekraczających potrzeby produkcji z tym, że nie zużyte, niejednokrotnie poważne ilości wartościowych materiałów nie wracają już do magazynu, lecz rozproszone po zakładzie nie podlegają żadnej kontroli. Z tych względów wydaje się bezspornym, że krajalnie powinny być zorganizowane w ramach służby zaopatrzenia, jako komórki niezależne i odizolowane od działów produkcyjnych.

c) magazyny wyrobów gotowych. Wśród badanych przedsiębiorstw przemysłu maszynowego powszechnie uderza brak magazynu wyrobów gotowych, a często nawet choćby wydzielonego miejsca na ten cel. Gotowe obiekty pozostają nadal na hali montażowej lub w malarni, narażone na uszkodzenia lub zanieczyszczenia a nawet częściowy demontaż (zdarzają się przypadki wymontowywania przez pracowników niektórych detali). W przypadkach — dość rzadkich — konieczności zgromadzenia większej partii wyrobów gotowych mogą one zająć tak znaczną przestrzeń w dziale produkcji, że ograniczają nawet zdolność wytwórczą przedsiębiorstwa, stając się źródłem wielorakiej udręki. Tam też, w nieodpowiednich warunkach następuje ostateczne kompletowanie wysyłki, odbiór techniczny i opakowanie.

Zdarzało się niejednokrotnie wstrzymywanie produkcji nie na skutek nasycenia rynku wyrobami, lecz właśnie ze względu na całkowity brak możliwości magazynowania wykonanej produkcji (np. niektóre zakłady przemysłu meblarskiego). Jedno z nowoczesnych przedsiębiorstw przemysłu gumowego, z uwagi na zbyt małą powierzchnię magazynu wyrobów gotowych, nie mogło na przykład stosować sankcji wobec niepunktualnego płatnika w postaci odmowy dostaw. Wskutek tego przeterminowane należności w tym przedsiębiorstwie osiągają wysoki poziom. Oto przykład jak różnorodne i dalekosięczne może być oddziaływanie warunków magazynowania.

W wielu innych zakładach brak miejsca w magazynach nie pozwala na takie rozmieszczenie i oznaczenie zapasów, które umożliwiałoby sprawne i bezbłędne przygotowanie do ekspedycji zamówionej partii wyrobów zgodnie z warunkami sprzedaży, a więc według wyspecyfikowanych numerów, rodzajów, kolorów i gatunków. Wyraźnie rysuje się tu potrzeba dysponowania przez dział zbytu odpowiednio urządzoną pakownią w magazynie wyrobów gotowych, jako pomieszczeniem pomocniczym.

Notuje się także (aczkolwiek bardzo rzadko) przesadny rozmach w inwestycjach magazynowych. W nowoczesnym zakładzie syntezy chemicznej wybudowany w ostatnich latach kosztem kilkudziesięciu milionów złotych magazyn salmiaku, wykorzystywany jest wskutek małej przydatności zaledwie w 30—50%. W przedsiębiorstwie prowadzone są już od dłuższego czasu pomyślne próby magazynowania zapasów nawozów sztucznych na otwartym powietrzu w formie stożków otoczonych powłoką

z tworzyw sztucznych, co przesądza o całkowitej nieprzydatności kosztownych magazynów stałych w zakładach tego typu.

Fakt ten potwierdza potrzebę prowadzenia badań nad nowymi rozwiązaniami w celu wprowadzenia postępu technicznego w dziedzinie magazynowania.

d) składowanie opakowań. Odrębnym zagadnieniem jest sprawa właściwego przechowywania opakowań, zwłaszcza drewnianych. Zaniedbania pod tym względem są niemal powszechne i jakkolwiek od dawna podnosiły się głosy o dużym marnotrawstwie w gospodarce opakowaniami, nie można dotychczas stwierdzić wyraźnego postępu w dziedzinie ich składowania. Magazynów krytych dla opakowań nadal nie widać. Odbryzmie ilości wartościowych skrzyń, beczek, produkowanych z deficytowego — jak wiadomo — drewna, mieszczą się na wolnym powietrzu, w rzadkich jedynie przypadkach pod prowizorycznymi daszkami lub tylko nakryte papą.

Dla ilustracji tej kwestii od strony wartości nie od rzeczy jest wspomnieć, iż koszt na przykład jednego kompletu skrzyń służących do opakowania zgrzebiarki bawełnianej, produkcji lubuskiej zakładów wynosi około 9,5 tysiąca złotych. Według opinii fachowców opakowanie to przy odpowiednim przechowywaniu mogłoby być użyte pięciokrotnie. Zła konserwacja skrzyń pozwala zaledwie na dwukrotne ich użycie, ponieważ ze względu na wagę wyrobów opakowanie musi być absolutnie pewne co do wytrzymałości. We wspomnianym przedsiębiorstwie zapas opakowań przedstawiał w ubiegłym roku wartość półtora miliona złotych.

Podobnie niekorzystny obraz w gospodarce opakowaniami rysuje się w przedsiębiorstwach połowów i przetwórstwa rybnego oraz w innych gałęziach przemysłu. W skali krajowej gospodarka zapasami stanowi poważny problem; niestety, nie jest on dotychczas rozwiązany w sposób zadowalający.

Trudną sytuację w zakresie przechowywania zapasów w przemyśle, wytworzoną przez niedostateczną pojemność magazynów, pogarsza w znacznym stopniu stan w jakim się one znajdują. Około 60% zabudowań magazynowych w badanych przedsiębiorstwach stanowią drewniane baraki i szopy w dużym stopniu zniszczone, które nie zapewniają nawet najbardziej podstawowych wymogów składowania. Stwierdzono, że w tego rodzaju pomieszczeniach, niedostatecznie zabezpieczonych (wilgoć, brak podłogi, możliwość kradzieży), przechowuje się znaczne ilości cennych zapasów, między innymi silniki elektryczne (do wyposażenia maszyn), które powinny być bezwzględnie ułożone w suchym, przewiewnym i o stałej temperaturze pomieszczeniu. Silniki zawilgocone, często już wkrótce po uruchomieniu, ulegają uszkodzeniom.

Badanie wytrzymałości stropów w magazynach znajdujących się na piętrach jest sprawą wymagającą dużej skrupulatności. Nie są bowiem odosobnione przypadki, że wskutek pośpiesznie przeprowadzanych zmian w przedsiębiorstwach przeznaczane są na magazyny pomieszczenia bez uprzedniego troskliwego zbadania stropów i ścisłego określenia dopuszczalnego obciążenia. Zdarza się ponadto, że magazynier nie zna nawet ciężaru składowych zapasów; w tych okolicznościach nawet ustalenie wytrzymałości stropów nie posiadałoby znaczenia.

Składowiska na wolnej przestrzeni

Zaprzeczeniem gospodarności jest obserwowany dość powszechnie stan składowisk na wolnej przestrzeni — miejsce przechowywania paliwa stałego, ilów i piasków formierskich innych materiałów sypkich. Należy wyraźnie stwierdzić, że brak utwardzonego podłoża (wybetonowanej nawierzchni) prowadzi do znacznego marnotrawstwa. Poważne ilości węgla, koksu i innych materiałów wgniatane są w ziemię (tworząc nieraz warstwę grubości około jednego metra), a następne są rozkruszane i zanieczyszczane. Zaniedbania w tych przypadkach nie mogą być tłumaczone brakiem środków. Wybetonowanie niewielkiej przestrzeni i przyzwoite jej odgrodzenie może być wykonane systemem gospodarczym, bardzo nieznacznym kosztem.

W zakładach odlewniczych obserwuje się brak staranności w sortowaniu i przechowywaniu materiału wsadowego, a zwłaszcza różnorodnego złomu, co w konsekwencji prowadzi do nieprzestrzegania receptury i zwiększania odsetka braków w produkowanych odlewach.

Wprawdzie znaczna część materiałów hutniczych może być bez szkody przechowywana na wolnym powietrzu, lecz powinny one być zabezpieczone przed samowolnym pobieraniem. Warunek ten nie jest w pełni zachowany. Pracownik, który wskutek wadliwego cięcia lub złej obróbki zniszczył otrzymany materiał, nie ujawniając tego, może bez trudności pobrać materiał nowy. W ten sposób zwiększa się faktyczne zużycie materiałów, aczkolwiek nie wynika to z rozliczeń działu produkcji z magazynem zaopatrzenia.

Materiały hutnicze o mniejszych przekrojach oraz blachy cienkie powinny być troskliwie chronione przed korozją i trzymane bezwzględnie pod dachem, co jednak nie jest ściśle przestrzegane.

Sprzęt i urządzenia pomocnicze w magazynach

Osobny rozdział w ramach składowania stanowi prymitywne wyposażenie pomieszczeń magazynowych, a właściwie brak wyposażenia w urządzenia pomocnicze. Funkcja magazynu polega na przechowywaniu zapasów w taki sposób, aby nie obniżyć pierwotnej ich jakości (przeciwnie w wielu przypadkach można ją podnieść) oraz zapewnić sprawny i ekonomiczny obrót. Nie można bowiem zapominać, iż dla procesu produkcyjnego ważna jest jakość materiału w chwili przekazania go do produkcji, a nie jedynie w momencie zakupu przez dział zaopatrzenia.

a) ogólny stan wyposażenia. W tym celu nie dość jest posiadać dogodne nawet pomieszczenia. Muszą one być zaopatrzone w odpowiednie urządzenia do składowania oraz przenoszenia zapasów zarówno w płaszczyźnie pionowej jak i poziomej.

Zbędne jest przytaczanie opisu i sposobu funkcjonowania wspomnianych urządzeń, począwszy od zwykłych podkładek, stojaków, szuflad, zasieków na materiały sypkie, półek — od najprostszych aż do bardzo pomysłowych konstrukcji o dowolnej regulacji, w zależności od wymiarów składowanych zapasów, a kończąc na lewarach, wózkach, podnośnikach,

transporterach, elewatorach, ześlizgach, dźwigach i suwnicach. Obecne możliwości techniczne pozwoliły na produkcję wszechstronnych urządzeń magazynowych, pozwalających na znaczne uproszczenie i ułatwienie czynności personelu magazynowego. Należy stwierdzić, że urządzeń tych prawie się nie widzi w naszych magazynach. Jest to objaw niekorzystny nie tylko dlatego, że zmusza pracowników do nadmiernego często wysiłku fizycznego i zwiększa możliwość wypadków, lecz także powoduje dodatkowe straty w składowanych zapasach, podwyższa koszty magazynowania (np. stłuczka w przedsiębiorstwach przemysłu ceramicznego i szklarskiego). Niestety, brak ściślejszych danych uniemożliwia udokumentowanie tego zjawiska przykładami liczbowymi.

b) paletyzacja. Wydaje się celowe wspomnieć o zagadnieniu paletyzacji, polegającej na wprowadzeniu nieskomplikowanych urządzeń w formie podstawek lub otwartych skrzyń, a więc rodzaju pojemników służących do wykonywania wielorakich czynności transportowych, pozwalających na uniknięcie częstego w tych przypadkach nakładania i zdejmowania przewożonej masy towarowej. Zastosowanie tych urządzeń eliminuje w zasadzie potrzebę posiadania półek. Materiał bowiem dostarczany jest do magazynu w paletach, wraz z nimi jest z magazynu wydawany i transportowany. Wprowadzenie przed kilku laty palet w magazynach portowych Gdańska i Gdyni pozwoliło — według opinii ekspertów z Ministerstwa Żeglugi — na zwiększenie pojemności tych magazynów prawie o sto procent¹⁾. Paletyzacja jest u nas stosowana w znikomym — jak dotychczas — rozmiarach.

c) urządzenia klimatyzacyjne. Nie stwierdza się lepszej sytuacji w zakresie wprowadzania w magazynach urządzeń klimatyzacyjnych. Duże na ogół trudności, a nawet w wielu przypadkach całkowita niemożność zapewnienia koniecznych pod tym względem warunków, jak na przykład odpowiedniej temperatury, stopnia wilgotności, wentylacji itp. może powodować działania niszczące zapasy, zwłaszcza w takich przemysłach, jak przemysł chemiczny, spożywczy jak również — w szerszym ujęciu — w odniesieniu do innych przemysłów, ponieważ w toku procesu produkcyjnego angażowane są, niezależnie od gałęzi, różnego rodzaju surowce i materiały pomocnicze, wymagające specjalnych warunków składowania. Biorąc na przykład pod uwagę przemysł maszynowy należy podkreślić, że wymaga on w niemałym stopniu zaangażowania tworzyw sztucznych, materiałów, urządzeń i aparatów elektrotechnicznych i elektronicznych, wielu części precyzyjnych, magazynowanie których wymaga przestrzegania określonego reżimu.

Nie małe także zaniedbania stwierdza się powszechnie w zakresie bhp, zabezpieczenia przed kradzieżą, oświetlenia itp.

Potrzebna aktywna postawa Banku

Dokonany powyżej przegląd sytuacji w dziedzinie warunków magazynowania zapasów w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz różnorodnego wpływu

¹⁾ Witold Chmielewski — „Gospodarka Magazynowa” Warszawa 1956 rok, „Polgost” strona 118.

tychże warunków na gospodarkę przedsiębiorstw (w szczególności w zakresie zapasów) upoważnia — jak się wydaje — do stwierdzenia, iż jest to problem, którego rozwiązania nie powinno się nadal odraczać. Jest rzeczą charakterystyczną, że mimo to nie notuje się na ogół zbyt intensywnych starań ze strony przedsiębiorstw o poprawę istniejącego stanu w gospodarce magazynowej.

Poszczególne przedsiębiorstwa uznały go w pewnym sensie za stan normalny i pogodziły się z nim. Można sądzić, że niemałą rolę odegrało tu przeświadczenie o zbyt mało efektywnej działalności remontowo-inwestycyjnej w tym zakresie, nie przynoszącej bezpośrednich i natychmiastowych korzyści. Ustawienie natomiast dodatkowego automatu w hali produkcyjnej daje szybko i ściśle uchwytne przyrost produkcji, na co przedsiębiorstwa są uczulone. W tym kontekście nakład na wzniesienie solidnego magazynu, lub na modernizację koniecznych urządzeń wydaje się najczęściej posunięciem niepopularnym, możliwym do uniknięcia, a przynajmniej do odłożenia.

Biorąc pod uwagę omówione już obszernie ujemne efekty, jakie w gospodarce przedsiębiorstw wywołują nieodpowiednie warunki składowania, a odnoszące się głównie do sfery zapasów i kosztów, można stwierdzić, iż potrzeba bliższego wniknięcia Banku w te sprawy jest niewątpliwa.

Zapasy jak wiadomo, stanowią najbardziej realny i uchwytne aktyw w przedsiębiorstwie, stanowiący zabezpieczenie udzielanych przez Bank Kredytów. Każdorazowy stan zapasów i związana z nim ich wartość określają jednocześnie wysokość kwoty kredytu, jaki może być udzielony. Wspomniano już poprzednio, iż strona organizacyjno-sprawozdawcza — jeśli chodzi o gospodarkę magazynową — działa w porównaniu z bazą materialną stosunkowo sprawniej. Jest to jeszcze jedna więcej wskazówka, aby z reguły przedstawiciele Banku nie ograniczali się w badaniach gospodarki przedsiębiorstw jedynie do analizy sprawozdawczości i dokumentów w dziale finansowo-księgowym przedsiębiorstwa, lecz skrupulatnie wnikali w sposób bezpośredni w stan faktyczny gospodarki magazynowej, interesując się — w myśl rozwiniętej wyżej tematyki — warunkami składowania i powiązaniem tej dziedziny z całością gospodarki przedsiębiorstwa.

Należy przy tym pamiętać, że w sprawozdawczości przedsiębiorstw stan zapasów ujmowany jest w cenie zakupu i tylko w ostateczności, w bardzo jaskrawych przypadkach decydują się one na urealnienie ich wartości. A przecież w toku rozlicznych manipulacji transportowo-przeładunkowych i składowania w nieodpowiednich warunkach stan zapasów (pod względem ilościowym i jakościowym) ulega niejednokrotnie niekorzystnym zmianom. W tych warunkach mogą również wzrastać — przez zwiększone zużycie — koszty materiałowe, mogą powstawać okoliczności sprzyjające marnotrawstwu a nawet — jak to wykazano — ujemne ich działanie może sięgać w dziedzinę rozliczeń i tam powodować zakłócenia.

Daje to wyraźny asumpt do stawiania przedsiębiorstwom odpowiednich wymagań ze strony Banku co do podjęcia przez nie kroków zmierzających do poprawy warunków składowania i wiążących się z tym kwestii. Stały i konsekwentny nacisk aparatu bankowego, wywierany w tym kierunku na poszczególne przedsiębiorstwa — kredytobiorców, wpłynie niewątpliwie korzystnie, nawet niezależnie od ewentualnego podjęcia decyzji w tym zakresie przez odpowiednie resorty, na poprawę w tej dziedzinie w skali krajowej.

Znajomość istniejącego stanu aktualnego w zakresie magazynowania na podstawie badań bezpośrednich lub materiału fotograficznego może i powinna być również wykorzystana przy okazji uczestniczenia przedstawicieli Banku w dyskusjach nad założeniami inwestycyjnymi na lata 1961 — 1965.

Zagadnienie magazynowania zostało w tym ujęciu ograniczone do przedsiębiorstw przemysłowych, w których, jak się można było spodziewać, wpływy warunków składowania na działalność przedsiębiorstw są najbardziej złożone. Najprawdopodobniej jednak równie poważne zaniedbania ujawniłyby się na podstawie przeprowadzenia badań z tego zakresu i w innych działach gospodarki narodowej, a przede wszystkim w handlu, w rolnictwie i budownictwie, gdzie występuje ponadto wiele specyficznych kwestii stosunkowo słabiej znanych niż ma to miejsce w odniesieniu do przemysłu.

M. Osiecki

ZAGROŻONA POZYCJA DOLARA STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Wśród krajów antyhitlerowskiej koalicji z okresu drugiej wojny światowej Stany Zjednoczone były wyjątkowym partnerem z tego względu, że nie tylko nie doznały żadnych zniszczeń wojennych, które w innych krajach, szczególnie w Związku Radzieckim i Polsce pochłonęły tak pokaźną część majątku narodowego, ale wprost przeciwnie zdołały w czasie wojny i dzięki niej rozbudować i wzmocnić swój potencjał gospodarczy. Stany Zjednoczone, wykorzystując te sprzyjające okoliczności, stały się w pierwszych latach po wojnie głównym dostawcą towarów dla krajów zniszczonych gospodarczo przez wojnę. W dziedzinie pieniężnej rozwój ten znalazł wyraz w znac-

nym dopływie złota do Stanów Zjednoczonych, którego zapas w jesieni 1949 roku doszedł do najwyższego stanu — 24,4 miliarda dolarów, stanowiąc dwie trzecie zapasów monetarnych całego świata kapitalistycznego.

Dzięki tym czynnikom dolar Stanów Zjednoczonych wzmocnił swą rolę przodującą waluty świata kapitalistycznego, co doprowadziło do tego, że kapitaliści zagraniczni coraz to większą część rezerw pieniężnych umieszczali w tej walucie. Bardzo istotne znaczenie miała przy tym polityka niemal wszystkich kapitalistycznych banków centralnych, które

w dolarach lokowały część — i to nieraz bardzo pokąźną część — swych rezerw przeznaczonych na pokrywanie deficytów bilansów płatniczych. Przyjmowanie tego rodzaju lokat powodowało niemal nieprzerwany wzrost zadłużenia Stanów Zjednoczonych wobec zagranicy, i to zadłużenia niebezpiecznego z tego względu, że lokaty są bezterminowe, a zatem mogą być w każdej chwili z rynku amerykańskiego wycofane.

W tym pozornie — jak się okazało — przejściowo pomyślnym dla Stanów Zjednoczonych układzie zarysowały się w ubiegłych dwóch latach objawy ujemne, które spowodowały, że dolar z waluty „najpewniejszej” stał się walutą o „której się mówi”, i której podstawy oraz przyszłe losy są przedmiotem coraz to częstszych dyskusji i obaw.

Głównym powodem tej zmiany jest pogorszenie się bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych, wskazującego rosnące deficyty i powodującego znaczny odpływ złota, którego zapas w październiku 1960 roku spadł poniżej 18,5 miliarda dolarów, stanowiąc już tylko około 45% zapasów świata kapitalistycznego. Zmiany te wzbudziły narastające zaniepokojenie o dalsze losy dolara, które doszło do niemal panicznych rozmiarów, gdy w październiku 1960 roku cena złota na rynku londyńskim wzrosła przejściowo do 40 dolarów za uncję, to jest do poziomu o kilkanaście procent wyższego od parytetu. Tak znaczne odchylenie od ceny urzędowej spotęgowało obawę, że ta zniżka wartości dolara w stosunku do złota może prędzej czy później doprowadzić do jego faktycznej i ustawowej dewaluacji.

Powody jakie doprowadziły do tego stanu rzeczy są liczne i różnorodne, a wobec dotychczasowej roli dolara w świecie zasługują na rozpatrzenie. Powody te można podzielić na powody natury strukturalnej, koniunkturalnej, politycznej i technicznej.

Podstawowym objawem **strukturalnym** są zmiany, jakie w ciągu ubiegłych kilku lat zaszły w bilansie płatniczym Stanów Zjednoczonych. Charakterystyczną cechą tego bilansu w okresie międzywojennym, a w zwiększonych rozmiarach w pierwszym dziesięcioleciu po wojnie, było znaczne dodatnie saldo płatności bieżących (z tytułu nadwyżki obrotu towarowego i niektórych usług), dające możliwość uprawiania w dużych rozmiarach eksportu kapitałów, zarówno ze strony kapitalistów prywatnych jak i ze strony rządu, pod postacią pożyczek i bezwrotnych świadczeń na rzecz zagranicy. Pomijając polityczną stronę zagadnienia można stwierdzić, że szeroki strumień tego eksportu kapitałów był pod względem technicznym jednym ze środków usuwających istniejący na świecie brak dolarów (tzw. dolar gap) i stwarzających warunki dla równowagi obrotów płatniczych w obrębie obozu kapitalistycznego.

Ten stan rzeczy w ostatnich latach zaczął ulegać zmianom i przesunięciom, wbrew poglądom niektórych ekonomistów, uważających go za objaw o charakterze stałym i strukturalnym. Główne pozycje bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych przedstawiały się następująco (w miliardach dolarów¹⁾);

	Rok 1954—1955 przeciętnie rocznie	Rok 1958	Rok 1959
bilans handlowy:			
* eksport	13,5	16,2	16,2
import	10,9	12,9	15,3
saldo	+ 2,6	+ 3,3	+ 0,9
bilans usług*)			
saldo pozycji bieżących	— 1,3	— 1,7	— 1,8
obróć kapitałowy:	+ 1,3	+ 1,6	— 0,9
lokaty prywatne	1,4	2,8	2,1
pożyczki rządowe	0,1	1,0	0,4
świadczenia bez- zwrotne	1,8	1,6	1,6
razem ruch kapitałów	— 3,3	— 5,4	— 4,1
*) w tym usługi i do- stawy wojskowe		— 2,5	— 2,0

Jak widać nadwyżka bilansu handlowego spadła w roku 1959 bardzo poważnie. Zdolność produkcyjna przemysłu Europy zachodniej oraz Japonii (krajów odbudowanych w dużym stopniu właśnie dzięki pomocy ze strony Stanów Zjednoczonych) zaczęła występować jako coraz to groźniejszy konkurent przemysłu amerykańskiego. W roku 1960 bilans handlowy uległ wprawdzie pewnej poprawie, tym niemniej poprzednia przewaga zdolności konkurencyjnej Stanów Zjednoczonych zarówno pod względem cen jak i terminów dostaw jest zachwiana.

Drugą pozycją bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych o dużym znaczeniu są obciążenia wynikające z imperialistycznej polityki wojskowej, a mianowicie wydatki na utrzymanie baz i wojsk obcych krajach. Wydatki te w roku 1958 doszły do ogromnej kwoty 2,5 miliarda dolarów, a w roku 1959 zostały prowizorycznie wykazane w kwocie dwóch miliardów dolarów. Znaczna część tych świadczeń płynie do Niemieckiej Republiki Federalnej, stanowiąc bardzo istotne źródło wzrostu rezerw kruszcwo-dewizowych tego kraju.

Przy takim kierunku rozwoju bieżących pozycji bilansu płatniczego pozostawały coraz to mniejsze nadwyżki dla uprawianego od wielu lat ekspansywnego eksportu kapitałów, zarówno prywatnych jak i państwowych. A skoro ze względów politycznych odpływ ten nie został zahamowany, doprowadziło to z konieczności do bardzo wielkiego ujemnego salda całego bilansu płatniczego, obliczanego w roku 1958 na 3,5 miliarda dolarów, w roku 1959 na 3,8 miliarda dolarów i ocenianego za rok 1960 na około 3 miliardy dolarów.

Do przytoczonych zmian strukturalnych bilansu płatniczego doszły w roku 1960 powody natury **koniunkturalnej**, wynikające z odmiennego kształtowania się wewnętrznej koniunktury gospodarczej w Stanach Zjednoczonych z jednej, a w Europie zachodniej z drugiej strony. Przodujące państwa Europy zachodniej znalazły się w roku 1960 w szczytowej fazie wysokiego stanu produkcji i zatrudnienia. W celu przeciwdziałania „przeprzaniu” koniunktury banki centralne tych krajów zastosowały zwykły środek polityki bankowej i podniosły stopę procentową w czerwcu 1960 roku do stosunkowo wysokiego poziomu: w Niemieckiej Republice Federalnej do 5%, w Wielkiej Brytanii do 6%. Tymczasem w Sta-

1) Federal Reserve Bulletin, marzec 1960 rok, strona 258.

nach Zjednoczonych rozwój był odmienny, koniunktura zaczęła słabnąć, z czego władze monetarne wyciągnęły wniosek, że należy obniżyć stopę procentową, która w czerwcu 1960 roku spadła do 3,5%, a w sierpniu do 3%. Posunięcia te, podyktowane z obu stron względami na koniunkturę wewnętrznokrajową, wytworzyły różnicę poziomów stopy procentowej w rozmiarach zachęcających do przenoszenia lotnego, gorącego pieniądza ze Stanów Zjednoczonych do Europy. Arbitraż ten, wykorzystywany w dużych rozmiarach, ocenianych na setki milionów dolarów, stworzył w roku 1960 dodatkowy powód odpływu złota ze Stanów Zjednoczonych.

Wymienione czynniki znalazły wyraz w dwóch pozycjach charakteryzujących rozwój bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych — w spadku zapasu złota i we wzroście krótkoterminowego zadłużenia Stanów Zjednoczonych z tytułu należności dolarowych, posiadanych w bankach amerykańskich przez wierzycieli zagranicznych, wśród których dominującą rolę grają zagraniczne banki centralne i inne oficjalne instytucje walutowe. Zmiany te były następujące (w miliardach dolarów):

	Grudzień 1957 roku	Grudzień 1958 roku	Grudzień 1959 roku	Lipiec 1960 roku
Zapas złota .	22,8	20,6	19,5	19,2
Zobowiązania	15,2	16,2	19,3	20,7
Saldo . . .	+ 7,6	+ 4,4	+ 0,2	- 1,5

W drugiej połowie 1960 roku nastąpiło jeszcze dalsze pogorszenie i rozwój wydarzeń doprowadził do tego, że zobowiązania krótkoterminowe Stanów Zjednoczonych są wyższe od ich zapasu złota. Sytuację pogarsza jeszcze i ta okoliczność, że w myśl obowiązujących ustaw zapas złota musi służyć jako pokrycie obiegu biletów i innych zobowiązań banków federalnych w stosunku 25%, co w obecnym stanie blokuje około 12 miliardów dolarów. Jako rezerwa, która może służyć na pokrycie deficytu bilansu płatniczego pozostaje przeto już tylko około 6 miliardów dolarów.

Cyfry powyższe, a szczególnie dane, ogłaszane co tydzień, o odpływie złota, wzbudziły coraz to większe zaniepokojenie. A gdy dyskusje na temat ekonomicznych powodów osłabienia pozycji dolara nabrały coraz to szerszego zasięgu, dołączyły się do nich obawy natury politycznej, dolewające przysłowiowej oliwy do ognia. Są one dwojakiego rodzaju:

Wzrastające napięcie polityczne w stosunkach międzynarodowych spowodowało obawy co do możliwości zaburzeń walutowych i znalazło wyraz w ucieczce do złota ze strony szczególnie tchórzliwych kapitalistów, nie wyłączając kapitalistów amerykańskich. Do tego doszedł czynnik wewnętrzno-amerykański, związany z okresem wyboru prezydenta. Wiadomo, że w wymianie poglądów na temat ogólnych wytycznych polityki pieniężnej partia demokratyczna wysuwa tezę, że polityka ta powinna przede wszystkim dążyć do zapewnienia pełnego zatrudnienia i wzrostu potencjału gospodarczego, nawet gdyby to miało być uzyskane kosztem pewnego spadku siły nabywczej dolara. Ta sama partia jest zwolennikiem „nakręcania koniunktury” w razie

pogłębiającej się recesji przez wzmożone wydatki budżetowe, nawet gdyby to miało prowadzić do deficytów budżetowych. Rozpowszechniły się przeto obawy, że w razie zwycięstwa demokratów realizacja takiej polityki stworzyłaby przesłanki mogące sprzyjać dewaluacji dolara lub dewaluację tę przyspieszyć.

Te, drżące od pewnego czasu, obawy wyładowały się w drugiej połowie października w formie wzmożonego popytu na złoto na jedynym wolnym rynku złota o zasięgu światowym, to jest w Londynie. Atak ten nie został odparty przez amerykańskie władze monetarne. Władze te sprzedają wprawdzie złoto — w myśl ustawy z roku 1934 — po stałej cenie 35 dolarów za uncję, lecz spełniają ten obowiązek tylko w stosunku do zagranicznych banków centralnych, innych podobnych organów rządowych oraz instytucji międzynarodowych, i to tylko dla zaspokojenia „uzasadnionych celów pieniężnych”. Ponieważ zapotrzebowanie na złoto na rynku londyńskim zdaniem władz amerykańskich nie odpowiadało tej formule (której istotne znaczenie nie zostało zresztą nigdy sprecyzowane i jest dość niejasne), władze amerykańskie nie zaspokajały popytu na złoto na rynku londyńskim i wstrzymywały się od interwencji, jakiej w podobnych atakach na funt szterling nieraz skutecznie dokonywał Bank Angielski.

Dla zrozumienia technicznej strony zagadnienia należy wyjaśnić dlaczego l o n d y ŋ s k i rynek złota ma decydujące znaczenie dla omawianego problemu d o l a r a Stanów Zjednoczonych. Otóż rynek ten, otwarty ponownie w roku 1954 po piętnastoletniej przerwie, jest dostępny tylko dla obcokrajowców dewizowych, którzy mogą na nim nabywać złoto za wymienialne waluty zagraniczne (oraz za tak zwane „wolne funty sterlingi”, pochodzące ze sprzedaży walut zagranicznych), co w praktyce oznacza nabywanie złota za dolary Stanów Zjednoczonych. Cena złota jest wprawdzie określana w funtach, jednak faktycznie od razu przeliczana na dolary.

W ten sposób odchylenie londyńskiej ceny od ustawowego parytetu odzwierciedla przede wszystkim zmianę ceny złota w stosunku do dolara. Od roku 1954 wahania ceny złota na rynku londyńskim utrzymywały się na ogół w niewielkich rozmiarach, nie przekraczających pół procentu od parytetu i dopiero gwałtowny popyt na złoto w drugiej połowie października — przy niedostatecznym zaopiarowaniu — doprowadził do ceny dochodzącej przejściowo do kilkunastu procentów powyżej parytetu.

Bierność amerykańskich władz monetarnych, które nie zdecydowały się na wystąpienie w Londynie z zaopiarowaniem złota i dopuściły do powstania tak pokaźnego odchylenia, stała się przedmiotem krytyki z wielu stron, uważających, że za pomocą stosunkowo niewielkich ilości złota można było zapobiec objawom, które w pewnych chwilach nabrały cechy panicznej ucieczki od dolara.

Wobec braku interwencji w Londynie ze strony amerykańskiej powstały zatem dwie odrębne ceny złota:

— „oficjalna”, w Nowym Jorku, gdzie zagraniczne banki centralne mogą nabywać w banku federalnym złoto po stałej cenie — 35 dolarów za uncję

(z tego uprawnienia większość banków centralnych w krytycznym okresie w październiku nie korzystała, nie chcąc powiększać kłopotów amerykańskich władz monetarnych);

— „prywatna”, na rynku londyńskim, gdzie cena złota w stosunku do dolara kształtuje się swobodnie pod wpływem popytu (pochodzącego ze strony prywatnych banków, przedsiębiorstw i kapitalistów Europy oraz bliskiego i dalekiego Wschodu) i podaży (głównie ze strony Banku Angielskiego, ofiarującego złoto z produkcji Południowej Afryki). W październiku zwiększony popyt pochodził ponadto z samych Stanów Zjednoczonych, gdzie nie wolno wprowadzić na miejsce nabywać ani posiadać złota monetarnego, gdzie jednak níc nie stoi na przeszkodzie, aby obywatele amerykańscy zaopatrywali się w nie za granicą*).

Dla pełniejszego scharakteryzowania międzynarodowej sytuacji walutowej dodać należy, że gdy pozycja walutowa Stanów Zjednoczonych uległa tak wybitnemu pogorszeniu, nastąpiła bardzo istotna poprawa pozycji wielu innych krajów. Jest to objaw naturalny, skoro deficyt płatniczy jednego kraju (lub grupy krajów) musi znaleźć odbicie w nadwyżkach bilansu innych krajów.

W omawianym okresie ostatnich paru lat krajami, których pozycja walutowa i zapas kruszcowo-dewizowy wykazuje bardzo znaczną poprawę, są kraje Europy zachodniej (w pierwszym rządzie NRF, Włochy, Francja) oraz Japonia, a więc kraje, które swą odbudowę gospodarczą po wojnie zawdzięczają w dużym stopniu właśnie pomocy udzielonej im przez Stany Zjednoczone. Największy przyrost zapasów kruszcowo-dewizowych wykazuje ostatnio Niemiecka Republika Federalna, w której zapasy te wzrosły z 24,3 miliarda marek w końcu roku 1959 do przeszło 30 miliardów marek w jesieni 1960 roku. Pozycja walutowa Francji poprawiła się w ciągu dwóch lat od reformy walutowej z końca 1958 roku, około 2,5 miliarda dolarów. Włochy podwoiły w krótkim czasie stan swych rezerw, doprowadzając je do około 3 miliardów dolarów, czyli do poziomu odpowiadającego rezerwom Wielkiej Brytanii.

Tak znaczne przesunięcia rezerw kruszcowo-dewizowych ze Stanów Zjednoczonych do Europy Zachodniej są odzwierciedleniem zmian zachodzących w relatywnym wzroście ogólnego rozwoju gospodarczego omawianych grup państw, a w pierwszym rzędzie objawu, że tempo wzrostu produkcji w Europie zachodniej było w ostatnich latach większe niż w Stanach Zjednoczonych. Taki stan rzeczy doprowadził w dziedzinie bilansów płatniczych do sytuacji, którą nazwano „fundamentalnym brakiem równowagi” w obrotach międzynarodowych, wzbudzając zaniepokojenie wśród władz monetarnych państw kapitalistycznych. Toteż objawy te — a w szczególności nadmierna akumulacja złota i dewiz przez Niemiecką Republikę Federalną — stały się przedmiotem ożywionej wymiany poglądów na ostatnim dorocznym zebraniu Rady Gubernatorów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, w którym brali udział ministrowie finansów oraz prezesi banków centralnych niemal wszystkich państw członkowskich. Ograniczając się na tym miejscu do oma-

wianego tematu pozycji dolara można stwierdzić, na podstawie dyskusji na tym zebraniu oraz głosów w publikacjach fachowych, że przed światem kapitalistycznym stanęło pytanie: czy stan bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych jest chorobą nadającą się do leczenia organicznymi środkami, czy też wymagać będzie chirurgicznego zabiegu — dewaluacji dolara?

Leczenie choroby u źródła wymagałoby, zdaniem ekonomistów amerykańskich, przede wszystkim prowadzenia zdrowej wewnętrznej polityki finansowej, która zapobiegałaby inflacyjnej spirali cen i płac (a co najmniej, aby ta inflacja postępowała w wolniejszym tempie niż u konkurentów), i która zapewniałaby szybki rozwój produkcji, pozostawiający, po zaspokojeniu rynku wewnętrznego, dostateczną nadwyżkę na eksport. Dalsze zalecane środki kładą nacisk na konieczność wzmożenia wysiłku eksportowego przez cały amerykański business, który przez konkurencyjne ceny i warunki dostaw zdołałby przeciwstawić się rosnącej konkurencji przemysłu Europy zachodniej i Japonii.

Bilans handlowy Stanów Zjednoczonych w roku 1960 kształtował się wprowadzić korzystniej niż w roku 1959, trudno jednak na razie ocenić czy poprawa ta okaże się trwała bez zastosowania środków natury administracyjnej, które wprowadziłyby zasadnicze zmiany do polityki handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych. W wytworzonej sytuacji odrodzić się bowiem mogą w Stanach Zjednoczonych prądy protekcyjnistyczne, domagające się, dla poprawy bilansu handlowego, przywrócenia zwiększonej ochrony celnej dla produkcji monopolu amerykańskich.

W zakresie eksportu kapitałów stan bilansu płatniczego wymagałby znacznego ich zmniejszenia, a w szczególności ograniczenia świadczeń rządowych dla zagranicy. Postulat ten napotyka oczywiście na sprzeciw natury politycznej, gdyż realizacja jego doprowadziłaby do osłabienia pozycji i wpływów Stanów Zjednoczonych w świecie. Toteż nadaje mu się formę apelu do innych państw — szczególnie do Niemieckiej Republiki Federalnej — o większy współudział w niesieniu pomocy finansowej krajom gospodarczo zacofanym. Jeszcze większe znaczenie o charakterze politycznym i wojskowym miałyby zmniejszenie ogromnych wydatków na utrzymanie amerykańskich baz i wojsk za granicą. Ponieważ główna część tych wydatków płynie do Niemieckiej Republiki Federalnej, istnieje zamiar rozpatrzenia tego zagadnienia, tak doniosłego dla bilansów płatniczych obu państw, w ramach organizacji północnoatlantyckiej, a więc w płaszczyźnie polityczno-militarnej.

Z przytoczonych przykładów wynika bardzo istotny wniosek nie tylko o gospodarczym, ale i o politycznym znaczeniu. Okazuje się, że dla przywrócenia równowagi bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych nie wystarczą środki natury gospodarczej, lecz że osiągnięcie tego celu wymagałoby zasadniczego przestawienia polityki tego kraju, a w szczególności zaniechania tak kosztownej ekspansji imperialistycznej, obciążającej bilans płatniczy ogromnymi wydatkami na zbrojenia i utrzymanie baz wojskowych w krajach obcych.

Odejście od tej linii oznaczałoby oczywiście przesunięcie sił na szachownicy polityki światowej. Oka-

*) Dopiero w połowie stycznia 1961 roku rząd Stanów Zjednoczonych wydał zarządzenie zakazujące swoim obywatelom nabywania i posiadania złota za granicą.

zało się przy tym, że Stany Zjednoczone, które po drugiej wojnie światowej były głównym — przez pewien czas niemal jedynym — źródłem zasilającym kapitałami inne kraje, znalazły się po raz pierwszy w sytuacji, w której muszą zabiegać o współdziałanie i pomoc zagranicy. Bardzo charakterystyczna jest pod tym względem podróż amerykańskiego sekretarza skarbu oraz innych przedstawicieli administracji amerykańskiej do Bonn, w celu rozpatrzenia projektów, które mogłyby odciążyć bilans płatniczy Stanów Zjednoczonych.

W ramach tych zagadnień również ważne znaczenie będzie miało stanowisko Niemieckiego Banku Federalnego (posiadającego około dwóch miliardów dolarów lokat w Stanach Zjednoczonych) oraz innych banków centralnych, które stają przed dylematem: czy mogą nadal — niemal w nieskończoność — lokować swe rezerwy dewizowe w dolarach, czy też raczej przystąpić do stopniowej zmiany narastających oraz już posiadanych należności dolarowych na złoto, zanim nie będzie za późno.

Jakakolwiek będzie polityka amerykańska i jakiegokolwiek stanowisko zajmą banki centralne innych krajów, jako główni wierzyciele Stanów Zjednoczonych, przywrócenie równowagi bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych za pomocą organicznych środków gospodarczych wymagać będzie dłuższego okresu czasu. W celu doprowadzenia, w międzyczasie, do uspokojenia zachwianej opinii, zarówno krajowej jak i międzynarodowej i zdobycia większego zaufania do zapewnień władz amerykańskich o nienaruszalności obecnego parytetu dolara, zalecane są różne zarządzenia natury administracyjnej lub ustawowej, jak na przykład:

— zniesienie przepisu o zabezpieczeniu wewnętrznego obiegu pieniężnego przez zapas złota, dzięki czemu zapas posiadany służyłby w całości do zapewnienia zewnętrznej wymiennalności dolara,

— udzielenie zagranicznym bankom centralnym „klauzuli złota”, to jest wiążącego zobowiązania, że za posiadane należności dolarowe będą mogły nabywać złoto według ceny obowiązującej obecnie, bez względu na mogące nastąpić zmiany parytetu.

Projekty idące w tym kierunku wysunięte zostały już przed pewnym czasem²⁾, jednak spotkały się ze sprzeciwem ze strony urzędowej, natomiast niektóre prywatne wypowiedzi³⁾ odnoszą się do nich raczej przychylnie.

Każde takie posunięcie stanowiłoby bardzo istotne odchylenie od zasad tradycyjnej amerykańskiej

polityki pieniężnej. Najbliższe miesiące pokażą czy władze amerykańskie pod nowym kierownictwem zdołają odpowiednimi środkami gospodarczymi, administracyjnymi i politycznymi rozproszyć chmury, jakie nagromadziły się nad dolarem i przywrócić równowagę bilansu płatniczego. Wydaje się, że rozwiązanie tego nader trudnego zadania zależeć będzie od tego czy względy natury czysto gospodarczej uzyskają przewagę nad politycznymi motywami utrzymania, czy nawet potęgowania kosztownej ekspansji militarnej.

Doświadczenia lat ubiegłych wykazały bowiem, że nawet tak bogaty kraj jak Stany Zjednoczone nie dysponuje nieograniczonymi środkami i doszedł do punktu, w którym musi swe dotychczas nie hamowane aspiracje dostosować do swych, nadal wprawdzie jeszcze pokaźnych, jednak ograniczonych możliwości.

Niezależnie jednak od przyszłej polityki pieniężnej Stanów Zjednoczonych wydarzenia ubiegłych paru lat, znajdujące ostatecznie wyraz w zaniepokojeniu o losy dolara, uwypukliły z pełną jaskrawością zasadniczy problem walutowy, zarysowujący się w świecie kapitalistycznym. Ujawniły one bowiem fundamentalną sprzeczność, wynikającą z tego, że znaczna część rezerw służących do regulowania międzynarodowych obrotów płatniczych ulokowana jest w walucie określonego kraju (w danym przypadku Stanów Zjednoczonych) i tym samym podlega wszelkim niebezpieczeństwom wynikającym z polityki tego kraju, a więc jego ustawom (które mogą należności te zablokować) oraz jego polityce pieniężno-kredytowej (która może wpływać na zmianę ich siły nabywczej).

Obecna sytuacja dolara, jako waluty światowej, przypomina sytuację funta sterlinga, który przed rokiem 1931 pełnił podobne funkcje waluty światowej i którego załamanie w owym roku spowodowało ogromne straty dla innych banków centralnych i doprowadziło niemal do całkowitej likwidacji systemu waluty dewizowo złotej, polegającego na utrzymaniu przez banki centralne dużych rezerw w formie dewiz. Coraz większego znaczenia nabiera przeto postulat odebrania dolarowi jego pozycji światowej waluty rezerwowej i znalezienia sposobów umiędzynarodowienia rezerw dewizowych.

Bez względu na to jakie będą posunięcia rządu Stanów Zjednoczonych⁴⁾ należy liczyć się z tym, że problem zagrożenia parytetu dolara oraz jego pozycji międzynarodowej został postawiony i że będzie przez długi jeszcze czas powodem dyskusji i kierowników banków centralnych świata kapitalistycznego.

Z. Karpiński

²⁾ między innymi w amerykańskim kwartalniku *Foreign Affairs* z kwietnia 1960 roku, strona 442.

³⁾ na przykład miesięczny biuletyn *First National City Bank of New York* z listopada 1960 roku.

⁴⁾ Artykuł napisany został w pierwszej połowie listopada 1960 roku, przed ogłoszeniem przez Stany Zjednoczone programu mającego przyczynić się do poprawy bilansu płatniczego.

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Niektóre spostrzeżenia w zakresie organizacji aparatu Niemieckiego Banku Biletowego

Zarządzanie i kontrola wewnętrzna

W systemie bankowym Niemieckiej Republiki Demokratycznej bankiem centralnym jest Niemiecki Bank Biletowy (Deutsche Notenbank), w skrócie zwany dalej Notenbankiem. Rozpatrując system zarządzania w Notenbanku należy najpierw zapoznać się z jego strukturą i podziałem zadań pomiędzy poszczególne jednostki organizacyjne i komórki. Zagadnienia te przedstawiono już w artykule S. Wilczyńskiego, zamieszczonym w Wiadomościach NBP¹⁾. Dla przypomnienia ich i częściowego uzupełnienia należy zwrócić uwagę na następujące momenty.

Centrala dzieli się na sześć zespołów komórek. Każdy zespół obejmuje pewną ilość samodzielnych wydziałów lub jeden departament²⁾ podzielony na wydziały³⁾ i oprócz tego pewną ilość wydziałów samodzielnych. Zespołami kierują członkowie zarządu banku, których również jest sześciu.

Połowa zespołów (pierwszy, drugi i trzeci) obejmuje wydziały samodzielne, których kierownicy są podporządkowani bezpośrednio właściwemu członkowi zarządu.

Zespół pierwszy obejmuje wydziały:

- planowania i koordynacji (koordynacja tylko w zakresie podstawowych zagadnień systemowych oraz planowania kredytowego i kasowego, realizacją których zajmują się branżowe wydziały kredytowania wchodzące w skład zespołu drugiego i trzeciego)
- statystyki (ekonomicznej),
- prasowy (redakcja wewnętrznego pisma banku i biblioteka),
- archiwum.

Zespoły drugi i trzeci składają się z sześciu branżowych wydziałów kredytów. Działalność wszystkich wspomnianych zespołów obejmuje więc ekonomiczną dziedzinę pracy centrali Notenbanku.

W skład zespołu czwartego wchodzi:

- departament zagraniczny z dziesięcioma wydziałami,
- trzy wydziały samodzielne dla spraw z zakresu ekonomiki operacji zagranicznych, umów i korespondencji.

Zespół piąty obejmuje departament, który można nazwać departamentem organizacji i gospodarki wewnętrznej oraz samodzielny wydział emisyjny o zakresie zadań odpowiadającym zasadniczo zadaniom Skarbcza Emisyjnego w Centrali Narodowego Banku Polskiego. W skład departamentu organizacji i gospodarki wewnętrznej wchodzi następujące wydziały:

— organizacji (zagadnienia i przepisy całokształtu organizacji i techniki pracy, także w zakresie obsługi budżetu państwa i operacji kasowych),

— księgowości bilansowej i kontroli wewnętrznej (zagadnienia planu finansowego banku, zasad księgowości, kontroli dokumentalnej oraz zestawianie bilansów),

— gospodarki wewnętrznej i zaopatrzenia (zadania departamentu administracyjno-gospodarczego NBP),

— obsługi kasowo-rozliczeniowej miasta Berlina (placówka o charakterze oddziału operacyjnego, którego zakres pracy można porównać z zakresem pracy V Oddziału Miejskiego NBP w Warszawie).

Zespół szósty obejmuje departament kontroli i rewizji z dwoma wydziałami i z pięcioma terenowymi grupami kontrolnymi w większych miastach. Ponadto w zespole tym, podporządkowanym bezpośrednio prezydentowi banku, znajdują się samodzielne wydziały dla obsługi technicznej zarządu, spraw kadrowych i szkolenia oraz spraw prawnych.

Jak widzimy największe różnice w porównaniu z organizacją Centrali NBP występują w zespole piątym. Niewątpliwie z powyższego nie można zbyt pochopnie wyciągać wniosków co do celowości takiej lub innej struktury organizacyjnej i podziału zadań w którymś z banków. Organizacja wspomnianego zespołu szczególnie jednak uwypukla cechę charakterystyczną także w organizacji innych zespołów centrali Notenbanku. Cechą tą jest **łączenie pokrewnych zadań** w jednej komórce organizacyjnej lub w kilku komórkach podporządkowanych temu samemu kierownikowi, co **pozwala maksymalnie ograniczyć potrzebę koordynacji** międzykomórkowej w wyniku automatycznego wykonywania jej już na niższych lub średnich szczeblach kierowniczych. Przyjęcie tej zasady i zrealizowanie jej w praktyce pozwoliło na faktyczną decentralizację uprawnień zarządu i **przekazanie szerokich uprawnień decydowania kierownikom niższych komórek organizacyjnych aż do szczebla naczelnika wydziału (kierownika sektora) włącznie.**

W wyniku powyższego osiągnięto możliwie optymalne odciążenie prezydenta i członków zarządu od konieczności zajmowania się sprawami mniejszej wagi. W praktyce wygląda to następująco:

a) prezydent podpisuje tylko stosunkowo nieliczne zarządzenia o charakterze podstawowych wytycznych dla wykonania politycznych i ekonomicznych zadań Notenbanku (np. zasady kredytowania i kontroli poszczególnych gałęzi gospodarczych, przepisy podstawowe regulowania obiegu pieniężnego) bądź takie, które posiadają podstawowe znaczenie dla organizacji banku (np. przepisy regulujące odpowiedzialność pracowników, uprawnienia kierowników w poszczególnych organach banku, formy zarządzeń, wynagrodzenia);

b) członkowie zarządu w zakresie zadań podporządkowanych im zespołów podpisują zarządzenia

1) S. Wilczyński — „System bankowy i kredytowy w NRD”, „Wiadomości NBP” Nr 10/60.

2) W strukturze Centrali Notenbanku „Abteilung” odpowiada w przybliżeniu naszemu departamentowi.

3) jak wyżej — „Sektor” w ramach departamentu lub poza departamentem, jako komórkę niższego rzędu, nazywamy wydziałem. Sektory czyli wydziały są również podstawowymi komórkami organizacyjnymi w dyrekcjach okręgowych i oddziałach. Rozróżnianie wydziałów i sektorów przez S. Wilczyńskiego nie wydaje się słuszne.

mające przeważnie formę instrukcji bankowych, regulujące całość pracy banku w poszczególnych dziedzinach. Zarządzenia te opierają się bądź o wytyczne ustalone przez prezydenta, bądź o państwowe normy prawne (np. przepisy kredytowania przemysłu, instrukcja o księgowości lub przepisy o poszczególnych formach i trybie rozliczeń);

c) większość zarządzeń organizacyjnych i operacyjnych, niezbędnych dla wykonania wytycznych prezydenta i instrukcji zarządu, podpisują dyrektorzy właściwych departamentów w zakresie zadań podporządkowanych im komórek. W wielu przypadkach zarządzenia takie podpisują także naczelnicy wydziałów (kierownicy sektorów). Szczególnie odnosi się to do zarządzeń regulujących poszczególne zagadnienia operacyjne i administracyjno-gospodarcze.

W związku z powyższym czytelnik może mieć wątpliwości czy w wyniku wydawania zarządzeń Notenbanku przez różne wydziały, departamenty i zespoły w centrali nie powstają trudności w kompletowaniu zarządzeń, w prowadzeniu zbiorów zarządzeń i w ogóle w zakresie koordynacji zarządzeń? Wątpliwości co do tego ostatniego powinny rozwiązać się, gdy przyjrzymy się dokładniej opisanemu na wstępie podziałowi pracy w centrali. Podział ten bowiem przez koncentrację wiążących się zagadnień w jednej komórce lub w odpowiednim zespole komórek powoduje, iż koordynację przeprowadza automatycznie kierownik przy podpisywaniu decyzji — bez potrzeby porozumiewania się z innymi komórkami i odsyłania sprawy do rozpatrzenia przez zarząd.

Porządek zaś w zakresie kompletowania zbiorów zarządzeń i ewidencji ich zapewnia następujący system: całość zagadnień dotyczących pracy banku podzielono na dziesięć podstawowych klas. Każda klasa dzieli się według systemu dziesiętnego na pozycje, a te z kolei na hasła i podhasła. Na przykład:

Klasa	0	— kierownictwo
Pozycja	01	— ogólne wytyczne pracy
Hasło	013	— porządek pracy
Podhasło	0130	— zasady podpisywania
Podhasło	0131	— czas pracy
Podhasło	0132	— bezpieczeństwo pracy
Podhasło	0133	— polecenia służbowe
Podhasło	0134	— plan urlopów
Podhasło	0135	— plan akt

W części nagłówkowej każdego zarządzenia podaje się:

a) pod nazwą banku — numer wydziału opracowującego zarządzenie. Nadmieniamy, że wszystkie wydziały, także wydziały w dyrekcjach okręgowych i w oddziałach, oznaczane są dwucyfrowymi numerami ustalonymi w przepisach regulujących strukturę banku, przy czym numeracja ta wiąże się z numerem właściwego zespołu centrali;

b) pod nazwą miejscowości (z prawej strony u góry zarządzenia) — numer trzy- lub czterocyfrowy hasła lub podhasła i obok (w nawiasie) numer kolejny zarządzeń wydanych w ramach danego hasła;

c) pod datą — numer kolejny wszystkich zarządzeń wydanych w Centrali od początku roku, „la-

many” przez dwie ostatnie cyfry roku (numer ten daje komórka powielająca zarządzenia).

System ten eliminuje potrzebę centralnego prowadzenia w jednej z komórek ewidencji numeracji zarządzeń dla poszczególnych działów czynności i części tych działów a jednocześnie, co wydaje się szczególnie ważne, **eliminuje potrzebę prowadzenia dodatkowych skorowidzów zarządzeń**, jakie są w Narodowym Banku Polskim.

Według tego samego systemu klasyfikacji zbudowany jest plan akt banku.

Wracając do wspomnianego systemu wydawania, klasyfikacji i znakowania zarządzeń zauważyć jeszcze należy, że pozwala on na **ujednolicenie formy wszelkich zarządzeń**. Stosowanie go czyni zbędnym praktykowane w NBP wydawanie przez centralę, obok oficjalnych zarządzeń Prezesa, również wielu zarządzeń w innej formie, na przykład pisma Departamentu Planowania, dotyczące kontroli funduszu płac, pisma głównego księgowego, Departamentu Zagranicznego i innych departamentów, które to pisma praktycznie dla oddziałów w pracy bieżącej są równie ważne jak zarządzenia Prezesa; natomiast ich różna forma zewnętrzna, numeracja i inne szczegóły utrudniają pracownikom orientację w całokształcie przepisów obowiązujących w danej dziedzinie.

We wspomnianym już artykule S. Wilczyńskiego została także przedstawiona struktura dyrekcji okręgowej Notenbanku. Dla ścisłości muszę zaznaczyć, że niesłusznie wprowadza on w strukturze dyrekcji okręgowych sekcje, a sektory tylko w strukturze oddziałów. W jednym i drugim przypadku, jako podstawowa komórka organizacyjna w tych jednostkach występuje sektor, który — podobnie jak sektory w centrali — nazywać będziemy wydziałem. Poza tym w wyniku nieścisłego podania nazw wydziałów i zakresu ich zadań pominięto jedną — moim zdaniem — z najbardziej charakterystycznych cech organizacji aparatu Notenbanku. Mianowicie należy zwrócić uwagę na to, że tak w dyrekcji okręgowej jak i przede wszystkim w każdym oddziale, obok wydziału techniki jest odrębny wydział, którego właściwa pełna nazwa brzmi: **wydział księgowości bilansowej i kontroli wewnętrznej**. Powołanie tego wydziału wyraża **zgodność teorii organizacji z praktyką** w Notenbanku, ponieważ pozwala to na pełną realizację zasady **rozdzielenia wykonawstwa od kontroli**. Wykonawstwo należy do wydziału techniki (i wydziału zagranicznego w kilkunastu oddziałach), który wykonuje operacje rozliczeniowe i kasowe, przeprowadza zapisy na rachunkach klientów i wykonuje prace związane z gospodarką wewnętrzną w oddziale. Wykonuje on więc większość prac należących w Narodowym Banku Polskim do zakresu pracy wydziałów operacyjno-rachunkowych i całość zadań komórek administracyjno-gospodarczych. Natomiast wydział księgowości bilansowej i kontroli wewnętrznej prowadzi dziennik obrotów, księgę główną, zestawia bilanse, przeprowadza kontrolę następną dowodów księgowych, kompletuje je i przechowuje, załatwia wszelkie reklamacje w zakresie operacji bankowych i przeprowadza okresowe kontrole wewnętrzne w zakresie techniki pracy, zgodności stanów gotówkowych i innych, dokumentacji i właściwego ewidencjonowania zaszłości w

oddziale. W porównaniu z organizacją oddziałów Narodowego Banku Polskiego można powiedzieć, że wydział ten spełnia istotne funkcje głównego księgowego.

Miałem możliwość odwiedzenia trzech oddziałów Notenbanku. W oddziale zatrudniającym 25 pracowników na obsadę wydziału księgowości bilansowej i kontroli wewnętrznej przypadało 1,5 etatu; pracownik zatrudniony na pół etatu w tym wydziale, w drugiej części etatu zajęty był przy sporządzaniu maszynopisów w wydziale techniki, co nie stoi w sprzeczności z zasadą rozdziału wykonawstwa operacji i kontroli. W oddziale zatrudniającym 125 pracowników na wydział księgowości i kontroli wewnętrznej przypadało sześć etatów. W oddziale zatrudniającym 460 pracowników w podobnym wydziale pracowało 25 pracowników.

Wyda się, że te i dalsze różnice pomiędzy Notenbankiem a Narodowym Bankiem Polskim w zakresie organizacji kontroli wewnętrznej powinny stać się w Narodowym Banku Polskim przedmiotem wnikliwych studiów organów odpowiedzialnych za należyte funkcjonowanie tej kontroli.

Przepisy okresowej kontroli wewnętrznej w Notenbanku są na ogół podobne do przepisów w Narodowym Banku Polskim. Kontrola okresowa jest więc tam również planowana; przepisy Notenbanku idą jednak dalej, gdyż zawierają centralnie ustalony tak zwany minimalny plan kontroli wewnętrznej, podający odcinki pracy, które powinny być okresowo kontrolowane, częstotliwość ich kontroli oraz wskazujący na niektóre przepisy, z którymi przeprowadzający kontrolę powinien zapoznać się w celu dokładnego sprawdzenia ich przestrzegania. Minimalny plan kontroli może być uzupełniany dodatkowymi zadaniami kontrolnymi przez dyrekcję okręgową i przez dyrektora oddziału; uzupełnienie planu następuje w oparciu o własne decyzje dyrektora i opinie jego organu doradczego, składającego się z aktywu kierowniczego oraz przedstawicieli organizacji partyjnej i związkowej. Dla poszczególnych zadań kontroli okresowej prowadzi się karty kontrolne, na których odnotowuje się daty przeprowadzenia poszczególnych kontroli i krótkie uwagi. Odrębne protokoły z kontroli sporządza się tylko w przypadkach poważniejszych braków lub większej ilości błędów.

Bardzo interesujący dla organizacji kontroli okresowej jest też fakt, że wspomniane przepisy regulują kontrolę wewnętrzną tylko w zakresie techniczno-dokumentalnej i rachunkowej prawidłowości pracy oddziału. Nie dotyczą zaś one zupełnie prac związanych z wykonaniem podstawowych zadań ekonomicznych. Wyda się to słuszne, jeśli przyjmimy, że istotną a nie formalną kontrolę wykonania tych zadań przeprowadzają w praktyce w innym trybie pracownicy kierujący stanowiskami pracy, naczelnicy wydziałów kredytów i dyrektorzy oddziałów, a mianowicie przeważnie w toku analizy propozycji referentów, dotyczących kredytowania przedsiębiorstw, oceny sprawozdań ze stanu finansowego przedsiębiorstw i przy innych podobnych okazjach. Bardzo pożądanym byłoby jednak przedstawienie przez czytelników ich opinii i propozycji w tej sprawie, ponieważ problem przepisów dla kontroli wewnętrznej (bieżącej i okresowej) w komórkach pla-

nistyczno-kredytowych nie został jeszcze w Narodowym Banku Polskim w pełni zbadany.

Wydział księgowości i kontroli wewnętrznej jest w oddziałach Notenbanku organem dyrektora, umożliwiającym mu skuteczną kontrolę operacji i gospodarki własnej oddziału. Wyda się, że dzięki temu dyrektorzy nawet największych, kilkusetosobowych oddziałów nie posiadają stałych zastępców — w przeciwieństwie do naszej organizacji. Przypuszczenie powyższe opieram na tym, że zastępcy dyrektorów w oddziałach NBP w większości pomagają dyrektorom głównie wykonywać nadzór nad pracą wydziałów operacyjno-rachunkowych i komórek administracyjno-gospodarczych. Ponieważ z drugiej strony w większości oddziałów NBP dyrektor nie posiada stałego zastępcy, konsekwencją tego jest obciążenie go wielką ilością obowiązków kontrolnych, których przekazanie głównemu księgowemu nie jest możliwe ze względu na jego bezpośredni udział, zwłaszcza w małych oddziałach, w wykonawstwie operacji.

Etatyzacja zatrudnienia i płac — wydajność pracy

W oddziałach Notenbanku w interesujący sposób normuje się ilość pracowników i wysokość ich wynagrodzeń. Tak zwany „ramowy plan stanowisk” ustala jaką ilość pracowników i w jakich grupach płac może oddział zatrudnić w poszczególnych wydziałach, między innymi na podstawie: ilości i rodzajów obsługiwanych jednostek gospodarczych oraz odległości ich siedzib od siedziby oddziałów, ogólnej ilości prowadzonych rachunków i ilości rachunków przeciętnie codziennie czynnych, rodzajów posiadanych maszyn księgujących, ilości operacji inkasowych, ilości poleceń przelewu i czeków rozrachunkowych, ilości wpłat i wypłat gotówkowych, powierzchni lokali do sprzątnięcia i w zależności od bardzo wielu innych danych.

Każdemu z takich ilościowych lub innych wskaźników odpowiada pewna ilość punktów, od ilości zaś punktów zależy ilość etatów danego wydziału w proporcjonalnie różnych grupach płac. Na przykład przy ilości 1050 punktów wydział ekonomiczny może posiadać: trzy etaty w III grupie płac, jeden etat w IV grupie i pół etatu w V grupie płac (przykład teoretyczny). Ilość stanowisk w wyższych grupach płac zwiększa się odpowiednio do ilości pracowników.

Ramowy plan stanowisk podaje także klucz do ustalania niezbędnych rodzajów i ilości stanowisk tego rodzaju, jak stanowiska kierownicze, stanowiska pracowników pełniących „służbę przy okienku”, stanowiska stenotypistek-sekretarek i inne podobne. Należy wyznać, że w oddziałach Notenbanku pracownicy, wykonujący funkcje naszych pracowników „kontrolujących dyspozycje” (których ilość w Notenbanku oblicza się na podstawie ogólnej ilości rachunków w oddziale, ilości rachunków codziennie czynnych i ilości dokumentów księgowanych, ilości rachunków specjalnych, ilości i rodzajów rachunków jednostek budżetowych) zasadniczo nie odbierają bezpośrednio dyspozycji klientów. Odbiór dyspozycji klientów, kontrola formalna, wydawanie numerków kasowych i inne podobne proste

prace wykonuje pracownik pełniący „służbę przy okienku”, którego można nazwać likwidatorem. Dzięki temu ilość „okienek” jest stosunkowo bardzo mała i jeden likwidator może przyjmować dokumenty dla kilku pracowników kontrolujących, którzy nie muszą zajmować miejsc przy ladzie i dzięki odciążeniu ich od mniej istotnych czynności mogą spokojnie wykonywać swoje najważniejsze funkcje (badanie możliwości wykonania dyspozycji, kontrola zapisów na kartach księgowych). Według przepisów ramowego planu stanowisk ilość likwidatorów ustala się na podstawie ilości pracowników kontrolujących dyspozycje, przy czym obowiązująca norma wynosi: na jeden etat pracownika kontrolującego 0,25 etatu likwidatora.

W każdym wydziale większego oddziału (także w centrali i w dyrekcjach okręgowych) dla prac typu sekretarskiego i dla sporządzania maszynopisów istnieją etaty stenotypistek-maszynistek. Ilość etatów i płace pracowników tej kategorii ustala się według klucza związanego z ilością pracowników „dyktujących” (jeden pracownik równa się jednemu punktowi, a sześć punktów równa się jednemu etatowi stenotypistki) oraz z ogólną ilością stanowisk planowanych w oddziale.

Według przepisów ramowego planu stanowisk każdy oddział co roku — w okresie sporządzania planu kosztów — opracowuje swój własny plan stanowisk. Przy budowie tego planu oddział opiera się na przeciętnych danych z miesięcy: kwiecień, maj, sierpień i wrzesień.

Wskaźniki bowiem i punkty przeliczeniowe w ramowym planie stanowisk ustalano z myślą, że powinny one odpowiadać przeciętnemu stanowisku w oddziałach i powinny uwzględniać różne okoliczności tego rodzaju, jak urlopy, choroby itp. Plan stanowisk określa więc maksymalną ilość etatów i grup plac w oddziale, która nie może być przekroczona lecz może być mniejsza, jeśli wydajność pracy w oddziale zwiększyła się.

Porównanie wydajności pracy w oddziałach Notenbanku z wydajnością pracy w oddziałach Narodowego Banku Polskiego jest bardzo trudne zarówno ze względu na różnice w finansowaniu, kredytowaniu i kontroli bankowej jak i ze względu na różnice w proporcjach ilości jednostek gospodarki uspołecznionej i nie uspołecznionej, różnice w zakresie obowiązków banków przy obsłudze budżetu państwa, różnice w dokumentacji operacji, która w Niemieckiej Republice Demokratycznej na ogół jest prostsza i składa się z mniejszej ilości egzemplarzy poszczególnych dokumentów. Tym niemniej z analizy materiałów udostępnionych przez Notenbank, obrazujących wydajność pracy w tym banku oraz z badań przeprowadzonych w oddziałach tego banku wnosić można, że wydajność pracy jego oddziałów jest wysoka. Dla przykładu podać można, że średnia dzienna (z czterech miesięcy) ilość wpłat i wypłat na jednego kasjera (prowadzącego również primanotę kasową) w kilku oddziałach odwiedzonych przez delegację Narodowego Banku Polskiego wynosiła 162 pozycje przy normach:

- dla kasy wypłat — 120 wypłat
- dla kasy wpłat — 220 wpłat

Średnia zaś ilość dokumentów memoriałowych, przypadająca na jednego pracownika komórek ope-

racyjno-rachunkowych (bez służby kasowej i sortowni) wynosiła 163 dokumenty dziennie.

Pożądane byłoby, aby oddziały Narodowego Banku Polskiego przeprowadziły u siebie odpowiednią analizę i porównały dane te z własną wydajnością.

Dokumentacja, obieg dokumentów i technika pracy w oddziałach Notenbanku w swych podstawowych zasadach są podobne jak w Narodowym Banku Polskim. Różnice istnieją w szczegółach i formach prowadzenia ewidencji oraz wynikają z odmienności systemu rozliczeń międzyoddziałowych i systemu rozliczeń pomiędzy jednostkami gospodarczymi. Dzięki umożliwieniu przedstawicielom Narodowego Banku Polskiego przez władze Notenbanku zapoznania się z tymi różnicami wiele z nich zostało już wykorzystanych dla usprawnienia naszej pracy, a odpowiednie wykorzystanie doświadczeń Notenbanku jest przedmiotem badań Centrali Narodowego Banku Polskiego.

Próby centralizacji księgowości aparatu finansowego

Jak wiadomo ⁴⁾ obok Notenbanku w Niemieckiej Republice Demokratycznej działa wiele innych instytucji kredytowych — państwowych i spółdzielczych. Poza tym w skład aparatu finansowego, podobnie jak w Polsce, wchodzi również wydziały finansowe rad narodowych i placówki zakładu ubezpieczeń. Budowa socjalizmu pociąga za sobą stały wzrost pracy tego aparatu, który to wzrost, zgodnie z decyzją ministra finansów, powinien być osiągnięty przez usprawnienia i mechanizację pracy. Dla opracowania odpowiednich metod wykonania tego niełatwego zadania i realizacji ich powołany został zespół roboczy, nad którym nadzór minister finansów zlecił prezydentowi Notenbanku.

Po przeprowadzeniu niezbędnych badań zespół ten ustalił, że istnieje możliwość osiągnięcia wspomnianego wzrostu pracy w aparacie finansowym przez rozszerzenie mechanizacji księgowości a dla zaoszczędzenia maszyn i lepszego wykorzystania ich księgowość aparatu finansowego powinna być prowadzona przez wspólne ośrodki zmechanizowanej księgowości, utworzone przy powiatowych oddziałach Notenbanku. Inaczej mówiąc zakłada się, że przy oddziałach Notenbanku, znajdujących się w miejscowościach będących siedzibą powiatu, będą zorganizowane komórki prowadzące księgowość przede wszystkim miejscowych placówek bankowych — państwowych i spółdzielczych, zakładu ubezpieczeń i wydziału finansowego rady narodowej, a w następnym etapie również placówek bankowych i organów finansowych na terenie całego powiatu. Jednocześnie zakłada się, że u uczestników ośrodka księgowości pozostanie cała bezpośrednia obsługa klientów (przyjmowanie zleceń, formalne i merytoryczne badanie ich, akceptacja) włącznie z obsługą kasową.

Należy zwrócić uwagę na to, że Notenbank nie wykonuje tak zwanych operacji zastępczych na rzecz innych banków i w oddziałach Notenbanku nie jest znana instytucja pełnomocników innych banków. Prawdopodobnie jednak zamierzenia, opisane wyżej w największym skrócie, w wyniku ich realizacji pozwolą na osiągnięcie tych samych korzyści, które osiągamy w Polsce przez zastępczą obsługę w Narodowym Banku Polskim agend innych banków. Ró-

⁴⁾ patrz Wiadomości NBP Nr 10/60, artykuł S. Wilczyńskiego.

żnice w zakresie dróg zmierzających do podobnego celu wynikają z różnic systemów bankowych, związanych z różnicami gospodarczymi. O ile zaś zamierzenia w Niemieckiej Republice Demokratycznej przewidują włączenie do zakresu pracy ośrodków zmechanizowanej księgowości w oddziałach Notenbanku również księgowości organów finansowych, o tyle w Polsce podjęto ostatnio dalej idący eksperyment prowadzenia przy oddziałach Narodowego Banku Polskiego ośrodków zmechanizowanej księgowości nie tylko organów finansowych, ale także wszystkich jednostek budżetowych znajdujących się na terenie powiatu.

Dla oceny wybranych dróg i ich ewentualnej ko-

rekty niewątpliwie cenna i interesująca będzie wymiana odpowiednich doświadczeń z eksperymentów przeprowadzanych w obu bankach. Zaznaczyć należy, że do realizacji przyjętych założeń Notenbank przystępuje z dużą ostrożnością, dokładnie wpierw przygotowując wprowadzenie próbnych ośrodków zmechanizowanej księgowości. Pierwszy ośrodek tego rodzaju — po kilku miesięcznym przygotowaniu — zorganizowany został na początku października ubiegłego roku w jednym z oddziałów Notenbanku, obejmując na razie zakresem swej pracy tylko księgowość miejscowych instytucji kredytowych.

S. Szałowski

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Uwagi o kredytowaniu i kontroli jednostek lasów państwowych

Kredytowanie działalności eksploatacyjnej

System finansowania przedsiębiorstw lasów państwowych, wprowadzony w życie ZP A/17/59 jest niewątpliwie lepszy od metod stosowanych poprzednio. Niemniej jednak i ten system zawiera pewne niedomówienia jak również niektóre rozwiązania — praktycznie rzecz biorąc — pozostawiają wiele do życzenia.

Rok gospodarczy w przedsiębiorstwach lasów państwowych nie pokrywa się z rokiem kalendarzowym, co podyktowane jest względami gospodarczymi. W czwartym kwartale roku kalendarzowego rozpoczynają się prace związane z pozyskaniem drewna, natomiast kończą się w zasadzie prace nad zagospodarowaniem lasu.

Najbardziej intensywne pozyskanie drewna występuje w okresie zimowym, w czwartym i pierwszym kwartale roku kalendarzowego, to jest w pierwszym półroczu roku gospodarczego. W okresie pierwszego półroczu roku gospodarczego nadleśnictwa wykonują roczny plan pozyskania drewna w granicach od 80—90%. W związku z tym w omawianym okresie występują wysokie nakłady na pozyskanie drewna, a równocześnie występują także dość wysokie dochody z realizacji drewna, szczególnie w drugim kwartale roku gospodarczego. Natomiast drugie półrocze roku gospodarczego charakteryzuje się w nadleśnictwach sytuacją wręcz odwrotną, bowiem ponosi się dość wysokie koszty związane z zagospodarowaniem lasu, przy znacznie niższych dochodach z realizacji. W wyniku powyższego w tych dwóch różnych okresach różnie kształtuje się sytuacja finansowa nadleśnictw. Zgodnie z systemem finansowo-księgowym nadleśnictwa sporządzają bilans netto tylko raz na koniec roku gospodarczego, natomiast kwartalnie sporządzają bilans sald.

Zgodnie z zasadami kredytowania lasów państwowych, wprowadzonymi ZP A/17/59, nadleśnictwa opracowują półroczne wnioski kredytowe w oparciu o plany techniczno-ekonomiczne, które z kolei ściśle powiązane są z wnioskami gospodarczymi. Plany techniczno-ekonomiczne dotychczas w zasadzie opracowywane były przez okręgowy zarząd lasów państwowych, w związku z czym nadleśnictwo samo nie miało żadnego wpływu na wysokość zadań planowych. Plany dla nadleśnictw opracowywane były zbyt szablonowo, nie uwzględniały bowiem specyficznych warunków lokalnych. Biorąc pod uwagę omówione wyżej metody planowania jak również sam charakter pracy nadleśnictw, opracowywane

wnioski kredytowe dość znacznie odbiegały od faktycznego wykonania zadań.

Na podstawie doświadczeń roku ubiegłego i lat poprzednich należy stwierdzić, że potrzeby kredytowe występują w zasadzie w pierwszym kwartale roku gospodarczego a zanikają na przestrzeni drugiego kwartału tegoż roku, kiedy to obserwuje się dość intensywną realizację. W okresie tym, a szczególnie w okresie pierwszego półroczu roku gospodarczego nadleśnictwa wypracowują poważne zyski, które nie są w całości rozliczane, z uwagi na obowiązujący system rozliczeń z budżetem z tytułu zysków (kwartalnie zysk wylicza się przy pomocy wskaźnika rentowności, ustalonego w planie rocznym). Zysk w pierwszym półroczu roku gospodarczego, wyliczany przy pomocy wskaźnika rentowności, ustalonego w planie rocznym jest znacznie niższy od zysku rzeczywistego. Różnica pomiędzy zyskiem faktycznym a zyskiem wyliczonym w sposób podany wyżej powoduje zbędność środków kredytowych oraz nadwyżkę własnych środków obrotowych. W takim przypadku Bank traci najpoważniejszy atut w stosunku do przedsiębiorstw, jakim jest możliwość oddziaływania przy pomocy kredytu. W związku z powyższym należałoby — moim zdaniem — wprowadzić pewne innowacje w kredytowaniu i systemie finansowym nadleśnictwa. Na przykład:

1. Z uwagi na nierealność rozliczeń z budżetem z tytułu zysków można by wprowadzić rozliczenia z tytułu zysków za okresy półroczne, to jest oddzielnie za pierwsze półrocze i oddzielnie za drugie półrocze. Nie zmieniając systemu księgowości można to uzyskać przez wprowadzenie różnych półrocznych wskaźników rentowności, przy pomocy których można by bardziej realnie ustalić zysk faktyczny za dany okres aniżeli przy stosowaniu rocznego wskaźnika rentowności.

2. Dzięki dokonanej reorganizacji przedsiębiorstw lasów państwowych, to jest dzięki likwidacji rejonów lasów państwowych oraz dzięki powstaniu mniejszych jednostek bilansujących samodzielnie, jakimi są nadleśnictwa, kierownicy tych jednostek poczuli się obecnie właściwymi gospodarzami na swym terenie. Znalazło to swój wyraz w wygośpodarowanej w roku gospodarczym 1959/60 wysokiej akumulacji ponadplanowej. Z uwagi na to, że te nowe jednostki będą nadal charakteryzować się stosunkowo wysoką rentownością można byłoby wprowadzić, z mocą obowiązującą wszystkie nadleśnictwa, stuprocentowe pokrycie normatywu funduszami własnymi i pasywami stałymi.

3. Kredyt w rachunku bieżącym, ustalany na podstawie wniosków półrocznych, celowe byłoby — moim zdaniem — ustalać nie w formie limitu, górnej granicy zadłużenia z tytułu kredytu w rachunku bieżącym, lecz jako liczbę kontrolną. Wykorzystanie tego kredytu byłoby kontrolowane raz na kwartał w oparciu o zabezpieczenie wyliczone na podstawie bilansu sald (załącznik Nr 4 do ZP A/17/59). Ewentualna nadwyżka zadłużenia ponad ustalone zabezpieczenie na koniec kwartału podlegałaby przeksięgowaniu w ciężar zadłużenia nieprawidłowego. Występujące zadłużenie nieprawidłowe podlegałoby spłacie dopiero w następnym kwartale po dokonaniu kontroli zabezpieczenia w chwili wystąpienia wolnego zabezpieczenia.

W tym przypadku, gdyby Bank finansował całość nakładów ponoszonych przez nadleśnictwo, bez krepowania go limitem kredytu, inspektor kredytowy musiałby znacznie więcej czasu poświęcić na kontrolę działalności eksploatacyjnej nadleśnictwa. Należałoby zatem do obowiązków inspektora kredytowego stałe czuwanie nad prawidłowością i celowością ponoszonych kosztów. Nieprawidłowości stwierdzone w gospodarce eksploatacyjnej musiałby na bieżąco być przenoszone w ciężar zadłużenia nieprawidłowego, a na ultimo kwartału powinny być wzięte pod uwagę przy kontroli zabezpieczenia kredytu w rachunku bieżącym.

Kontrola funduszu płac

1. Zgodnie z przepisami ZP A/27 nadleśnictwa lasów państwowych zostały zwolnione z obowiązku kontroli wstępnej i bieżącej funduszu płac. Posunięcie tego rodzaju było moim zdaniem celowe w stadium organizacyjnym nowych jednostek lasów państwowych. Obecnie natomiast jednostki te należałoby objąć kontrolą wstępną i bieżącą funduszu płac z tym, że obowiązek ten powinien spoczywać na inspektorach kredytowych. W tym przypadku wgląd w całość zagadnień związanych z działalnością nadleśnictw byłby skoncentrowany w jednym ręku.

Sprawę objęcia nadleśnictw kontrolą wstępną i bieżącą funduszu płac uważam w chwili obecnej za problem pierwszorzędnej wagi, bowiem występuje wiele nieprawidłowości, które stwierdzane są dopiero w czasie kontroli następnej, a w stosunku do których jako jedyny środek oddziaływania pozostaje tylko interwencja. Sprawowanie natomiast kontroli bieżącej dyspozycji płatniczych mogłoby w wielu przypadkach zapobiec powstawaniu nieprawidłowości. Należy stwierdzić, że nieprawidłowości występują zarówno w gospodarce osobowym jak i bezosobowym funduszem płac.

Stwierdzono w czasie kontroli następnej, że wiele wypłat, które powinny obciążyć fundusz płac, wypłacono z własnych wpływów, z pominięciem Banku. W nadleśnictwach gospodarka funduszem płac prowadzona jest w sposób nieskoordynowany, a Bank nie ma na to większego wpływu. Zagadnienie właściwej gospodarki funduszem płac powinno bardziej interesować Bank, co powinno wyrazić się w zwię-

kszeniu kontroli i nadzoru. Zdarzają się przypadki przekraczania planów funduszu płac i to przekraczania ekonomicznie nie uzasadnionego, za które nadleśnictwo nie ponosi żadnej odpowiedzialności, bowiem jednostka nadrzędna toleruje taki stan rzeczy.

Jedyne wyjście z tej sytuacji można by uzyskać przez wzmożenie kontroli dyspozycji płatniczych, to jest kontroli bieżącej. Ponadto celowe byłoby wprowadzenie odpowiednich wskaźników korygujących dla osobowego funduszu płac robotników fizycznych. Osobowy fundusz płac robotników fizycznych byłby korygowany przez wykonanie planu zadań rzeczowych, na przykład w pozycji „pozyskanie drewna”, ilością pozyskanych metrów sześciennych. Wprowadzenie wskaźnika korygującego byłoby celowe z tego względu, że w niektórych przypadkach nieuzasadnione i niecelowe jest przekraczanie zadań planowych, na przykład ponadplanowa zrywka drewna.

Z omawianym wyżej zagadnieniem wiąże się ściśle wprowadzenie odpowiednich zmian w planowaniu i w sprawozdawczości z zakresu funduszu płac. Plan funduszu płac nadleśnictwa powinien składać się — moim zdaniem — z czterech następujących grup:

I. Korygowany osobowy fundusz płac — fundusz płac pracowników fizycznych, zatrudnionych przy pracach, dla których bez większego wysiłku można ustalić konkretne zadania rzeczowe, na przykład pozyskanie, (drewna i produktów ubocznych) zrywka, dowóz, wywóz i zagospodarowanie lasu.

II. Nie korygowany osobowy fundusz płac administracji — cały osobowy fundusz płac administracji, to jest pracowników inżynieryjno-technicznych, biurowych, służby ochrony itp.

III. Pozostały osobowy fundusz płac nie korygowany, to jest osobowy fundusz płac pracowników fizycznych, zatrudnionych przy pracach, w stosunku do których trudność sprawiałoby ustalenie konkretnych zadań rzeczowych.

IV. Bezosobowy fundusz płac.

Osobowy fundusz płac, wymieniony w pierwszych trzech grupach powinien być kontrolowany kwartalnie w obrachunku narastającym od początku roku. Wypłaty z bezosobowego funduszu płac byłyby natomiast dokonywane do wysokości planu rocznego.

W analogiczny sposób jak kontrola osobowego funduszu płac sprawozdawczość z tego zakresu powinna być również sporządzana w rachunku narastającym od początku roku gospodarczego.

Zagadnienie kontroli wstępnej i bieżącej funduszu płac omówiłem tu bardzo pobieżnie, wymagałoby ono jednak szczegółowego opracowania.

K. Sztark
Dębno Pomorskie

Kredytowanie skupu w gminnych spółdzielniach „Samopomoc Chłopska”

Jedną z istotniejszych spraw związanych z kredytowaniem skupu, a ściślej biorąc z regulacją kredytu na skup, jest kwestia przeprowadzania rozliczeń z tytułu skupu produktów rolnych i ich sprzedaży. Jak wiadomo, kontrola zabezpieczenia i regulacja kredytu na skup przeprowadzana jest na podstawie oświadczenia spółdzielni, sporządzanego według wzoru stanowiącego załącznik Nr 4 do Instrukcji Służbowej A/12.

Pozycja 11 tego oświadczenia, to saldo aktywów i pasywów, dotyczących skupu na dany dzień. Od właściwości ustalenia poszczególnych pozycji zależy realność wykazanego zabezpieczenia. Sporządzający oświadczenie powinien brać pod uwagę również rozliczenia planowe, jak na przykład z centralą jajczarsko-drobiarską, gdzie może wystąpić saldo debetowe albo kredytowe, w zależności od tego czy przelew z centrali jajczarsko-drobiarskiej są wyższe czy niższe od należności gminnej spółdzielni. Saldo omawianych rozliczeń może więc wystąpić w aktywach lub pasywach oświadczenia.

Zabezpieczenie kredytu porównujemy z jego stanem na tę samą datę, w celu ustalenia nadwyżki lub braku zabezpieczenia. Ukształtowanie się stanu kredytu jest wynikiem wielu operacji debetowych i kredytowych, dokonywanych na przestrzeni okresu czasu jaki upłynął od daty, na którą była przeprowadzona poprzednia regulacja.

Na własność przeprowadzania tych operacji należy zwrócić szczególną uwagę, gdyż spotyka się tutaj dużo nieprawidłowości, z których najczęstsze podajemy poniżej.

Fakturowanie sprzedawanych artykułów nie przebiega sprawnie i terminowo. Żądania zapłaty składane są do inkasa bankowego z opóźnieniem jak również zdarzają się przypadki, że daty wysyłki podawane na dokumentach nie są zgodne ze stanem faktycznym. Nieprawidłowości te można łatwo ustalić na podstawie analizy zobowiązań i dostaw niefakturowanych u odbiorców artykułów skupu ze spółdzielni, na przykład w rejonowych zakładach zbożowych „PZZ” czy w przedsiębiorstwach skupu zwierząt rzeźnych, które często kontrolowane są przez ten sam oddział.

Zdarzają się również przypadki niewłaściwego obciążania konta kredytu na skup za dostawy zaliczane do zaopatrzenia, na przykład faktury dotyczące dostaw nasion siewnych spółdzielnie produkcyjne czy państwowe gospodarstwa rolne kierują do pokrycia w ciężar kredytu na skup, zamiast na finansowanie obrotu towarowego. Jednostki te nie znają nieraz różnicy między dostawą dla gminnej spółdzielni zboża siewnego, a zwykłą dostawą obowiązkową.

Równie częste są przypadki pobierania należności za dostawy artykułów skupu z konta 6/1, zamiast z konta 31/3.

Odwrotna sytuacja występuje przy skupie jaj ze środków z bieżących utargów sklepowych. Zakup towarów zaopatrzeniowych dokonywany jest z kredytu na finansowanie obrotu towarowego, lecz wpływy z ich sprzedaży nie są zarachowywane na dobro tego kredytu, a używane są na zakup jaj. Natomiast sprzedaż jaj dokonywana jest ze środków kredytu na skup. Operacje te powodują nieprawidłowy wzrost jednego kredytu a obniżenie się drugiego.

Nie zawsze także zaliczki pobierane przez pracowników są właściwie kwalifikowane przez gminne spółdzielnie czy spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, co powoduje również niewłaściwe obciążanie kredytów.

Te i inne nieprawidłowości, narastające przez cały okres powodują, że z oświadczenia o stanie zabezpieczenia kredytu na skup wynikają niekiedy poważne różnice między stanem zabezpieczenia, a stanem kredytu, wyrażające się wysokim wolnym zabezpieczeniem lub nadwyżką zadłużenia.

Przy właściwie sporządzonym oświadczeniu, przy prawidłowych przez cały okres obciążeniach i uznaniach kredytu powinno zasadniczo wystąpić zawsze wolne zabezpieczenie, spowodowane tym, że rachunek kredytu jest obciążany po cenie skupu, a uznawany po cenie sprzedaży. Wolne zabezpieczenie powinno więc równać się tej różnicy, odpowiadającej wykazanej w sprawozdawczości spółdzielni uyskanej za ten okres marży i ewentualnym prowizjom oraz dodatnim różnicom budżetowym. To porównanie należy przeprowadzić w ramach analizy oświadczenia. O ile w ciągu okresu dokonywano przerzutu marż z konta 31/3 na konto 6/1, należy to przy omawianym porównaniu uwzględnić.

Należy każde poważniejsze odchylenie wolnego zabezpieczenia kredytu od ustalonej w podany powyżej sposób prawidłowej wysokości poddać analizie w spółdzielni lub interweniować, biorąc pod uwagę ewentualne należności przeterminowane z winy odbiorców. Na przykład zarachowana marża wynosi 80 tysięcy złotych, zabezpieczenie kredytu na skup jest wyższe od zadłużenia o 10 tysięcy złotych, należności nie uregulowane w cyklu przez odbiorców wynoszą 60 tysięcy złotych. Wówczas można przyjąć, że kredyt był właściwie wykorzystany. W następnym okresie należności te wpłyną na konto kredytu na skup, lecz konto 6/1 nie będzie już nimi uznane, a więc nieprawidłowości dotyczące skupu mają wpływ na sytuację pozostałej działalności. Można temu przeciwdziałać przez kredytowanie całego stanu należności, lub można zezwalać spółdzielni na przerzut z konta 31/3 na konto 6/1 równowartości wpływu przeterminowanych należności, które mogą być nieraz znacznie wyższe od podanych w przykładzie i mogą powodować przy regulacji kredytu na skup wysokie nadwyżki zadłużenia spłacane w ciężar rachunku 6/1 a w przypadku wykorzystania górnej granicy kredytu na finansowanie obrotu towarowego w ciężar zadłużenia przeterminowanego.

Podobne skutki powodują i inne nieprawidłowości, omówione powyżej, na koniec okresu. W międzyczasie występują niedokredytowania jednym rodzajem kredytu, a przekredytowania innym. Obserwując w tych przypadkach ukształtowanie się kredytu na obrót towarowy można wyciągnąć fałszywe wnioski, że granica jego wykorzystania została ustalona za nisko czy za wysoko itp.

Przeprowadzając kontrole zabezpieczenia kredytu na finansowanie obrotu towarowego należy więc zawsze brać pod uwagę wynik regulacji kredytu na skup, w celu wyciągnięcia właściwych wniosków.

W przypadku znaczniejszych różnic ujawnionych w omawianym zakresie w wyniku regulacji kredytu uważam za celowe zobowiązać gminne spółdzielnie, aby łącznie z oświadczeniem o stanie zabezpieczenia składały pisemne wyjaśnienia przyczyn tej różnicy. Zobowiązanie spółdzielni do składania takich wyjaśnień zmusi je do zainteresowania się kredytowaniem skupu, do przestrzegania tego, aby kredyt był właściwie obciążany i uznawany.

Aby wynik regulacji kredytu na skup był bardziej czytelny dla spółdzielni należałoby zobowiązać je do wypełniania pozycji 13 i 14 rubryki 4 oświadczenia.

Przewlekłe, nieprawidłowe wykorzystywanie kredytu na skup powinno spowodować reakcję oddziału w formie odmowy ulgowego oprocentowania tego kredytu, lub kredytowania obrotu towarowego na podstawie udokumentowanego zabezpieczenia sprawozdaniem finansowym (punkt 34 i 35

Instrukcji Służbowej A/12), gdy nieprawidłowości w skupie spowodują równocześnie występowanie braku zabezpieczenia kredytu na obrót towarowy.

Omawiając zagadnienia finansowe związane ze skupem nie można pominąć sprawy zaliczek pobieranych na skup. Zasady zaliczkowania są ujęte w zbiorze obowiązujących zarządzeń Narodowego Banku Polskiego — A/II z kwietnia 1960 roku i w Instrukcji Służbowej A/3. Zostały one ustalone kilka lat temu i wydaje się celowe, w związku ze zmienionymi warunkami, przeprowadzenia obecnie ich rewizji.

System skupu ulega zmianom. Stan księgowości gminnych spółdzielni i dbałość o mienie społeczne uległy w ostatnich latach znacznej poprawie. Nie ma chyba gminnej spółdzielni prowadzącej skup, która by nie dokonywała wypłat zaliczek agentom czy pracownikom. Z tych powodów wydaje się, że można by znieść przepis uzależniający wypłacanie zaliczek na skup od zezwolenia oddziału. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości na tym odcinku oddziały mają szeroki wachlarz możliwości oddziaływania ekonomicznego czy administracyjnego. Zabronienie pobierania zaliczek na skup spowoduje poważne zaburzenia w skupie jaj, wełny czy odpadków użytkowych, a więc może być zdecydowane przez oddział w wyjątkowych przypadkach. Można by osiągnąć to samo i wówczas, gdy upoważni się generalnie gminne spółdzielnie do wypłacania zaliczek na skup z zastrzeżeniem, że oddziały mają prawo w indywidualnych przypadkach cofnąć zezwolenie generalne i wprowadzić na przykład zezwolenia okresowe. Wykazy osób uprawnionych do pobierania zaliczek na skup spółdzielnia składałaby tylko w banku obsługującym ją kasowo, czyli zwykle w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych.

Częste i chyba uzasadnione zastrzeżenia wysuwają gminne spółdzielnie w stosunku do przepisu mówiącego, że „rozliczenia pobranych zaliczek powinny być dokonywane najpóźniej w ciągu trzech dni od daty pobrania. Nowe zaliczki mogą być podejmowane po rozliczeniu zaliczek poprzednich”.

Ścisłe przestrzeganie tego przepisu powoduje zbędne przenoszenie czy przewożenie gotówki pozostałej z pobranej zaliczki, przeliczanie jej, wystawianie dowodów wpłat i cieków oraz księgowanie w bankach i spółdzielniach. Na przykład pracownik sklepu ze wsi oddalonej o pięć kilometrów od siedziby gminnej spółdzielni i spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej wiezie zimą pozostałość zaliczki do spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej i znów z nową zaliczką, nieraz może równą pozostałości wpłaconej, wraca.

Uważam, że system wypłat i rozliczeń z zaliczek pobranych na skup można by pozostawić pionowi CRS z tym, że poszczególne gminne spółdzielnie uzgadniałyby go z od-

działem kontrolującym i obsługującą ją kasowo spółdzielnię oszczędnościowo-pożyczkową, w celu ustalenia jak najbardziej właściwego systemu i zagwarantowania odpowiedniej ewidencji dla potrzeb planowania kasowego.

Zastrzeżenia budzi również następujący przepis: „W przypadku odprowadzania utargów bezpośrednio do spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych należy podawać pełne kwoty utargów na dowodzie wpłaty, a równocześnie dołączać asygnatę rozchodową na skup”. Przepis ten, słuszny jeśli chodzi o potrzeby planowania kasowego, budzi wątpliwości z punktu widzenia techniki bankowej, praktyki kasjerów. Jak bowiem w takim przypadku wypełniać specyfikację wpłaconej gotówki na odwrocie dowodu wpłaty, jak szukać i umiejscawiać ewentualne różnice kasowe? Rozwiązanie tych problemów nie da się ująć jednym, ogólnym przepisem, gdyż systemy dokonywania skupu przez poszczególne gminne spółdzielnie są różne. Poniżej podaję w skrócie dwa przykłady:

1. Pracownicy sklepów dokonują skupu z utargów. Składają w biurze gminnej spółdzielni pięciodniowe raporty sklepowe i uzyskują potwierdzenie dostawy jaj. Na podstawie tych dokumentów spółdzielnia oszczędnościowo-pożyczkowa wystawia dowód wpłaty i asygnatę rozchodową, w równych wysokościach, bez żadnych operacji gotówkowych. Utargi pozostałe po wypłatach na skup zabierają listonosze i wpłacają je za pośrednictwem poczty lub spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. (System zbliżony do przewidzianego zbiorem zarządzeń A/II).

2. Pracownicy sklepów mają ustalone stałe zaliczki na skup jaj, na przykład w wysokości 1.000 złotych, które pobierają w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych. Odbioru skupionych jaj dokonuje referent skupu dwa razy w tygodniu. Odbierając jaja wartości 600 złotych wręcza pracownikowi sklepu równowartość w gotówce. W przypadku dokonania skupu za 1.200 złotych pracownik sklepu po oddaniu jaj i pobraniu 1.200 złotych wpłaca utarg w danym dniu, podwyższony o 200 złotych, bo tyle pobrał z utargu na skup. Referent skupu gotówkę na ten cel pobiera w spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowej w ciężar konta 31/3. Przy tym systemie pewne odchylenia w księgowaniach na kontach bankowych 31/3 i 6/1 jak również w ewidencji dla potrzeb planowania kasowego są krótkotrwale (do pięciu dni).

Poruszone powyżej zagadnienia nie wyczerpują całokształtu problemu finansowego skupu w gminnych spółdzielniach, z uwagi na jego obszerność i złożoność, jednakże z uwagi na ich znaczenie wydaje się, że zasługują na omówienie w pierwszej kolejności.

S. Kozłowski
Srem.