

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

S P I S T R E Ś C I

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Funkcje kredytu bankowego w gospodarce socjalistycznej — <i>Z. Fedorowicz</i>	309
2. Kredyt rolny w gospodarce chłopskiej — <i>W. Machowski</i>	315
3. Bank Rolny w świetle bilansów rocznych — <i>K. Niemski</i>	322
4. Sprzedaż ratalna wśród innych form oddziaływania na konsumpcję i masę towarową — <i>M. Osiecki</i>	328
5. Kredytowanie i kontrola działalności inwestycyjnej spółdzielczości pracy — <i>S. Sopiński</i>	333

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

1. Inkaso tytułów egzekucyjnych — <i>E. Kaczmarek</i>	338
---	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Cykl rozliczeniowy należności fakturowych — <i>A. Kłosiewicz, R. Paśnik</i>	342
2. Uprozczone bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności powiatów i miast wydzielonych, cz. I — <i>B. Śmieszek</i>	345
3. Uwagi do zamieszczonych na łamach „Wiadomości NBP” artykułów na temat kredytowania jednostek lasów państwowych — <i>B. Ślarzyński</i>	349
4. Kredytowanie i kontrola przedsiębiorstw organizacji społecznych — <i>E. Pałachowa</i>	352
5. Opisowe sprawozdanie kwartalne z wykonania planu kasowego — <i>E. Kaczmarek</i>	353
6. Współpraca oddziału NBP przy realizacji planu eksportu — <i>J. Tucholski</i>	355
7. Eksportowa produkcja konfekcji w stołecznym przemyśle terenowym — <i>W. Korsak</i>	358
8. Wyniki konkursu usprawnieniowego zorganizowanego przez Oddział Wojewódzki NBP w Bydgoszczy — <i>Z. Becker</i>	359

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

Nadestanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 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. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, A. Śledziński*.

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

Druk ukończ. 4.VII.61. Nakład 5.000 egz. Pap. gazet. 50 g. A1. Ark. wyd. 10,1.
Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. W. Zam. 369 — S-42.

FUNKCJE KREDYTU BANKOWEGO W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ

Zagadnienie funkcji kredytu bankowego w gospodarce socjalistycznej pojawia się co pewien czas na łamach naszych (i nie tylko naszych) czasopism ekonomicznych. Niedawno poruszył je znowu M. Kucharski w artykule zamieszczonym w „Finansach”¹⁾. Choć zagadnienie to ma już obfitą literaturę, nie wszystko jeszcze w tej sprawie zostało powiedziane do końca i choć wiele problemów można już uznać za bezsporne, to jednak lista innych, oczekujących na wyczerpujące oświetlenie jest ciągle długa. Nie może zresztą być inaczej, skoro problematyka kredytu bankowego w gospodarce socjalistycznej jest w istocie rzeczy problematyką roli pieniądza w gospodarce planowej, opartej na społecznej własności środków produkcji, a w szczególności problematyką roli pieniądza w podziale produktu społecznego. Jest to temat złożony i trudny, toteż musi powodować powstawanie kontrowersji i różnic zdań, tak na gruncie teoretycznych dociekań, jak na gruncie praktycznej działalności. Ta sytuacja usprawiedliwia fakt niesłabnącego zainteresowania się tematem funkcji kredytu i podejmowania prób wnoszenia do jego opracowania coraz nowych przyczynków. Chęć zwrócenia uwagi na pewne niedość wyraźnie postawione sprawy w ramach tego tematu stała się przesłanką napisania tego artykułu.

Jak słusznie stwierdza M. Kucharski we wspomnianym artykule, rola kredytu w kreowaniu pieniądza w cyrkulacji nie jest już obecnie kwestionowana, nie wymaga przeprowadzania dowodu. Ta rola kredytu jest podstawą wyróżniania jego funkcji emisyjnej²⁾. Już jednak określenie tej funkcji jest zagadnieniem spornym jak również sporny charakter mają — lub mogą mieć — konsekwentnie wyciągane wnioski z przyjętej definicji tej funkcji kredytu.

Rozważając w innym miejscu³⁾ rolę pieniądza w podziale produktu społecznego w gospodarce socjalistycznej na tle bilansu finansowego gospodarki (w schematycznej formie), przeprowadziłem klasyfikację strumieni pieniężnych (przez strumienie rozumiem sumy jednorodnych transakcji, zrealizowanych w ramach analizowanego okresu czasu), wydzielając z nich strumienie materialne i strumie-

nie redystrybucyjne. Strumienie pieniężne, przepływając zawsze między dwoma podmiotami gospodarczymi (czy w schematycznym bilansie — między dwiema grupami jednorodnych podmiotów) stanowią dla jednego z nich przychód pieniężny a dla drugiego pieniężny wydatek. Stąd klasyfikacja strumieni pieniężnych jest równocześnie klasyfikacją pieniężnych przychodów i wydatków, wśród których wyróżniałem więc przychody i wydatki materialne, związane z transakcjami kupna i sprzedaży towarów i usług materialnych oraz przychody i wydatki redystrybucyjne, mające charakter transferów bez ekwiwalentu w postaci materialnych wartości. Poza tą klasyfikacją znalazły się pieniężne oszczędności, jako wyraz powstrzymania się od wydatków przez jednostki gospodarujące oraz przychody kredytowe, tym różniące się od przychodów redystrybucyjnych, że u ich podstaw nie leżą wydatki redystrybucyjne innych jednostek, lecz emisja znaków pieniężnych.

Przypomnienie tej klasyfikacji strumieni pieniężnych było w tym miejscu potrzebne dla wyjaśnienia podanej na jej tle definicji funkcji emisyjnej kredytu, która, w sformułowaniu podanym w cytowanej pracy, brzmiała następująco: Kredyt bankowy spełnia wyłącznie funkcję emisyjną wtedy, gdy antycypuje w ramach badanego okresu czasu przychody pieniężne, materialne lub redystrybucyjne jakiegokolwiek jednostki gospodarczej i w ramach tego okresu czasu zostaje spłacony lub osiada w postaci przyrostu zasobów pieniężnych tej jednostki.

Określenie to spotkało się z krytyką ze strony M. Kucharskiego, który na marginesie tej definicji pisze: „W tej zawiłej nieco definicji błąd tkwi w tym, że nie można rozpatrywać funkcji pieniężnej kredytu z punktu widzenia określonego podmiotu gospodarczego, ponieważ pieniądz pośredniczy zawsze w wymianie między co najmniej dwoma kontrahentami. Poza tym każdy dochód (czy też antycypowany dochód) jest równocześnie czymś wydatkiem. Wobec tego twierdzić, że kredyt w funkcji pieniężnej antycypuje czyjeś dochody oznacza to samo co powiedzieć, że antycypuje on czyjeś wydatki”⁴⁾.

Przytoczone przez M. Kucharskiego argumenty, w moim zrozumieniu, nie dowodzą błędności podanej definicji. M. Kucharski identyfikuje kredyt z pie-

1) Mieczysław Kucharski: O pieniężnej i dochodowej funkcji kredytu, *Finanse* Nr 2 z r. 1961, str. 7—16.

2) Używam terminu funkcja emisyjna w miejsce terminu funkcja pieniężna kredytu, uważając, że termin funkcja emisyjna lepiej oddaje jej treść.

3) Zagadnienie równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej, Warszawa 1959.

4) M. Kucharski, loc. cit. str. 13.

niadzem⁵⁾ twierdząc, że funkcja kredytu nie może być oceniana z punktu widzenia jednego podmiotu gospodarującego, gdyż pieniądź zawsze pośredniczy w wymianie między co najmniej dwoma kontrahentami. Pieniądź oczywiście pośredniczy zawsze w rozliczeniach między dwiema jednostkami gospodarującymi, np. między odbiorcą i dostawcą towarów, ale stosunek kredytowy zachodzi tylko między kredytobiorcą a bankiem. Jednostka otrzymująca pieniądź nie wchodzi w to czy jej płatnik otrzymał go drogą zaciągnięcia w banku pożyczki, czy z realizacji swoich przychodów materialnych lub redystrybucyjnych; dla odbiorcy pieniędzy jest to okoliczność zupełnie obojętna, nie wpływająca ani na stosunek jego do płatnika, ani na stosunek jego do banku. Stąd teza M. Kucharskiego, iż dwustronny stosunek pieniężny nie pozwala rozpatrywać funkcji kredytu tylko z punktu widzenia kredytobiorcy, nie jest niczym uzasadniona, a stoi w sprzeczności z faktem, że stosunek kredytowy łączy tylko bank z kredytobiorcą, a dla stosunków kredytobiorcy z innymi jego kontrahentami jest zupełnie obojętny.

Drugi argument M. Kucharskiego przeciw metodzie rozpatrywania funkcji kredytu z punktu widzenia gospodarki kredytobiorcy opiera się na stwierdzeniu, że każdy przychód pieniężny jest równocześnie czymś wydatkiem pieniężnym, a więc antycypacja przychodów przy pomocy kredytu jest równocześnie antycypacją wydatków. Stwierdzenie to jest słuszne dla wydatków i przychodów materialnych oraz dla wydatków i przychodów redystrybucyjnych, ale w tym sformułowaniu nie jest słuszne dla stosunków kredytowych. Kredyt bankowy dlatego właśnie może antycypować przychody pieniężne jednych jednostek gospodarczych, że wstępuje na miejsce wydatków w pieniężnych innych jednostek gospodarujących. Jeżeli można mówić, że realizacja kredytu bankowego, przynosząca przychód pieniężny kredytobiorcy, jest równocześnie czymś wydatkiem — to jednostką ponoszącą ten wydatek jest tylko bank (choć wydatek banku ma tutaj specyficzny charakter, gdyż opiera się na emisji pieniądza, a nie na dysponowaniu otrzymanymi uprzednio środkami pieniężnymi; stanowi to istotną różnicę między kredytowymi „wydatkami” instytucji bankowych, a wydatkami pieniężnymi wszelkich innych podmiotów gospodarczych). Stąd nie ma żadnej podstawy do twierdzenia, że kredyt bankowy w funkcji emisyjnej, antycypując przychody pieniężne kredytobiorcy, musi antycypować jednocześnie wydatki pieniężne innych jednostek gospodarujących, co ma uniemożliwić rozpatrywanie tej funkcji kredytu bankowego wyłącznie z punktu widzenia gospodarki pieniężnej kredytobiorcy.

⁵⁾ Błąd ten popełnia M. Kucharski nie tylko w tym miejscu. W rozpatrywanym na str. 9 cytowanego artykułu przykładzie rozpatrywa on jako wariant pierwszy przypadek, w którym zapłata kwoty 100 jednostek pieniężnych przez przedsiębiorstwo A przedsiębiorstwu B przebiega w ten sposób, że płatnik (przedsiębiorstwo A) zadłuża się w banku na 100, a równocześnie przedsiębiorstwo B zmniejsza swoje zadłużenie również o 100 jednostek. Rozliczenie następuje bez pośrednictwa rachunków rozliczeniowych przedsiębiorstw, co praktycznie może mieć miejsce wtedy, gdy oba przedsiębiorstwa są przez bank kredytowane w rachunku bieżącym. Sytuacja taka nie oznacza jednak, że zapłata następuje przy pomocy kredytu i że kredyt — nie pieniądź — jest tu środkiem płatniczym. Kredyt zawsze jest tylko źródłem pieniądza i stosunkiem ekonomicznym pomiędzy kredytobiorcą a bankiem. W podanym przez M. Kucharskiego przykładzie mamy w istocie rzeczy do czynienia nie z jedną, a z trzema transakcjami: zawiązaniem stosunku kredytowego między przedsiębiorstwem A i bankiem, rozwiązanie stosunku dłużnego między przedsiębiorstwem A i przedsiębiorstwem B, rozwiązanie stosunku kredytowego między przedsiębiorstwem B a bankiem.

Jest rzeczą charakterystyczną, że M. Kucharski, mimo podnoszonej krytyki podanego określenia funkcji emisyjnej kredytu, sam do innej definicji tej funkcji nie dochodzi. Píše on następująco: „Funkcję pieniężną kredytu można sformułować negatywnie lub pozytywnie. Negatywnie wówczas, gdy po określeniu dochodowej funkcji kredytu powie się, że wszelkie operacje kredytowe, nie doprowadzające do kreowania dodatkowych dochodów oznaczają spełnienie przez kredyt wyłącznie funkcji pieniężnej. Pozytywne określenie może być naszym zdaniem tylko następujące: kredyt bankowy spełnia wyłącznie funkcję pieniężną wówczas, gdy dostarcza jedynie znaków pieniężnych niezbędnych dla dokonania przesunięć produktów w procesie produkcji oraz dla realizacji dochodów pierwotnych i redystrybucyjnych”⁶⁾.

Pomijając określenie negatywne funkcji pieniężnej (jak nazwa M. Kucharski funkcję emisyjną) kredytu bankowego — które jest oczywiście słuszne, o ile prawidłowo określilo się funkcję dochodową kredytu, ale które nie jest definicją samodzielną — określenie pozytywne jest tylko pozornie różne od podanej poprzednio definicji funkcji emisyjnej, a różnica ta polega jedynie na zostosowaniu uniku przez pominięcie zagadnienia, w jaki mianowicie sposób następuje „dostarczenie znaków pieniężnych, niezbędnych dla realizacji przesunięć produktów w procesie produkcji oraz dla realizacji dochodów pierwotnych i redystrybucyjnych”. Otóż dostarczenie tych znaków pieniężnych — o ile tylko kredyt występuje wyłącznie w funkcji emisyjnej i zostaje spłacony w granicach rozpatrywanego okresu czasu lub osiada w postaci wystarczających dla jego spłaty zasobów pieniężnych — oznacza zawsze czasową antycypację przychodów pieniężnych materialnych lub redystrybucyjnych, zastąpienie tymczasowe znaków pieniężnych, które wpłyną w przyszłości znakami pieniężnymi otrzymanymi w drodze pożyczki w banku. Chociaż przedmiotem kredytu może być np. zakup towarów, a więc — pozornie — wydatek kredytobiorcy, w istocie rzeczy kredyt bankowy antycypuje zawsze przychód. Wydatek, niezależnie od tego czy pokryty jest pożyczonymi, czy skądinąd otrzymanymi znakami pieniężnymi, jest wydatkiem ostatecznym, nie musi być ponawiany po otrzymaniu pieniędzy z innego źródła, a więc nie może być mowy o jego antycypowaniu. Antycypowane są tylko przychody pieniężne: gdy uzyska się przychód, w miejsce którego czasowo występował kredyt bankowy, kredyt ten podlega spłacie i bilans pieniężnych dochodów i wydatków kredytobiorcy uzyskuje taką postać, jak gdyby kredyt nigdy nie był zaciągany. M. Kucharski mówiąc głucho o „dostarczaniu niezbędnych znaków pieniężnych” nie wskazuje na rolę wprowadzanych przez kredyt znaków pieniężnych w gospodarce finansowej kredytobiorców, ale gdyby to zrobił, nie znalazłby podstawy do odrzucenia tezy o antycypowaniu przez kredyt przychodów materialnych czy redystrybucyjnych. Stąd określenie funkcji pieniężnej kredytu, podane przez M. Kucharskiego, nie wnosi nic nowego do zagadnienia.

W istocie rzeczy jednak spór nie dotyczy definicji funkcji emisyjnej kredytu, ale pojmowania i funkcji dochodowej i funkcji emisyjnej oraz metodologicznego podejścia do rozróżniania obu funkcji.

⁶⁾ M. Kucharski, loc. cit. str. 13.

Różnica metodologicznego podejścia polega na tym, że według podanych przeze mnie określeń (określenia te podtrzymuję nadal) odróżnianie funkcji emisyjnej i funkcji dochodowej kredytu bankowego może się opierać tylko na analizie roli kredytu w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków pojedynczego podmiotu gospodarującego i w określonych granicach czasu, podczas gdy M. Kucharski próbuje dokonać odróżnienia obu funkcji kredytu ze względu na jego rolę w całej gospodarce narodowej, w skali makroekonomicznej, jak to określa⁷⁾.

Najogólniejsza teza M. Kucharskiego, odnosząca się do odróżnienia funkcji emisyjnej od funkcji dochodowej kredytu bankowego, brzmi następująco: „...Z funkcją dochodową kredytu mamy zawsze do czynienia wtedy, gdy obrót kredytowy doprowadza do zwiększenia ogólnej sumy zasobów pieniężnych. W przeciwnym przypadku mamy tylko do czynienia z funkcją pieniężną kredytu. Oczywiście pieniężna funkcja kredytu występuje zawsze, a więc nie tylko samodzielnie, lecz również w połączeniu z funkcją dochodową”⁷⁾.

Podejście metodologiczne M. Kucharskiego do zagadnienia funkcji kredytu bankowego charakteryzuje się nie tylko tym, że próbuje on rozpatrywać tę sprawę w skali makroekonomicznej, lecz również tym, że kryterium oddzielania funkcji kredytu od siebie widzi on — jak to wynika z cytowanego fragmentu artykułu — w stosunku kredytu do kwoty zasobów pieniężnych, pozostających w posiadaniu jednostek gospodarujących w postaci gotówki i wkładów na rachunkach bankowych.

Podejście to, moim zdaniem, nie jest słuszne, gdyż prowadzi do oderwania analizy funkcji kredytu od przebiegu procesu tworzenia i podziału produktu społecznego w gospodarce socjalistycznej, procesu, który stanowi materialną podstawę cyrkulacji pieniądza.

Abstrahując od bezpośredniego podziału produktów pracy, który w warunkach gospodarki socjalistycznej występuje tylko w niektórych dziedzinach życia gospodarczego i w ograniczonym zakresie (w zasadzie tylko w rolnictwie w postaci wykorzystywania na cele produkcyjne i cele konsumpcji osobistej produktów pracy tego samego gospodarstwa rolnego) — podział produktów pracy odbywa się poprzez wydatki pieniężne, nazwane przez nas materialnymi, a więc wydatki na zakup towarów i usług materialnych. Dzięki tym wydatkom produkty pracy przebywają drogą od producenta do ostatecznego odbiorcy, który wykorzystuje je bądź dla dalszej produkcji, bądź dla stworzenia zapasów o trwałym charakterze, bądź wreszcie dla spożycia.

Rozmiary wydatków materialnych poszczególnego podmiotu gospodarującego, a co za tym idzie i udział tego podmiotu w podzielonym w analizowanym okresie czasu produkcie społecznym, są określone przez rozmiary jego przychodów pieniężnych. Suma przychodów materialnych i salda przychodów i wydatków redystrybucyjnych każdej jednostki gospodarującej określa kwotę wydatków materialnych, którą ta jednostka mogłaby zrealizować bez interwencji systemu kredytowego. Jeżeli kredyt bankowy, zaciągnięty przez rozpatrywany podmiot gospodarczy, zostanie spłacony w granicach analizowanego okresu czasu — nie wpłynie on na wielkość możliwych do zrealizowania wydatków ma-

terialnych, a więc nie wpłynie i na zmianę propozycji podziału produktu społecznego, określonych poziomem przychodów materialnych oraz salda przychodów i wydatków redystrybucyjnych naszego podmiotu. Podobnie będzie wyglądała sytuacja, jeżeli kredyt ten nie zostanie spłacony, ale osiadzie w postaci przyrostu zasobów pieniężnych, dostarczonych do dokonania jego spłaty w granicach tego samego okresu czasu. Kredyt ten będzie niejako „nieskuteczny”, gdyż — powiększając zasoby pieniężne, a nie wydatki materialne kredytobiorcy nie zmienia proporcji podziału produktu społecznego na jego korzyść, podobnie jak kredyt zaciągnięty i całkowicie spłacony. Z tego właśnie względu sformulowaliśmy twierdzenie, że kredyty bankowe spłacone przez określonego kredytobiorcę w granicach analizowanego okresu czasu, lub niespłacone, lecz osiadające w postaci wystarczających do spłaty przyrostów zasobów pieniężnych — pełnią tylko funkcję emisyjną, a nie dochodową w odniesieniu do tego kredytobiorcy.

Ażeby kredyt bankowy wykonał funkcję dochodową (lepiej byłoby nazwać tę funkcję przychodową, ale termin „funkcji dochodowej” mimo swojej nieścisłości już się utarł) — trzeba, ażeby przyczynił się on do powiększenia wydatków materialnych podmiotu gospodarczego ponad kwotę, wynikającą z jego przychodów materialnych i salda przychodów i wydatków redystrybucyjnych. W tym bowiem przypadku dzięki kredytowi bankowemu nastąpi zmiana proporcji podziału produktu społecznego, wytyczonych przez rozmiary przychodów materialnych oraz przez ich redystrybucję. Kredyt bankowy tylko wtedy powiększa rozmiary wydatków materialnych kredytobiorcy, gdy nie zostaje spłacony i nie osiada w postaci przyrostu zasobów pieniężnych w dyspozycji tegoż kredytobiorcy. Na tych stwierdzeniach opiera się podana poprzednio definicja emisyjnej i dochodowej funkcji kredytu, nawiązująca do wpływu kredytu bankowego na podział produktu społecznego pomiędzy różne jednostki gospodarujące.

Próba dokonania takiego podziału nie w skali mikroekonomicznej (tzn. nie w odniesieniu do poszczególnego podmiotu gospodarującego czy ewentualnie grupy jednorodnych podmiotów, jak np. indywidualni konsumenci razem wzięci) lecz w odniesieniu do całej gospodarki, w skali makroekonomicznej, jak proponuje M. Kucharski, nie może dać pozytywnego rezultatu, gdyż sumując wszystkie transakcje pieniężne, dokonane w pewnym okresie czasu, zawsze dojdziemy do rezultatu, zgodnie z którym cały przyrost kredytów bankowych równa się przyrostowi zasobów pieniężnych. Z tego należałoby wnosić, że kredyty dały w wyniku tylko przyrost zasobów pieniężnych, a nie powiększyły wydatków materialnych, a więc, że pozostały „neutralne” w podziale produktu społecznego, co jest oczywiście błędne. Ale rola kredytu w przesuwaniu produktów pracy ginie z pola widzenia, gdy gospodarkę rozpatrujemy jako jedną całość.

Stąd i teza M. Kucharskiego, że kredyty bankowe zawsze wykonują funkcję dochodową, gdy obrót kredytowy doprowadza do zwiększenia ogólnej sumy zasobów pieniężnych — jest błędna. Można to wykazać przy pomocy następującego, uproszczonego przykładu. Załóżmy, że mamy do czynienia w gospodarce narodowej z przedsiębiorstwami produkcyjnymi, które wytwarzają produkt wartości 100

⁷⁾ M. Kucharski, loc. cit. str. 9.

jednostek pieniężnych. Z tego produkty wartości 40 jednostek są niezbędne dla odtworzenia zużytych w produkcji środków produkcji, a reszta wartości 50 jednostek w środkach spożycia i 10 jednostek w środkach produkcji stanowi dochód narodowy analizowanego okresu czasu. Przyjmijmy dla uproszczenia, że cała zdolna do pracy ludność zajmuje się pracą produkcyjną w przedsiębiorstwach produkcji materialnej, osiągając przychody w postaci płac w wysokości 50 jednostek pieniężnych (z których to przychodów utrzymują się także niezdolni do pracy członkowie rodzin pracowników przedsiębiorstw produkcji materialnej). Przyjmijmy dalej, że akumulacja pieniężna przedsiębiorstw produkcji materialnej w całości jest przejmowana przez budżet państwowy, który ją przydziela w formie dotacji innym przedsiębiorstwom produkcji materialnej dla umożliwienia im sfinansowania inwestycji i przyrostu zapasów. Środki spożycia są rozprowadzane za pośrednictwem przedsiębiorstw handlowych.

Zakładamy, że na początku rozpatrywanego okresu czasu przedsiębiorstwa produkcji materialnej dokonują wysyłki kredytowej środków produkcji wartości 40 jednostek do innych przedsiębiorstw produkcji materialnej, środków produkcji wartości 10 jednostek do inwestorów oraz środków spożycia wartości 50 jednostek do przedsiębiorstw handlowych. Na podstawie faktur przedsiębiorstwa produkcyjne uzyskują kredyt na należności w wysokości również 100 jednostek pieniężnych, dzięki czemu zostają wprowadzone do cyrkulacji znaki pieniężne. Dzięki uzyskanym kredytom pieniężnym przedsiębiorstwa produkcyjne wypłacają płace robocze w wysokości 50 jednostek oraz wpłacają akumulację do budżetu w sumie 10 jednostek, a także regulują zobowiązania w stosunku do innych przedsiębiorstw produkcyjnych w kwocie 40 jednostek pieniężnych za dostarczone środki produkcji. Po tych operacjach kredyt na należności figuruje nadal w wysokości 100 jednostek, a zasoby pieniężne są rozłożone następująco: 50 jednostek w rękach ludności (płace), 10 jednostek w dyspozycji budżetu, 40 jednostek w dyspozycji przedsiębiorstw produkcyjnych (ostatnia kwota mogłaby już posłużyć na spłatę części kredytu na należności, ale spłata ta nie następuje automatycznie, więc nie musimy zakładać, że już nastąpiła). Jeżeli dalej przedsiębiorstwa handlowe uzyskają kredyt na zapasy towarów w wysokości 50 jednostek i dzięki tym środkom dokonają spłaty zadłużenia w stosunku do przedsiębiorstw produkcyjnych w kwocie również 50 jednostek pieniężnych, kwota kredytów bankowych wzrośnie do 150 jednostek, a zasoby pieniężne rozłożą się następująco: 90 jednostek w dyspozycji przedsiębiorstw produkcyjnych, 10 jednostek w dyspozycji budżetu, 50 jednostek w dyspozycji ludności. Gdybyśmy w tym momencie zaczęli rozpatrywać funkcję kredytu bankowego na podstawie stosunku sumy kredytów do sumy zasobów pieniężnych — zgodnie z postulatem M. Kucharskiego — musielibyśmy stwierdzić, że kwota przychodów kredytowych wyniosła 150 jednostek, to znaczy o 50 jednostek więcej, niż wynosi cała wartość produktu społecznego. Gdyby teraz przedsiębiorstwa produkcyjne dokonały spłaty kredytu na należności fakturowe, wykorzystując w tym celu całość posiadanych zasobów (90 jednostek pieniężnych), zadłużenie ich spadłoby do 10 jednostek, a kwota wszystkich kredytów bankowych wyniosłaby 60 jednostek,

odpowiadając zasobom pieniężnym w dyspozycji ludności (50 jednostek) i budżetu (10 jednostek). Przeprowadzona w tym momencie analiza funkcji kredytu w oparciu o stosunek ich do zasobów pieniężnych dałaby odmienny wynik od poprzedniej, chociaż nic się nie zmieniło ani w podziale produktu społecznego, ani w podziale przychodów pieniężnych między tymi dwoma momentami czasu.

Jeżeli teraz założymy, że ludność dokonuje zakupu środków spożycia za 50 jednostek pieniężnych, które stają się przychodem przedsiębiorstw handlowych, a budżet udziela dotacji przedsiębiorstwom produkcyjnym — inwestorom w wysokości 10 jednostek pieniężnych — to sytuacja w zakresie stanu kredytów i stanu zasobów pieniężnych będzie zależała od tego czy przedsiębiorstwa handlowe i przedsiębiorstwa produkcyjne dokonają spłaty poprzednio uzyskanych kredytów bankowych. Jeżeli spłata ta z tych czy innych przyczyn opóźni się — to kredytem bankowym będą odpowiadały zasoby pieniężne w dyspozycji przedsiębiorstw handlowych i przedsiębiorstw produkcyjnych, na podstawie czego — posługując się kryterium proponowanym przez M. Kucharskiego — musielibyśmy twierdzić, że kredyt bankowy zrealizował w odniesieniu do tych przedsiębiorstw funkcję dochodową. Tymczasem twierdzenie takie byłoby błędne gdyż podział produktu społecznego dokonał się w proporcjach określonych wyłącznie przez poziom przychodów materialnych i salda przychodów i wydatków redystrybucyjnych poszczególnych jednostek (czy ich grup), bez żadnego wpływu przychodów kredytowych na te proporcje.

W tezie M. Kucharskiego o dochodowym charakterze kredytów bankowych, odpowiadających przyrostowi zasobów pieniężnych, kryje się milczące założenie, że każdy przyrost zasobów pieniężnych, jest rezultatem oszczędności pieniężnych jakiegoś podmiotu gospodarującego. Takie założenie jednak nie da się utrzymać tak z teoretycznego, jak z praktycznego punktu widzenia. Praktycznie rzecz biorąc zasoby pieniężne, pozostające na rachunkach bankowych reprezentują wyłącznie oszczędności pieniężne tylko w przypadku, gdy powszechną formą udzielania kredytów jest kredyt w rachunku bieżącym. W takich warunkach wykorzystanie kredytu następuje dopiero po wykorzystaniu wszystkich własnych środków pieniężnych kredytobiorcy, a każdy jego pieniężny przychód automatycznie zmniejsza jego zadłużenie w stosunku do banku. Nie możemy sobie wyobrazić przy takim systemie kredytowania sytuacji, w której kredytobiorca posiada równocześnie i zadłużenie w banku, i wystarczającą dla jego spłaty kwotę środków pieniężnych — z wyłączeniem przypadku, gdy kredytobiorca realizuje w gotówce przychody pieniężne i w gotówce — a więc poza rachunkiem bankowym — przechowuje swoje zasoby. Gdyby w jakimś systemie pieniężno-kredytowym wszystkie rozliczenia były realizowane w obrocie bezgotówkowym a wszystkie kredyty były udzielane w rachunku bieżącym — założenie M. Kucharskiego, że całość kredytów odpowiada oszczędnościom pieniężnym i realizuje funkcję dochodową byłoby słuszne. Ale takiej sytuacji w naszych praktycznych warunkach przyjąć nie możemy i w naszych praktycznych warunkach zasoby pieniężne zawsze w części są wyrazem oszczędności pieniężnych różnych podmiotów gospodarujących czy ich

grup, a w części są wyrazem nie uregulowanych przez te przedmioty zobowiązań pieniężnych w tym także zobowiązań w stosunku do banku z tytułu zaciągniętych kredytów.

Teoretycznie założenie M. Kucharskiego o identyczności przyrostu kredytów i przyrostu oszczędności pieniężnych nie jest do utrzymania z tego względu, iż prowadzi ono do identyfikacji rozwiązania dwóch różnych stosunków ekonomicznych: stosunku między płatnikiem i odbiorcą środków pieniężnych (z tytułu kupna-sprzedaży czy z tytułu redystrybucji dochodów pieniężnych) i stosunku między dłużnikiem a bankiem z tytułu kredytu bankowego. Rozwiązanie pierwszego stosunku nie musi (choć w niektórych przypadkach może) pociągnąć za sobą automatycznie rozwiązania stosunku kredytowego, to znaczy spłaty kredytu przez kredytobiorcę.

Jednak M. Kucharski ma rację, domagając się wprowadzenia do klasyfikacji kredytów kryteriów o charakterze makroekonomicznym, a nie tylko o charakterze mikroekonomicznym. Tylko, że to żądanie nie daje się zrealizować na gruncie rozróżniania wyłącznie emisyjnej i dochodowej funkcji kredytu. W gruncie rzeczy biorąc, pozostawanie przy takim tylko podziale funkcji kredytu nie pozwala w prawidłowy sposób określić roli kredytu bankowego w podziale produktu społecznego w gospodarce socjalistycznej.

Ażeby wykazać potrzebę dokonania oceny funkcji kredytu bankowego także z innego — niż dotąd rozpatrywany — punktu widzenia, powróćmy do rozpatrywanego poprzednio schematycznego przykładu podziału produktu społecznego pomiędzy przedsiębiorstwa produkcji materialnej, przedsiębiorstwa handlowe i indywidualnych konsumentów. Zmieniając poprzednie założenia, przyjmijmy, że w rozpatrywanym momencie przedsiębiorstwa handlu wewnętrznego dysponują zapasami środków spożycia wartości 50 jednostek monetarnych, które są sfinansowane przy pomocy kredytu bankowego na zapasy towarów w wysokości również 50 jednostek monetarnych. Ludność posiada zasoby pieniężne w wysokości 50 jednostek pieniężnych, które stanowią odpowiednik udzielonych przedsiębiorstwom handlowym kredytów na zapasy towarów. Poza tym w całej gospodarce nie występują ani kredyty bankowe, ani zasoby pieniężne (co oznacza, że dotacje budżetowe dotarły do inwestorów, a ci spłacili swoje zobowiązania z tytułu dostaw środków produkcji przez przedsiębiorstwa produkcyjne, co pozwoliło znów tym ostatnim spłacić kredyty na należności w pełnej wysokości).

Załóżmy teraz, że indywidualni konsumenci wydają na zakupy materialne tylko 40 jednostek pieniężnych, a 10 odkładają jako oszczędności pieniężne (obojętne czy w formie gotówki, czy w formie wkładów na rachunki oszczędnościowe). W tej sytuacji przedsiębiorstwa handlowe osiągają przychody ze sprzedaży w wysokości tylko 40 jednostek pieniężnych i spłacają kredyt na zapasy towarów również w wysokości 40 jednostek. Pozostaje nie spłacony kredyt na zapasy w kwocie 10 jednostek, któremu odpowiadają oszczędności pieniężne indywidualnych konsumentów w tej samej wysokości.

Rozpatrując funkcję kredytu bankowego na zapasy towarów, udzielonego przedsiębiorstwom handlowym, musimy stwierdzić, że w kwocie pozostałości

na koniec okresu, tzn. w kwocie 10 jednostek pieniężnych, spełnił on funkcję dochodową, a w kwocie pozostałej spełnił funkcję wyłącznie emisyjną (podobnie jak wyłącznie emisyjną funkcję spełnił kredyt na należności, przyznany przedsiębiorstwom produkcyjnym i spłacony przez nie w całości w granicach analizowanego okresu czasu). Dochodowy charakter tej pozostałości kredytu na zapasy towarów musimy przy tym uznać niezależnie od tego czy opieramy się na kryterium stosunku kredytu do wydatków pieniężnych kredytobiorcy (kredyt nie został spłacony i nie osiadł w postaci przyrostu zasobów pieniężnych w dyspozycji kredytobiorcy, co znaczy że umożliwił mu dokonanie wydatków pieniężnych w kwocie, przekraczającej zrealizowane przez niego przychody materialne i saldo zrealizowanych przychodów i wydatków redystrybucyjnych; istotnie, wobec faktu, że przychody ze sprzedaży towarów, zrealizowane przez przedsiębiorstwa handlowe, wyniosły tylko 40 jednostek, opierając się tylko na tych przychodach mogłyby one dokonać zakupu w przedsiębiorstwach produkcyjnych również tylko na 40 jednostek pieniężnych; dla przekroczenia tej kwoty zakupów muszą się one ratować albo dodatkowymi przychodami pieniężnymi w formie kredytów bankowych, albo kredytem towarowym, przyrostem zobowiązań w stosunku do przedsiębiorstw produkcyjnych), czy też na proponowanym przez M. Kucharskiego kryterium powiększenia zasobów pieniężnych przy obrocie kredytowym.

Zmieńmy teraz założenia i przyjmijmy, że dla rozładowania nie przewidzianego w planie przyrostu zapasów towarowych w przedsiębiorstwach handlowych postanowiono udzielić indywidualnym konsumentom kredytów konsumpcyjnych w formie bezpośrednich pożyczek bankowych (w praktyce kredyt konsumpcyjny jest u nas udzielany tylko w formie pośredniej w postaci kredytów na sprzedaż ratą, udzielanego przez banki jednostkom ORS, które ze swej strony refundują przedsiębiorstwom handlowym kredyt towarowy, udzielany na zlecenie ORS indywidualnym nabywcom). Za uzyskane w ten sposób środki pieniężne w wysokości 10 jednostek pieniężnych konsumenci indywidualni dokonują zakupów towarowych w przedsiębiorstwach handlu wewnętrznego, a te ze swej strony przychody uzyskane ze sprzedaży obracają na spłatę kredytu bankowego na zapasy towarów. W rezultacie tej operacji na koniec rozpatrywanego okresu mamy kredyty bankowe w wysokości 10 jednostek, podobnie jak poprzednio, z tą jednak różnicą, że w miejsce kredytu na zapasy towarów w przedsiębiorstwach handlowych wystąpił kredyt konsumpcyjny, udzielony indywidualnym konsumentom. Kredytowi temu, podobnie jak poprzednio, odpowiadają oszczędności pieniężne ludności w wysokości 10 jednostek.

Rozpatrując rolę kredytu konsumpcyjnego w oparciu o stosowany dotąd podział funkcji kredytu na emisyjną i emisyjno-dochodową — musimy znowu stwierdzić, że niezależnie od tego, jakie będziemy stosowali kryterium wyodrębnienia tych funkcji, zawsze będziemy musieli stwierdzić, że kredyt bankowy wystąpił tu nie tylko w funkcji emisyjnej ale i w funkcji dochodowej, dostarczył indywidualnym konsumentom dodatkowych przychodów pieniężnych, dzięki którym część z nich (nie wszyscy łącznie wzięci!) przekroczyła rozmiary wydatków na

zakup towarów, jakie zakreśliła im wysokość osiągniętych przychodów w postaci płac.

Na tym jednak kończą się analogie pomiędzy dwoma rozpatrywanymi przypadkami i analogie pomiędzy kredytem bankowym, udzielonym na zapasy towarów przedsiębiorstwom handlowym a kredytem bankowym, udzielonym na wydatki konsumpcyjne. Poza tą — nie najważniejszą okolicznością, że w obu przypadkach kredyt bankowy wystąpił w funkcji źródła dodatkowych przychodów pieniężnych — między obu rozpatrywanymi tu przypadkami zachodzą istotne różnice. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z kredytem bankowym, który — chociaż występuje nie tylko w funkcji emisyjnej lecz i w funkcji dochodowej — finansuje zapasy nie rozdzielone, zapasy, które nie dotarły jeszcze do ostatecznych odbiorców. W związku z tym i oszczędności pieniężne ludności posiadają pokrycie materialne w postaci nierozdysponowanych zapasów towarowych w sieci handlowej, co oznacza, że każdy z posiadaczy oszczędności może w każdej chwili wykorzystać je w pełnej kwocie na zakup towarów. W przypadku drugim sytuacja jest diametralnie różna: kredyt, który wystąpił w funkcji dochodowej nie finansuje żadnych zapasów wartości materialnych, lecz zrealizowaną konsumpcję. W rezultacie nie istnieją w gospodarce narodowej żadne nierozdzielone zapasy, a oszczędności pieniężne indywidualnych konsumentów zostały pozbawione materialnego pokrycia. Gdyby im teraz przyszła ochota zrealizowania swoich zasobów pieniężnych w postaci zakupów towarów, zamiar ten pozostałby niezrealizowany, gdyż towary pierwotnie dla nich przeznaczone dostały się dzięki kredytowi bankowemu w ręce innych osób.

Ten — schematyczny oczywiście i przejawskawiony — przykład dowodzi, iż poprzestawanie na odróżnianiu tylko emisyjnej i dochodowej funkcji kredytu nie pozwala prawidłowo naświetlić roli jego w podziale produktu społecznego. Ograniczając się do stwierdzenia, że w obu rozpatrywanych przypadkach kredyt bankowy wystąpił w funkcji dochodowej nie uwzględniamy faktu, iż w drugim z rozpatrywanych przypadków, w przykładzie z kredytem konsumpcyjnym, podział produktu społecznego został przeprowadzony odmiennie, w innych proporcjach, niż w przypadku pierwszym — i to przy aktywnym współdziałaniu kredytu bankowego.

Ażeby prawidłowo naświetlić rolę kredytu w podziale produktu społecznego, trzeba odróżniać przypadki, w których kredyt obok funkcji dochodowej spełnia także funkcję rozdzielczą od przypadków, gdy rola kredytu ogranicza się do prostej funkcji dochodowej.

Kredyt spełnia funkcję rozdzielczą w tych przypadkach, gdy przyczynia się do przesunięcia produktów pracy do ich ostatecznych odbiorców. Funkcję tę możemy przypisywać tylko niektórym rodzajom kredytów, w szczególności kredytom inwestycyjnym, kredytom na stworzenie stałych, niezbędnych dla normalnego funkcjonowania przedsiębiorstw produkcyjnych i handlowych zapasów wartości materialnych. (materiałów do produkcji, wyrobów gotowych, produkcji w toku, towarów itd) oraz kredytom konsumpcyjnym. Funkcji tej nie pełnią natomiast kredyty na czasowe zapasy materiałów i towarów w przedsię-

biorstwach produkcyjnych i handlowych. Dodatkową cechą charakterystyczną kredytów występujących w funkcji rozdzielczej jest to, że zmieniają one stosunek pomiędzy oszczędnościami pieniężnymi a ich materialnym pokryciem w postaci nie rozdzielonych zapasów wartości materialnych. Zmiana ta idzie w kierunku zmniejszenia pokrycia nie rozdzielonymi zapasami oszczędności pieniężnych.

W odróżnieniu od wydzielania funkcji emisyjnej i funkcji dochodowej kredytu bankowego, które dokonywało się w oparciu o mikroekonomiczne kryterium stosunku kredytu bankowego do bilansu pieniężnych dochodów i wydatków pojedynczego podmiotu gospodarującego (w krańcowym przypadku — grupy podmiotów jednorodnego charakteru) — wydzielanie przypadków, w których kredyt bankowy spełnia prostą funkcję dochodową od przypadków, kiedy przynosząc dodatkowe przychody pieniężne spełnia on funkcję rozdzielczą, opiera się na kryterium makroekonomicznym, kryterium przybliżenia produktów pracy do ich ostatecznych odbiorców i kryterium zmiany stosunku oszczędności pieniężnych do nie rozdzielonych zapasów. Te dwie okoliczności nie mogą być ustalane z punktu widzenia pojedynczego podmiotu gospodarującego i wymagają analizy przeprowadzanej w skali całej gospodarki narodowej.

W podanym wyżej określeniu funkcji rozdzielczej kredytu pewnego objaśnienia wymaga sposób rozumienia kategorii „ostatecznego odbiorcy” i „zapasów nierozdzielonych”. W znaczeniu nadanym w wyżej podanej definicji ostatecznym odbiorcą wartości materialnych, mających postać materiałów do produkcji, wyrobów gotowych czy towarów może być także przedsiębiorstwo produkcyjne czy handlowe, w którym wartości te nie zostaną zużyte, w sensie fizycznym, pod warunkiem jednak, że stanowią one stały przyrost tych zapasów, niezbędny dla prawidłowego wykonywania przez te przedsiębiorstwa ich zadań produkcyjnych, czy handlowych. Kiedy zapasy materialne tworzą stały i niezbędny przyrost zasobów przedsiębiorstwa, to z punktu widzenia podziału produktu społecznego w skali makroekonomicznej jest dla nas okolicznością obojętną fakt, że fizycznie rzecz biorąc, nie zostaną one w tym przedsiębiorstwie zużyte i że zwykłą rzeczy koleją opuszczają one kiedyś to przedsiębiorstwo — w formie przerobionej lub nieprzerobionej — aby dotrzeć do miejsca ostatecznej konsumpcji. Jest to dla nas okolicznością obojętną, o ile każdy egzemplarz takiego dobra, opuszczając przedsiębiorstwo, jest równocześnie zastępowany przez inny, identyczny, o tej samej wartości egzemplarz tegoż dobra, a także właśnie zastępowanie jednych jednostek towarowych przez drugie jest warunkiem uznania zapasu towarowego za stały. Stały charakter zapasu oznacza, że przeznaczone na jego powiększenie wartości zastały już rozdysponowane i dalszej dyspozycji podlegać nie mogą. Losem tych wartości można zajmować się dalej z punktu widzenia historii poszczególnych przedmiotów, ale nie z punktu widzenia rozdysponowania na różne cele gospodarcze rezultatów produkcyjnych pracy społeczeństwa. Tak więc w konsekwencji niektórym zapasom (a mianowicie zapasom o charakterze stałym, stale potrzebnym dla zapewnienia prawidłowego zaopatrzenia wszystkich odbiorców w towary),

znajdującym się jeszcze w sferze cyrkulacji a nie w sferze produkcji czy sferze spożycia, nie będziemy przypisywali charakteru zapasów nierozdzielonych, mimo że z reguły wszystkie nierozdzielone zapasy znajdują się właśnie w sferze cyrkulacji. Nierozdzielone są tylko te zapasy, które — jako suma wartości, nie jako pojedyncze przedmioty — znalazły się w sferze cyrkulacji czasowo i odpłyną z niej na drodze realizacji do sfery produkcji lub sfery spożycia.

Rozróżnianie „prostej” dochodowej funkcji kredytu bankowego od przypadków, kiedy funkcja dochodowa łączy się z funkcją rozdzielczą, ma istotne znaczenie dla polityki pieniężno-kredytowej, a przede wszystkim dla zapewnienia przy pomocy kredytu bankowego (i w granicach możliwości, jakie kredyt bankowy daje) najpełniejszego wykorzystania produktu społecznego, co wymaga maksymalnego jego przesunięcia w kierunku ostatecznych odbiorców, przy równoczesnym zapewnieniu zachowania równowagi monetarnej przez dostosowanie efektywnego

popytu na towary i usługi materialne, co wymaga zachowania nierozdzielonych zapasów dla zabezpieczenia oszczędności pieniężnych o niestałym charakterze (obok oczywiście zachowania wielu innych warunków, także niemonetarnej natury). Dlatego zbyt uproszczone jest stwierdzenie M. Kucharskiego, że „...właściwie tylko w dochodowej funkcji kredytu tkwi cała „mądrość” polityki pieniężno-kredytowej”⁸⁾. W istocie rzeczy — z punktu widzenia oddziaływania kredytu bankowego na podział produktu społecznego i jego proporcje, oraz na zachowanie równowagi ogólnej i monetarnej (którego to wpływu skądinąd nie należy przeceniać) mądrość polityki kredytowo-pieniężnej leży o krok dalej (czy głębiej) w odróżnianiu „prostej” funkcji dochodowej kredytu od jego funkcji rozdzielczej. Szczegółowe rozważanie tych zagadnień wprowadziłoby nas w nowy krąg problemów, równocześnie licznych i skomplikowanych, problemów warunków równowagi monetarnej w gospodarce socjalistycznej, co przekracza już granice, zakreślone na wstępie tym rozważaniom.

Z. Fedorowicz

8) Por. M. Kucharski, loc. cit. str. 12.

KREDYT ROLNY W GOSPODARCE CHŁOPIEJSZEJ

Węzłowym problemem oddziaływania państwa na rozwój produkcji gospodarstw chłopskich jest sprawa form i sposobów pobudzania ich do intensyfikacji nakładów na produkcję bieżącą i inwestycje przy jednoczesnym zachowaniu właściwych proporcji wzrostu dochodów wsi przeznaczonych na cele konsumpcyjne. Utrzymanie tych proporcji jest sprawą skomplikowaną zważywszy, iż w układzie gospodarki wiejskiej funkcja pracy jest mocno powiązana z funkcją własności prywatnej. Wynika to z faktu, iż indywidualny posiadacz ziemi stanowi nie tylko sam dla siebie siłę roboczą, podobnie jak to ma miejsce w stosunku do robotnika, lecz jest on zarazem dysponentem środków produkcji. Sam więc kierując się opłacalnością warsztatu rolnego decyduje o podziale swego dochodu na fundusz spożycia i akumulację. Zainteresowanie w intensyfikowaniu nakładów na produkcję potęguje się w nim wraz ze wzrostem przychodów z tej produkcji. Wieś jednak jest zróżnicowana pod względem stanu posiadania środków produkcji, możliwości zaangażowania siły roboczej własnych rodzin i siły najemnej, jak również możliwości wykorzystania warunków glebowo-klimatycznych i ekonomicznych oraz poziomu kultury rolnej. Stąd różna jest skala efektów produkcyjnych i osiąganych dochodów oraz różne są szanse inwestowania w środki produkcji. Zdolności akumulacyjne w oparciu o własne zasoby posiada bowiem tylko część gospodarstw średniackich oraz gospodarstwa kapitalistyczne, znacznie wybiegające ponad przeciętny poziom ekonomiki gospodarstw chłopskich. Większość tych ostatnich jednak nie jest samowystarczalna nie tylko pod względem możliwości inwestowania, ale i zdolności zaspokojenia z własnych środków potrzeb bieżącej produkcji. Istnieje zatem uzasadnienie dla stwarzania warunków ekonomicznej aktywizacji tych gospodarstw

w drodze pomocy państwowej w zakresie towarowego zaopatrzenia, przyznawania kredytów, stosowania odpowiedniej polityki podatkowej, ubezpieczeniowej, cen itp. Jest to zespół środków oddziaływania państwa wzajemnie ze sobą skoordynowanych. Wśród nich rola kredytu jako czynnika bezpośrednio związanego z cyklem produkcyjnym oraz jako elastycznego instrumentu polityki państwa na wsi wydaje się szczególnie odpowiedzialna.

W ubiegłej pięcioletce, dzięki znacznej aktywizacji gospodarczej wsi oraz rozszerzeniu kredytu rolnego, produkcja gospodarki chłopskiej wzrosła około 22% przy planowanym wskaźniku wzrostu około 24%. Decydującym momentem dla osiągnięcia stosunkowo wysokiej realizacji produkcji rolnej były efekty w zakresie produkcji zwierzęcej i upraw roślin przemysłowych. Fakt, iż skup uspołeczniony w ciągu pięciolecia minionego wzrósł blisko o 42% (w cenach przyjętych do NPG na rok 1961) świadczy o znacznym wzroście produkcji towarowej. Produkcja ta wykazała szybszą dynamikę niż produkcja globalna, co dowodzi zmniejszenia spożycia artykułów rolnych w ramach własnej wytwórczości na rzecz podwyższenia dochodowości wsi oraz rozszerzenia możliwości akumulacji w gospodarstwach.

Na wyniki te oddziaływał kredyt rolny, którego skala i dynamika w poszczególnych latach planu pięcioletniego świadczą o intensywnej pomocy państwa dla gospodarki wiejskiej zarówno na produkcję bieżącą jak i na rozwój inwestycji. Kredyt udostępniono wsi nie tylko w formie kredytu bankowego, lecz również w postaci kredytów towarowych i liczelek udzielanych przez instytucje nie bankowe.

Wielkość i strukturę tych kredytów udzielanych przez aparat Banku Rolnego, SOP, i instytucje pozabankowe przedstawia następujące porównanie:

Tabela 1

(w milionach złotych)

Rok	Kredyty bankowe ogółem	W tym kredyty				Kredyty pozabankowe			
		inwestycyjne	obrotowe	w ramach sprzedaży ratalnej	skonwertowane	zaliczki cukrowni	kredyty mleczarni w dostawach krów	kredyty GS w nawozach sztucznych	w maszynach rolniczych
1955	2.588	813	1.775	—	—	1.378	—	—	—
1956	3.439	949	2.062	—	428	1.324	—	—	—
1957	3.679	1.329	2.350	—	—	1.635	—	—	—
1958	4.742	2.121	2.621	—	—	1.902	—	—	—
1959	5.518	2.356	3.162	—	—	1.932	150	146	—
1960	6.870	2.284	4.347	239	—	2.145*)	181	114	194
1961 plan	7.425	2.325	4.500	600	—	2.350	200	—	—

*) dane szacunkowe

Z przytoczonych wyżej liczb wynika, iż w okresie lat 1955—1960 nastąpił ponad dwu i półkrotny wzrost kredytów bankowych dla gospodarki chłopskiej, przy czym kredyty inwestycyjne wzrosły w szybkim tempie w latach 1955—1958, osiągając w okresie dalszych lat na ogół wyrównany poziom.

Niezależnie od kredytów bankowych, jak widać z powyższego zestawienia, wieś korzystała z wydatnej z roku na rok rosnącej pomocy finansowej poza aparatem bankowym.

Jedną z podstawowych funkcji kredytu rolnego, jako instrumentu ingerowania państwa w sferę podziału dochodów wsi, jest mobilizacja własnych rezerw pieniężnych chłopów i kierowanie ich na decydujące dla rozwoju rolnictwa odcinki produkcji i nakłady inwestycyjne. W tej mierze rola wiodąca kredytu jest faktem oczywistym, gdyż udział jego w nakładach wsi w okresie pięciolatki był stosunkowo znaczny. Potwierdzają tę tezę następujące liczby:

Tabela 2

(w milionach złotych)

	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.
Nakłady pieniężne ogółem	8.868	10.294	15.582	18.740	20.520	22.307
W tym kredyty bankowe i pozabankowe	4.326	4.763	5.314	6.644	7.746	9.504
Udział procentowy kredytów w nakładach	48,7	46,2	34,1	35,4	37,7	42,6

W zależności od siły nabywczej gospodarki wiejskiej w poszczególnych latach udział kredytów w okresie pięciolecia kształtował się w granicach od

34% do około 50% ogółu pieniężnych nakładów włączanych do procesów produkcyjnych. Zaangażowanie w nie pomocy kredytowej państwa jest zatem poważne i można zaryzykować tezę, iż z racji ciężaru gatunkowego tej pomocy kredyt m.in. decydująco wpłynął na stosunkowo wysoki wskaźnik realizacji planu produkcji rolnej w ubiegłym planie pięcioletnim.

Niezależnie od rozmiarów kredytu interesujące jest wykorzystanie przez politykę kredytową koordynującej roli kredytu w stosunku do środków własnych wsi, które łącznie z nim stanowią źródła sfinansowania ogółu nakładów gospodarki chłopskiej na produkcję i inwestycje.

Porównanie powyższych nakładów i kredytów do bazy wyjściowej dla ubiegłego planu pięcioletniego, tj. do roku 1955 dowodzi, iż kredyt wzrastał w szybkim tempie, lecz jednak powolniejszym niż wymienione nakłady ogółem.

Charakterystykę tego wzrostu w latach 1955—1960 przedstawiają następujące liczby:

Tabela 3

	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.
Nakłady pieniężne — ogółem	100	116,0	175,9	211,3	231,4	251,5
w tym: kredyty bankowe i pozabankowe	100	110,1	122,8	153,5	179,0	219,7

Wykazana wyżej silniejsza dynamika ogółu nakładów pieniężnych od kredytów jest zjawiskiem ekonomicznie korzystnym i pożądanym. Świadczy ono o skutecznej sile oddziaływania kredytów na wzrost tempa angażowania własnych środków wsi na cele produkcyjne i inwestycyjne. Zarówno coraz szersza z każdym rokiem skala tych środków jak i ich szybsze od kredytów tempo włączania się do procesów rolniczych ukazują nam z drugiej strony absolutny wzrost zasięgu kredytu w sferę produkcji oraz jego koordynującą funkcję. Oczywisty zatem staje się wpływ kredytu, po jego docelowym wyko-

Tabela 1

(w milionach złotych)

Rok	Kredyty bankowe ogółem	W tym kredyty				Kredyty pozabankowe			
		inwestycyjne	obrotowe	w ramach sprzedaży ratalnej	skonwertowane	zaliczki cukrowni	kredyty mleczarni w dostawach krów	kredyty GS	
								w nawozach sztucznych	w maszynach rolniczych
1955	2.588	813	1.775	—	—	1.378	—	—	—
1956	3.439	949	2.062	—	428	1.324	—	—	—
1957	3.679	1.329	2.350	—	—	1.635	—	—	—
1958	4.742	2.121	2.621	—	—	1.902	—	—	—
1959	5.518	2.356	3.162	—	—	1.932	150	146	—
1960	6.870	2.284	4.347	239	—	2.145*)	181	114	194
1961 plan	7.425	2.325	4.500	600	—	2.350	200	—	—

*) dane szacunkowe

Z przytoczonych wyżej liczb wynika, iż w okresie lat 1955—1960 nastąpił ponad dwu i półkrotny wzrost kredytów bankowych dla gospodarki chłopskiej, przy czym kredyty inwestycyjne wzrosły w szybkim tempie w latach 1955—1958, osiągając w okresie dalszych lat na ogół wyrównany poziom.

Niezależnie od kredytów bankowych, jak widać z powyższego zestawienia, wieś korzystała z wydatnej z roku na rok rosnącej pomocy finansowej poza aparatem bankowym.

Jedną z podstawowych funkcji kredytu rolnego, jako instrumentu ingerowania państwa w sferę podziału dochodów wsi, jest mobilizacja własnych rezerw pieniężnych chłopów i kierowanie ich na decydujące dla rozwoju rolnictwa odcinki produkcji i nakłady inwestycyjne. W tej mierze rola wiodąca kredytu jest faktem oczywistym, gdyż udział jego w nakładach wsi w okresie pięciolatki był stosunkowo znaczny. Potwierdzają tę tezę następujące liczby:

Tabela 2

(w milionach złotych)

	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.
Nakłady pieniężne—ogółem	8.868	10.294	15.582	18.740	20.520	22.307
W tym kredyty bankowe i pozabankowe	4.326	4.763	5.314	6.644	7.746	9.504
Udział procentowy kredytów w nakładach	48,7	46,2	34,1	35,4	37,7	42,6

W zależności od siły nabywczej gospodarki wiejskiej w poszczególnych latach udział kredytów w okresie pięciolecia kształtował się w granicach od

34% do około 50% ogółu pieniężnych nakładów włączanych do procesów produkcyjnych. Zaangażowanie w nie pomocy kredytowej państwa jest zatem poważne i można zaryzykować tezę, iż z racji ciężaru gatunkowego tej pomocy kredyt m.in. decydująco wpłynął na stosunkowo wysoki wskaźnik realizacji planu produkcji rolnej w ubiegłym planie pięcioletnim.

Niezależnie od rozmiarów kredytu interesujące jest wykorzystanie przez politykę kredytową koordynującej roli kredytu w stosunku do środków własnych wsi, które łącznie z nim stanowią źródła sfinansowania ogółu nakładów gospodarki chłopskiej na produkcję i inwestycje.

Porównanie powyższych nakładów i kredytów do bazy wyjściowej dla ubiegłego planu pięcioletniego, tj. do roku 1955 dowodzi, iż kredyt wzrastał w szybkim tempie, lecz jednak powolniejszym niż wymienione nakłady ogółem.

Charakterystykę tego wzrostu w latach 1955—1960 przedstawiają następujące liczby:

Tabela 3

	1955 r.	1956 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.	1960 r.
Nakłady pieniężne — ogółem	100	116,0	175,9	211,3	231,4	251,5
w tym: kredyty bankowe i pozabankowe	100	110,1	122,8	153,5	179,0	219,7

Wykazana wyżej silniejsza dynamika ogółu nakładów pieniężnych od kredytów jest zjawiskiem ekonomicznie korzystnym i pożądanym. Świadczy ono o skutecznej sile oddziaływania kredytów na wzrost tempa angażowania własnych środków wsi na cele produkcyjne i inwestycyjne. Zarówno coraz szersza z każdym rokiem skala tych środków jak i ich szybsze od kredytów tempo włączania się do procesów rolniczych ukazują nam z drugiej strony absolutny wzrost zasięgu kredytu w sferę produkcji oraz jego koordynującą funkcję. Oczywisty zatem staje się wpływ kredytu, po jego docelowym wyko-

rzystaniu w gospodarce chłopskiej, na podział dochodów wsi na spożycie, produkcję i inwestycje.

Drugim podstawowym założeniem polityki rolnej jest wspieranie wszelkich form zespołowej akumulacji w gospodarce wiejskiej. Postęp na wsi zależy od reprodukcji rozszerzonej, która obecnie pozostaje w niewspółmiernym stosunku do siły inwestycyjnej pojedynczego gospodarstwa chłopskiego. Nie jest to tylko problem środków finansowych, ale w głównej mierze chodzi tu o nieefektywność ekonomiczną wykorzystania inwestycji na ograniczonym obszarze gospodarstwa indywidualnego. Wpływ państwa na rozwój akumulacji zespołowej na wsi wiąże się zatem z problemem kredytowania i finansowania inwestycji w ramach poszczególnych wsi w celu stworzenia warunków dla stopniowego procesu koncentracji produkcji rolnej.

Rozmiary kredytowania wspomnianego procesu koncentracji rolnej w gospodarce chłopskiej charakteryzuje następujące zestawienie:

Tabela 4
(w milionach złotych)

Kredyty bankowe ogółem	Kredyty udzielone w latach						
	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961 plan
1. Spółdzielniom produkcyjnym	852	1.186	190	205	232	271	300
1. Kółkom rolniczym	—	9	121	123	251	457	790

Wyraźna regresja pomocy kredytowej dla spółdzielczości produkcyjnej w roku 1957 była obiektywną koniecznością w wyniku samolikwidacji większości spółdzielni. Rozwój ekonomiczny tych ostatnich w dalszych latach znajduje wyraz w powolnym wzroście kredytów. Bardziej intensywną natomiast działalność prowadzi nowa grupa społeczno-gospodarcza na wsi o daleko silniejszej ekspansji ekonomicznej — kółka rolnicze. Poważny wzrost akcji kredytowych, podjętych na ich rzecz począwszy od roku 1959 należy tłumaczyć uruchomieniem — oprócz normalnych kredytów udzielanych dotychczas na produkcję i inwestycje — kredytów na mechanizację, zaciąganych na poczet Funduszu Rozwoju Rolnictwa.

Do podstawowych zadań kierowania przez państwo rozwojem gospodarki chłopskiej należy również zaliczyć rozwiązanie problemu stabilizacji cen w rolnictwie, w której kredyt odgrywa dość istotną rolę.

Produkcja rolnicza w ramach gospodarki chłopskiej wydatnie zmieniła swój charakter, wykraczając znacznie poza ramy samowystarczalnej gospodarki naturalnej i uzależniając się ekonomicznie przez powiązania rynkowe od wymogów innych działów gospodarki narodowej. Towarowość rolnictwa obecnie wynosi już ponad 60%, co pozwala na pokrycie ok. 1/4 ogólnej wartości nakładów na produkcję bieżącą oraz na zaspokojenie ponad połowy ogólnego funduszu spożycia w gospodarce chłopskiej. Liczby te wyraźnie mówią o znaczeniu

stosunków rynkowych w rozwoju gospodarczym wsi oraz o roli państwa w jego regulowaniu.

Na stabilizację cen w rolnictwie może wpłynąć państwo w zależności od tego, jaką częścią produkcji towarowej dysponuje ono samo a jaką wytwórcy. Państwo zabezpiecza sobie wpływ na tę dziedzinę poprzez import, dostawy obowiązkowe oraz kontraktację połączoną z kredytowaniem. Dzięki temu możliwa jest koncentracja w ręku państwa skupu podstawowej masy towarowej wsi, który wynosi 83% produkcji gospodarstw chłopskich. Tego typu układ stosunków rynkowych i produkcyjnych ułatwia regulowanie cen na produkty rolnicze. Wytwarzanie tych produktów bowiem w ramach kontraktacji odbywa się również przy współudziale pomocy kredytowej państwa w ponad 1/3 ilości gospodarstw chłopskich. Zaangażowanie w produkcję roślinnej i zwierzęcej kredytów i zaliczek kontraktacyjnych w poszczególnych latach ilustruje poniższe zestawienie:

Tabela 5
(w milionach złotych)

Rodzaj kredytu	Kredyty udzielone w latach						
	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961 plan
Bankowe kredyty obrotowe	1.775	2.062	2.350	2.621	3.162	4.347	4.500
W tym kredyty kontraktacyjne	1.042	1.162	1.118	859	991	1.443	1.545
Zaliczki kontraktacyjne udzielone przez cukrownie	1.378	1.324	1.635	1.902	1.932	2.145	2.350

Jak wynika z przytoczonych liczb bankowe kredyty kontraktacyjne uległy pewnemu obniżeniu w latach 1958 i 1959. Wynikło ono przejściowo, przy czym zaważyły tu motywy prawno-finansowe, dotyczące powiązań umów kontraktacyjnych z umowami kredytowymi, zawieranymi przez aparat bankowy z plantatorami. W miejsce bowiem bankowych zaliczek kontraktacyjnych, jako głównej formy finansowania kontraktacji, wprowadzono kredyt bankowy oparty o bardziej efektywne przesłanki oddziaływania zarówno na wykonanie umowy kontraktacyjnej, jak i lepszą dyscyplinę płatniczą w przypadku niewywiązania się producentów z warunków tej umowy. Kredyt kontraktacyjny w grupie kredytów obrotowych stanowi, jak wykazała praktyka, jedno z najgłówniejszych źródeł kredytowania produkcji. Jest to najzdrowsza postać kredytu obrotowego. Angażowanie go do poszczególnych procesów produkcyjnych w rolnictwie pozwala bowiem na związanie złotówki kredytu z konkretnym zadaniem gospodarczym oraz na jej bezpośrednie rozliczenie po wykonaniu takiego zadania. Tego rodzaju formą kredytowania można najdogodniej kierować procesami rolniczymi i osiągać zamierzone przekroje efektów produkcyjnych w określonych

warunkach (np. opłacalne ceny, jakość gleby, zasobność w środki produkcji, nawyki produkcyjne rolników itp.).

Jak wynika z liczb wyżej przedstawionych kredyt kontraktacyjny toruje sobie drogę coraz szerzej dochodząc do 1/3 ogółu kredytów obrotowych. Wydaje się, iż w niedalekiej przyszłości kredyt ten ze względu na swe walory powinien zaspokajać gros potrzeb dotychczas objętych kredytami obrotowymi, przeznaczonymi na cele produkcji bieżącej (zakup nawozów sztucznych, kwalifikowanego ziarna siewnego, pasz treściwych, środków ochrony roślin itp.). Atrakcyjność tego kredytu polega głównie na tym, iż w psychologii producenta kojarzy on cały wachlarz możliwych wyobrażeń o korzyściach wynikających z kontraktacji, jako zorganizowanej formy zbytu a polegających na gwarancji odbioru masy towarowej, zapewnieniu tzw. ceny ostatecznej, obejmującej obok ceny zasadniczej premię za przekroczenie minimum dostaw, za jakość i jednolitość dostarczonych produktów, za ich terminowość oraz ponadto ulgę w dostawach obowiązkowych. Ważnym momentem jest również fakt, że wśród dalszych korzyści w postaci np. mniejszego kosztu zakupu środków produkcji o wyższej jakości i efektywności i pomocy agronomicznej, istotną zachętę do kontraktowania stwarza prawo zwolnienia producenta od kosztów oprocentowania kredytu kontraktacyjnego. Wymienione korzyści nie są jednostronne. Z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej kontraktacja staje się dla państwa najtrwalszą formą więzi ekonomicznej z rozproszoną trzycią i pół milionową masą gospodarstw chłopskich, zarówno w sferze obrotu jak i produkcji. Dlatego niepoślednią rolę spełnia tu kredyt — nieodłączny atrybut każdej umowy kontraktacyjnej. (Z kredytu tego korzystać może każdy rolnik, który taką umowę zawiera, co jednocześnie nie oznacza dla banku obowiązku przyznania go). Poza tym kredyt ten posiada pod pewnym względem najcenniejsze walory ze wszystkich form kredytu rolnego. Cechuje go mianowicie z natury rzeczy (dzięki rozliczaniu rolników dokonywanemu przez aparat bankowy przy odbiorze masy zakontraktowanej) najwyższy stopień dyscypliny spłacalności. Już w samym założeniu tego kredytu tkwi pewne zabezpieczenie przed swobodną przesuwalnością uzyskanych stąd środków na inne cele. Możliwość takiej przesuwalności może natomiast w dużym stopniu zagrażać ekonomicznej czystości pozostałych kredytów obrotowych, co musi pociągnąć za sobą konieczność bardziej intensywniej kontroli bankowej.

Wśród środków, które obok kredytów na produkcję bieżącą miały wpływ dominujący na powiększanie produkcji rolniczej odpowiedzialne miejsce w realizacji polityki rolnej zajmuje kredyt inwestycyjny. Finansuje on wprawdzie szerokim frontem inwestycje gospodarki chłopskiej, nie wystarcza jednak na pokrycie większości potrzeb w tej dziedzinie. W związku z tym kredyt ten podlega bardziej obojętnym normom niż kredyt obrotowy. W masie swej — biorąc pod uwagę kontyngenty roczne — znacznie mniejszy niż ten ostatni, kredyt inwestycyjny musi funkcjonować bardziej zwarwie, i kompleksowo tzn. w korelacji z innymi kredytami i środkami budżetowymi państwa, przewidzianymi na określone inwestycje rolne. Funkcją rozmiarów kredytu inwestycyjnego są w pewnej mierze założenia rozwoju pogłowia zwierząt gospodar-

skich, a szczególnie hodowli bydła, która z kolei wymaga inwestycji w zakresie budownictwa gospodarczego. Te dwa kierunki inwestycyjne — przyrost stada podstawowego i budownictwo wiejskie — są wykładnikiem największych potrzeb inwestycyjnych w gospodarce chłopskiej.

Wzrost efektów hodowlanych uzależniony jest od rozwiązania problemu pasz, których wytwarzanie w ramach produkcji roślin kłosowych, okopowych i siana pozostaje w tyle za wzrostem pogłowia zwierząt. Dlatego wzrost hodowli w zakresie trzody chlewnej wymagał w poważnych ilościach importu zbóż. Według uchwał VI Plenum KC PZPR należy obecnie stwarzać warunki dla samowystarczalności kraju pod względem produkcji zbóż. Zadanie to pociąga za sobą cały zespół dalszych zadań gospodarczo ze sobą powiązanych, np. intensywniejszego nawożenia, wzmoczonej reprodukcji nasion kwalifikowanych i ich powszechnego zastosowania, szerszego korzystania ze środków chemicznych ochrony roślin, uregulowania stosunków wodnych itp. Według oceny resortu rolnictwa zabiegów melioracyjnych wymaga 1/4 ogólnego obszaru gruntów ornych oraz ponad 40% trwałych użytków zielonych.

Powyższe potrzeby zarówno na produkcję bieżącą jak i inwestycje wskazują, iż zadaniu w dziedzinie hodowli podporządkowana jest większość pozostałych zadań inwestycyjnych w zakresie budownictwa gospodarczego, melioracji oraz zadania dotyczące nakładów na produkcję bieżącą.

Z tej przyczyny w polityce inwestycyjnej na wsi niepoślednią funkcję przypisuje się kredytowi inwestycyjnemu. Wielkość i jego rozwój na tle wzrostu ogólnych nakładów inwestycyjnych gospodarki chłopskiej w okresie obu pięcioletek charakteryzuje tabela 6.

Podane inwestycje dotyczą nakładów bez stada podstawowego, wskutek czego kredyty nie są pełne, gdyż nie mieszczą w sobie kwot na ten cel. Zestawienie powyższe nie obejmuje nakładów na stado podstawowe ze względów metodologicznych (zostało ono zaliczone przez Komisję Planowania do środków obrotowych, w praktyce jest ono finansowane kredytem inwestycyjnym).

Przekrój głównych kierunków inwestycyjnych, uzupełniających powyższą tabelę oraz strukturę pokrycia, podaje tabela 7.

W latach 1956—1960 kredyty inwestycyjne na zakup inwentarza żywego wyniosły sumę 1.932 tys. zł, podczas gdy w bieżącej pięcioletce przewidziane są one w wysokości 3.670 tys. zł, czyli osiągną wskaźnik 190% w porównaniu do kredytów z okresu minionego pięcioletnia. Plan inwestycyjny w rolnictwie w ścisłym znaczeniu nakładów inwestycyjnych, uwzględniających przyrost stada podstawowego, jest zatem wyższy o sumę wymienionych kredytów inwestycyjnych oraz o odpowiednie środki własne chłopów.

Rozmiary działalności inwestycyjnej na wsi były dotychczas w dużym stopniu limitowane rozmiarami zaopatrzenia materiałowego oraz kredytów inwestycyjnych. Chłonność inwestycyjna gospodarki chłopskiej w znacznym stopniu przewyższała i przewyższa nadal podaż materiałów inwestycyjnych i kredytów.

Tabela 6

(w milionach złotych)

Treść	1956—1960 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.	1964 r.	1965 r.	1961—1965 r.	61—65 r. 56—60 r.
Inwestycje ogółem w cenach 1960 roku	35.251	9.965	11.565	13.425	15.890	18.660	69.505	197 %
w tym:								
1) kredyty	7.141	1.740	1.985	2.200	2.650	2.905	11.480	160,8 %
2) środki własne chłopów	26.944,5	5.730	6.585	7.665	8.775	10.354	39.109	145,1 %
3) nakłady Funduszu Rozwoju Rolnictwa	1.165,5	2.495	2.995	3.560	4.465	5.401	18.916	—

Tabela 7

(w milionach złotych)

Treść	Lata 1956—1960	Lata 1961—1965	Lata 1961—1965 1956—1960
I. Nakłady inwestycyjne — ogółem*)	35.251	69.505	197,2%
w tym:			
kredyt	7.141,0	11.480	160,8%
środki własne chłopów	26.944,5	39.109	145,1%
nakłady w ramach FRR	1.165,5	18.916	145,1%
pokryte z FRR			
pokryte z własnych środków chłopów	1.023,2 142,3	16.290 2.262	— —
II. Struktura nakładów inwestycyjnych i ich pokrycia			
1. Nakłady na mechanizację	10.036	25.550	254,6%
w tym:			
kredyt	727,0	1.250	171,9%
Fundusz Rozwoju Rolnictwa	1.023,2	16.290	
środki własne	8.285,8	8.010	96,7%
2. Nakłady na budownictwo typu wiejskiego	24.073,0	42.805	177,8%
a) gospodarcze	11.260,0	21.950	197,2%
b) mieszkaniowe	12.813,0	20.855	162,8%
pokrycie:			
kredyty	5.803,0	9.680	166,8%
pieniężne i rzeczowe środki własne chłopów	18.270,0	33.125	181,3%
3. Nakłady na pozostałe cele	1.142,0	1.150	100,7%
w tym:			
kredyt	611,0	550	90,0%
środki własne chłopów	531,0	600	113,0%

*) nakłady inwestycyjne według cen 1960 roku.

Jak wynika z przytoczonych liczb plan inwestycji rolnych uwzględnia w poważnej mierze środki własne chłopów. Wskazuje to, iż mobilizacja tych środków w rozmiarach przewidzianych w planie warunkuje powodzenie jego pełnej realizacji. Pod tym względem jednak zdolność mobilizacyjna środków własnych wsi jest zależna od działania kredytu, czyli jest ona w znacznej mierze funkcją wiążącej siły kredytu inwestycyjnego. Od tego ostatniego zatem

zależy również prawidłowy przebieg realizacji planu pięcioletniego inwestycji gospodarki chłopskiej.

Należy zastrzec się jednak, iż kredyt inwestycyjny nie może ulegać sile bezwładności narastających żywiołowo wielostronnych potrzeb inwestycyjnych na wsi, w przeciwnym razie podlegałby prawu rozproszenia z oczywistą szkodą dla samych chłopów. Finansuje on dlatego kluczowe kierunki gospodarcze oraz zgodnie z zasadą koncentracji określone rejony wybitnie produkcyjne lub nie zagospodarowane, lecz posiadające perspektywy zwiększenia produkcji. Ponadto realizując zasadę kompleksowości kredyt ten angażowany jest w określonych kierunkach inwestycyjnych, przy jednoczesnym współdziałaniu inwestycji towarzyszających, zwłaszcza melioracji, mechanizacji w ramach FRR, inwestycji komunalnych, zabudowy przestrzennej wsi itp. Względny szybkiej produktywizacji poniesionych nakładów inwestycyjnych decydują tu o kierunkach i proporcjach angażowania kredytu inwestycyjnego.

Z motywów tych wynika konsekwencja, iż kredyt tego rodzaju nie może być dozowany, lecz musi — co uzasadnia przeważnie jednoroczny cykl inwestycyjny w gospodarce wiejskiej — sfinansować określone zadanie inwestycyjne jednorazowo, ostatecznie i w ramach normalnego cyklu inwestycyjnego. Przypadki kredytowania po raz wtóry tej samej inwestycji bowiem przy przewlekłym jej wykonywaniu świadczą o nieprzygotowaniu rolników do działalności inwestycyjnej, o błędnej pracy aparatu bankowego i w rezultacie o nieefektywności kredytu inwestycyjnego.

Ze struktury źródeł sfinansowania inwestycji w ubiegłym i bieżącym okresie pięcioletnim wynika, iż kredyt inwestycyjny i środki własne chłopów stanowią łącznie poważne sumy. Okoliczność ta wskazuje, iż dzięki tym sumom, o czym była już mowa na wstępie, możliwe jest dokonanie przez państwo podziału nowo wytworzonego produktu społecznego w ramach gospodarki chłopskiej. Kredyt inwestycyjny wzbogaca zatem zasób instrumentów państwa w oddziaływaniu na prawidłowy podział dochodu narodowego i na utrzymanie równowagi finansowej w kraju.

Obecna polityka kredytowa na terenie wsi, wykorzystując ogólne cechy kredytu rolnego, powierza mu odpowiedzialne i przystosowane do coraz to szerzej wyłaniających się potrzeb szczególne funkcje i zadania. W pierwszym rzędzie należy wymienić tu

kilka węzłowych zadań typowych, przykładowo dla roku bieżącego.

Niezależnie od zasad kredytowania gospodarki wiejskiej, szczegółowo określonych w instrukcjach bankowych, na początku każdego roku następuje ustalenie dla aparatu bankowego ogólnych dyrektyw i wytycznych odnośnie form i metod realizacji polityki kredytowej. W roku bieżącym, jak i w latach poprzednich limity kredytowe, ustalone globalnie w dokumentach NPG, określiły granicę wypłat i spłat kredytów obrotowych, kredytów z tzw. środków własnych SOP oraz kredytów o specjalnym charakterze, a zwłaszcza na zakup towarów w ramach sprzedaży ratalnej i na poczet FRR.

Limity wypłat określone zostały jako maksymalne, limity spłat zaś jako minimalne. Należy podkreślić, iż w roku bieżącym są one niezwykle napięte zarówno w sensie jak najracjonalniejszego rozdysponowania limitów wypłat przy niebywałym dotychczas nacisku potrzeb wsi na kredyty obrotowe i inwestycyjne, jak i w sensie maksymalnego wykonania planu spłat ustalonego na wysokim poziomie już w samym NPG na rok 1961, tj. w okresie zanim jeszcze ściślejsze sprecyzowanie rat zapadających do spłat kredytów w roku bieżącym było możliwe.

Limity wypłat są w roku 1961, podobnie jak w latach ubiegłych, dyrektywne w skali rocznej i odmiennie niż w latach ubiegłych, dyrektywne w skali półrocznej. Półroczne ustalanie nieprzekraczalnych granic dla kredytów wiejskich było podyktowane koniecznością ściślejszego powiązania planu wypłat kredytów w gospodarce chłopskiej z planem kasowym.

Rygory powyższe nie wykluczają jednak uzasadnionych przekroczeń limitu półrocznego w przypadku zmian w ciągu roku w sezonowości nakładów w rolnictwie. Przekroczenia te muszą jednak uzyskać aprobatę resortu finansów. Należy stwierdzić, iż w obecnych warunkach gospodarka limitami jest trudniejsza tym bardziej, iż różny rozkład potrzeb w czasie powodować może nieprzewidziane napięcia związane z lokalnymi zahamowaniami na skutek wyczerpania limitów, a nawet sytuacja taka wyniknąć może również i w skali krajowej. W pierwszym półroczu trudności tego rodzaju wystąpiły na skutek nieprzewidywanego rozszerzenia kontraktacji roślinnej lub przesunięcia terminów zawierania umów kontraktacyjnych, na skutek czego w terenie zaznaczył się brak środków na kredyty obrotowe.

Problem umiejętności optymalnego wykorzystania kredytów w granicach limitów stwarza w bieżącym roku dla aparatu Banku Rolnego i SOP wiele dodatkowych zadań, które składają się na całość gospodarki limitami kredytowymi, prowadzonej w skali kraju, województw i powiatów.

Drugi z kolei zespół zadań powstaje wokół realizacji zasady koncentracji kredytów na określonych celach gospodarczych oraz okręgach i rejonach ekonomicznych kraju.

Kredyty inwestycyjne długoterminowe, udzielane przez Bank Rolny na budownictwo i zakup reproduktorów oraz kredyty średnioterminowe, rozprawdane przez aparat SOP głównie na zakup zwierząt gospodarskich — mają w zasadzie do sfinansowania wspólny tytuł inwestycyjny — rozwój hodowli.

Podział funkcjonalny między obie instytucje kredytujące w powyższej mierze jest gwarancją właściwej organizacji rozdysponowania i ściągnięcia kre-

dytów, przy czym zarządzanie limitami kredytowymi oraz koordynacja całości kredytowania gospodarki wiejskiej leżą w gestii Banku Rolnego.

W roku 1961 przyjęto słuszną linię postępowania przy ustalaniu kierunków kredytowych, polegającą na zerwaniu z zasadą limitowania kredytów na poszczególne cele (Nie dotyczy to limitów dla terenów przyczółkowych i budownictwa mieszkaniowego). Ustalono jedynie hierarchię ekonomiczną tych celów.

Zgodnie z tym ustaleniem w średnioterminowych kredytach inwestycyjnych aparat bankowy obowiązany jest zabezpieczyć w pierwszym rzędzie kredyty na zakup bydła hodowlanego i użytkowego, zwłaszcza młodego i dobrej jakości, na kontraktację upraw wieloletnich i na budowę suszarni tytoniu. W drugim rzucie natomiast uszeregowane są inne potrzeby inwestycyjne, które wolno skredytować dopiero po zabezpieczeniu zaspokojenia wyżej przytoczonych potrzeb inwestycyjnych.

W ślad za rokiem 1960 i w roku bieżącym ustalono granice wykorzystania kredytów państwowych na budownictwo mieszkaniowe do wysokości 30% całości kredytów wypłaconych na budownictwo wiejskie. Wskaźnik ten został zróżnicowany w województwach w granicach od 20% — 35% w zależności od stopnia zużycia budownictwa na poszczególnych terenach, przyczyn powstania zniszczeń w budynkach oraz stanu zamożności określonych rejonów gospodarczych. Tereny przyczółkowe zostały w roku ubiegłym z tych ograniczeń zwolnione.

W związku z tym przepisy kredytowe ustaliły szczegółowo jakie grupy ludności wiejskiej mogą skorzystać z pomocy kredytowej na budownictwo mieszkaniowe. Są to głównie gospodarstwa powstałe z parcelacji lub na gruncie nabytym od państwa, gospodarstwa zniszczone na skutek klęsk losowych i nie odbudowane ze zniszczeń wojennych.

Politykę budowlaną państwa na wsi w roku bieżącym, polegającą na wprowadzaniu przestrzennych planów zabudowy, powinny w dalszym ciągu popierać kredyty inwestycyjne, kierowane na budownictwo wiejskie. Poparcie to wyraża się w tym, iż udzielanie tego rodzaju kredytów jest uzależnione od uzyskania odpowiednich zezwoleń na budowę i od lokalizacji.

Przedmiotem szczególnej uwagi państwa są nadal zadania zagospodarowania terenów osiedleńczych w rezultacie prowadzenia na rzecz chłopów sprzedaży ziemi. Problem polega na właściwym doborze osadników mających warunki do prowadzenia samodzielnych gospodarstw.

Jeśli chodzi o kierunki przeznaczenia kredytów obrotowych, to plan ich uruchomienia został sporządzony przez Bank Rolny w porozumieniu ze Związkiem SOP, ponieważ aparat ten jest głównym kredytodawcą pożyczek obrotowych na terenie wsi.

W roku bieżącym, podobnie jak w roku 1960, ustalono również dla tych kredytów hierarchię przedmiotów kredytowania, dając pierwszeństwo potrzebom na kontraktację, na zakup nawozów sztucznych, nasion kwalifikowanych i sadzeniaków, na obróbkę mechaniczną, na zakup pasz, inwentarza żywego oraz środków ochrony roślin. W drugiej kolejności natomiast traktowane są pozostałe potrzeby, jak remonty, zakup maszyn i narzędzi rolniczych itp., które to potrzeby mogą być kredytowane dopiero po pokryciu nakładów uprzednio wymienio-

nych, jako bezpośrednio związanych z produkcją bieżącą.

Szczególne znaczenie w roku bieżącym należy przypisać sprawie angażowania w procesy kredytowania gospodarki chłopskiej zebranych przez SOP, tzw. środków własnych, pochodzących z wkładów oszczędnościowych, funduszu udziałowego i zasobowego oraz pozostałości na rachunkach bieżących SOP.

Środki te biorąc pod uwagę zakres możliwości wciągnięcia ich do akcji kredytowych — nieznaczne w latach ubiegłych nie odgrywały istotniejszej roli na terenie wiejskim. W ostatnich dwóch latach wzrosły one wydatnie i obecnie przekraczają sumę miliarda złotych, wykazując tendencję rosnącą. Stanowią one zatem poważne źródło dodatkowe, które jak się wydaje nie może być pozbawione prawa przyznania mu równorzędnej funkcji z kredytem państwowym, rozprowadzanym na terenie gospodarki wiejskiej przez SOP. W roku bieżącym jak i ubiegłym, środki własne SOP zostały ujęte w dokumentach NPG w odrębnej pozycji, stanowiącej jedno ze źródeł kredytowania wsi.

Zalecenia dla aparatu SOP w roku bieżącym idą w kierunku maksymalizacji udziału środków własnych w akcjach kredytowych przy zachowaniu zasad zabezpieczenia pógotowia płatniczego w odpowiednich granicach.

Dalsze zalecenia polegają na wiązaniu tych środków z procesami identycznymi, jakie finansuje kredyt państwowy, a więc z zadaniami ściśle produkcyjnymi. Część tych środków do wysokości 30% może być wykorzystana na cele płatnicze i pozostałe potrzeby gospodarcze.

Nadmienić należy, że problem środków własnych SOP nie jest jeszcze w całości rozwiązany, tym niemniej praktyka dwuletnia stworzyła już pewne precedensy, które każą widzieć w wolnych funduszach społecznych wsi, zarządzanych przez SOP, równorzędnego partnera dla kredytów państwowych, mogącego je poważnie zasilać, a nawet stopniowo zastępować.

Wydaje się, iż z tej racji uzasadnione jest w jakimś stopniu regulujące oddziaływanie państwa na rozmiary i kierunki angażowania środków własnych SOP w operacjach kredytowania rolnictwa.

Istotnym momentem w tegorocznej realizacji polityki kredytowej na wsi jest w pewnym zakresie decentralizacja planowania kredytowego w sensie przejścia niektórych uprawnień z aparatu bankowego na prezydium rad narodowych. Chodzi tu o ściślejsze powiązanie pomocy kredytowej dla wsi z terenowymi planami gospodarczymi i budżetami rolnictwa, których obowiązek opracowywania przez prezydium rad narodowych został wprowadzony w roku bieżącym.

W związku z tym aparat Banku Rolnego został zobowiązany do opracowania wspólnie z wydziałami rolnictwa i leśnictwa oraz wydziałami architektoniczno-budowlanymi tzw. programów wykorzystania pomocy kredytowej dla ludności wiejskiej. Są to dokumenty, które w oparciu o plany i budżety terenowe mogą szczegółowo ustalić kierunki rozdysponowania ogółu posiadanych limitów kredytowych, ich rejonizację, rozmiary zaangażowania, przy jednoczesnym uwzględnieniu wszelkich zasad prawidłowego kredytowania zgodnie z aktualnymi w tej mierze wytycznymi.

*

Z przedstawionych wyżej rozważań i stwierdzeń wynikają następujące podstawowe wnioski:

1. Kredyt rolny, uruchamiający jednocześnie środki własne wsi lub uzupełniający je stanowi w ręku państwa jedną ze skutecznych instytucji regulujących podział dochodów wsi zgodnie z założeniami narodowych planów gospodarczych.

2. Podstawowe założenia polityki rolnej państwa uzależnione są od właściwie kierowanych akcji kredytowych Banku Rolnego i spółdzielczych kas oszczędnościowo - pożyczkowych, uwzględniających w pierwszym rzędzie zasadę koncentracji i kompleksowości oddziaływania kredytowego.

3. Należy dążyć do tego, aby aparat kredytowy banku prowadził stałą kontrolę udzielonych kredytów oraz stosował wszelkie rygory związane ze zwalczaniem przekroczeń w zakresie dyscypliny finansowej i inwestycyjnej, a w szczególności przeciwdziałal zużywaniu środków kredytowych wbrew ich przeznaczeniu.

W. Machowski
Bank Rolny

BANK ROLNY W ŚWIELE BILANSÓW ROCZNYCH

Miniony rok był ważnym etapem w historii rozwoju Banku Rolnego. Rok ten zamknął czterdziestoletni okres nieprzerwanej działalności pierwotnie Państwowego Banku Rolnego, a następnie jego kontynuatora — Banku Rolnego.

Z początkiem roku 1960 upłynęło dziesięć lat od powołania do życia obecnie istniejącego Banku Rolnego, na podstawie dekretu o reformie bankowej z dnia 25 października 1948 roku. Stał się on następcą byłego Państwowego Banku Rolnego, przejmując jego funkcje, aby kontynuować je w duchu potrzeb społeczno-gospodarczych Polski Ludowej, budującej ustrój socjalistyczny.

Dyskusja o strukturze aparatu bankowego, wywołana przeobrażeniami dokonanymi w latach 1956 — 1957 w metodach kierowania i zarządzania gospodarką narodową, zakończyła się między innymi uznaniem ważnej roli Banku Rolnego w rozwoju gospodarki rolnej w naszym kraju i skoncentrowaniem w tym banku całokształtu obsługi bankowej i koordynacji realizowania polityki kredytowej w zakresie wszystkich dziedzin rolnictwa i leśnictwa. W konsekwencji Narodowy Bank Polski w okresie od roku 1956 do 1961 przekazał do Banku Rolnego obsługę bankową i kredytową tych dziedzin rolnictwa i leśnictwa, które przejął w roku 1953.

Polityka popierania intensyfikacji produkcji rolnej, jaka w wyniku realistycznej oceny sytuacji w naszym rolnictwie została zapoczątkowana uchwałami VII i VIII Plenum KC PZPR z 1956 roku i następnie wytycznymi w sprawie polityki rolnej, ogłoszonymi w styczniu 1957 roku przez KC PZPR i NK ZSL, a rozwinięta w uchwale KC PZPR i NK ZSL z czerwca 1959 roku w sprawie węzłowych zadań rolnictwa w latach 1959 — 1965 postawiła przed Bankiem Rolnym nowe, rozległe zadania (np. obsługa Funduszu Rozwoju Rolnictwa i kółek rolniczych, sprzedaż państwowych nieruchomości rolnych) jak

również przyczyniła się do znacznego zwiększenia rozmiarów dotychczas wykonywanych zadań.

Pod względem prawno-organizacyjnym rola i zadania Banku Rolnego zostały na nowo określone i potwierdzone w ustawie z dnia 13 kwietnia 1960 roku o prawie bankowym (Dz.U. Nr 20, pozycja 121), w uchwale Nr 9 Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 1961 roku w sprawie ustalenia podstawowych zadań Banku Rolnego i w uchwale Nr 10 Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 1961 w sprawie zatwierdzenia statutu Banku Rolnego oraz w załączonym do niej statucie Banku Rolnego (Monitor Polski Nr 9, pozycja 49 i 50).

Rozwój działalności Banku Rolnego w okresie lat 1953—1960, będący wynikiem powyższych przemian, ilustrują liczby ogólne, zamieszczone w tabeli 1.

Jak wynika z pozycji 1, tabeli 1, ogólne rozmiary działalności Banku Rolnego w okresie pomiędzy końcem roku 1953, a końcem roku 1960 wzrosły przeszło sześciokrotnie. W rachunku tym nie uwzględniono przejęcia przez Bank Rolny z dniem 2 stycznia 1961 roku obsługi eksploatacji państwowych gospodarstw leśnych. Suma kredytów obrotowych, z jakich gospodarstwa te korzystały w Banku Rolnym na koniec pierwszego kwartału 1961 roku wynosi 806 milionów złotych.

Bank Rolny kredytuje i finansuje obecnie działalność bieżącą i inwestycyjną państwowych gospodarstw rolnych oraz przedsiębiorstw rolnych i leśnych, rolniczych spółdzielni produkcyjnych, przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego w dziedzinie budownictwa terenowego, melioracji i elektryfikacji rolnictwa. Według stanu na koniec roku 1960 kredytowanie i finansowanie jednostek państwowych wynosiło 17.726 milionów złotych, czyli 63% całości operacji aktywnych. Ilościowo zaś obsługa jednostek państwowych obejmowała około 54.000 rachunków bankowych, co stanowiło 6% ogólnej ilości prowadzonych rachunków (około 873.000).

Tabela 1

(w milionach złotych)

Rodzaj działalności	Stan na koniec roku	Rok 1953	Rok 1954	Rok 1955	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960
1. Suma bilansowa		5.813	7.668	9.686	14.810	23.550	29.244	28.885	35.753
2. Kredyty obrotowe		459	870	806	1.339	11.249	8.442	8.230	8.604
3. Kredyty inwestycyjne		1.435	1.741	2.321	3.005	3.897	4.767	5.694	6.604
4. Finansowanie inwestycji scentralizowanych		2.228	3.171	4.551	5.445	5.778	6.551	6.850	7.250
5. Finansowanie inwestycji zdecentralizowanych i kapitalnych remontów ze środków inwestycyjnych		443	449	628	1.712	597	1.082	2.001	2.839
6. Refinansowanie spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych		—	—	—	—	—	—	1.905	2.337
7. Należności za sprzedane nieruchomości		—	—	—	—	—	110	393	658

Kredytowanie i finansowanie gospodarki chłopskiej (oprócz wymienionych wyżej rolniczych spółdzielni produkcyjnych, obsługiwanych w zakresie eksploatacji i inwestycji) dotyczy inwestycji kółek rolniczych i innych zrzeszeń chłopskich, indywidualnych gospodarstw oraz pozostałej ludności wiejskiej. Kredytowanie i finansowanie gospodarki chłopskiej wynosiło według stanu na koniec 1960 roku 10.573 miliony złotych, czyli 37% całości operacji aktywnych Banku Rolnego. Ilościowo jednak obsługa gospodarki chłopskiej obejmowała 785.000 rachunków bankowych, to znaczy 90% ogólnej ilości prowadzonych rachunków. Charakterystyczną cechą działalności Banku Rolnego jest właśnie konieczność prowadzenia wielkiej ilości rachunków długoterminowych pożyczek, głównie na budownictwo (w końcu 1960 roku 724.000 rachunków — przeciętnie w roku wypłaca się ponad 100 tysięcy nowych pożyczek) oraz znaczną ilość rachunków akumulacji i wypłat Funduszu Rozwoju Rolnictwa oraz funduszy inwestycyjnych kółek rolniczych (łącznie na koniec 1960 roku około 61.000 rachunków).

Przedłużeniem działalności Banku Rolnego w odniesieniu do gospodarki chłopskiej są spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, które obsługują potrzeby kółek rolniczych i ludności wiejskiej w zakresie kredytów obrotowych i czynności rozliczeniowo-kasowych, a także rolnikom i rzemieślnikom wiejskim udzielają mniejszych, średnioterminowych kredytów inwestycyjnych na remonty budynków oraz zakup inwentarza żywego i martwego. Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe korzystają na te cele z kredytu refinansowego w Banku Rolnym, który też sprawuje kontrolę nad ich działalnością pożyczkową i włącza ją do swych planów finansowo-kredytowych, przez co zostaje ona powiązana z ogólnopaństwowym planem kredytowym.

Sieć terenową Banku Rolnego stanowi siedemnaście oddziałów wojewódzkich (które oprócz funkcji nadzorczych wykonują także czynności oddziałów operacyjnych), 94 oddziały powiatowe i 180 placówek pełnomocników Banku Rolnego przy oddziałach Narodowego Banku Polskiego (w tych powiatach, gdzie nie ma oddziału Banku Rolnego). Placówka pełnomocnika Banku Rolnego posiada pełne kompetencje w zakresie finansowania i kredytowania na równi z oddziałem powiatowym Banku Rolnego, z tą jedynie różnicą, że obsługę operacyjno-rachunkową wykonuje w tym przypadku oddział Narodowego Banku Polskiego na rachunek Banku Rolnego (przez konto 83). Jednak rachunki pożyczkowe największej ilości grupy operacji Banku Rolnego, a mianowicie kredyty inwestycyjne dla ludności wiejskiej, prowadzi bezpośrednio placówki pełnomocników Banku Rolnego, uzgadniając je z syntetyką oddziałów NBP w ramach konta 83.

Po tych informacjach ogólnych omówimy pokrótce ważniejsze kierunki działalności Banku Rolnego na tle jego bilansu rocznego za rok 1960.

Kredyty obrotowe

Ta dziedzina działalności Banku Rolnego obejmuje głównie jednostki państwowe. Na ogólną sumę kredytów obrotowych na koniec roku 1960, wynoszącą 8.604 miliony złotych, na jednostki państwowe przypadło 8.056 milionów złotych, to jest blisko 94%, a na gospodarke chłopską (głównie spółdzielnie pro-

dukcyjne) 548 milionów złotych, to jest nieco ponad 6%.

Od roku 1953 do roku 1956 jedynym działem gospodarki, który w zakresie kredytów obrotowych obsługiwał Bank Rolny, były przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego, działające w dziedzinie rolnictwa. Z dniem 1 lipca 1956 roku przekazane zostały do Banku Rolnego kredyty obrotowe spółdzielni produkcyjnych, a z dniem 1 lipca 1957 roku — kredyty obrotowe państwowych gospodarstw rolnych i wszystkich przedsiębiorstw podległych Ministerstwu Rolnictwa oraz wydziałom rolnictwa i leśnictwa rad narodowych.

Z tą chwilą największym kredytobiorcą w Banku Rolnym stały się państwowe gospodarstwa rolne. Po ich przejściu stan kredytów obrotowych państwowych gospodarstw rolnych, na koniec 1957 roku wynosił 8.096 milionów złotych. Na koniec roku 1960 stan kredytów obrotowych państwowych gospodarstw rolnych, podległych Ministerstwu Rolnictwa i innym resortom, wynosił już tylko 5.520 milionów złotych. Zmniejszenie zadłużenia państwowych gospodarstw rolnych w okresie pomiędzy rokiem 1957 i 1960 było rezultatem porządkowania ich organizacji i zarządzania, gospodarki produkcyjnej i finansowej, zahamowania deficytowości i osiągania przez coraz większą ilość gospodarstw dodatnich wyników bilansowych, a równocześnie wyposażenia ich częściowo we własne fundusze obrotowe. W niemalym stopniu do tych pomyślnych osiągnięć przyczyniło się oddziaływanie Banku Rolnego przy pomocy kredytu. Po przejściu przez Bank Rolny obsługi bankowej państwowych gospodarstw rolnych nastąpiła decentralizacja organizacyjna i usamodzielnienie poszczególnych gospodarstw, wprowadzenie nowego systemu finansowego i kredytowego, zniesienie podziału inwentarza żywego na tak zwane stado podstawowe i obrotowe (z zaliczeniem całości do środków obrotowych), zniesienie wykazywania w bilansach i kredytowania produkcji roślinnej w toku.

Jako zasadniczą formę kredytowania państwowych gospodarstw rolnych wprowadzono kredyt w rachunku bieżącym, tak zwany kredyt ogólnobrotowy, obok którego występuje wyjątkowo kredyt specjalny i zadłużenie przeterminowane. Na koniec roku 1960 kredyty ogólnobrotowe stanowiły 93%, kredyty specjalne — 4% i kredyty przeterminowane — 3% łącznego zadłużenia państwowych gospodarstw rolnych. Podstawą ustalenia limitów kredytu ogólnobrotowego na poszczególne kwartały roku gospodarczego dla danego państwowego gospodarstwa rolnego jest stan zapasów na początek roku gospodarczego (na dzień 1 lipca) powiększony (lub pomniejszony) o różnicę pomiędzy nakładami a dochodami w planowanym okresie czasu i pomniejszony o fundusz własny w obrocie oraz o nadwyżkę innych pasywów nad innymi aktywami. Jak już wspomniano, nie wlicza się do zapasów produkcji roślinnej w toku, jako powtarzającej się z roku na rok wielkości stałej (w przybliżeniu). Kredyty specjalne i zadłużenie przeterminowane są wyrazem ujemnych odchyłek w wykonaniu planu lub wyrazem innych nieprawidłowości w gospodarce państwowych gospodarstw rolnych.

Ze względu na rozmiary kredytów jak i rolę, jaką państwowe gospodarstwa rolne odgrywają w produkcji rolnej, mają one być wzorem dla zespołowej gospodarki chłopskiej i głównym producentem kwa-

lifikowanego materiału siewnego. Oddziaływanie kredytem przez Bank Rolny na dalszy postęp w gospodarce państwowych gospodarstw rolnych musi nadal stanowić jeden z głównych kierunków zainteresowania tego banku.

Z innych ważniejszych grup kredytobiorców wymienić należy przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa (państwowe ośrodki maszynowe i zakłady naprawcze mechanizacji rolnictwa), których obligo kredytu na koniec roku 1960 wynosiło 180 milionów złotych. Przedsiębiorstwa te, z uwagi na realizowany od roku 1959 program mechanizacji w rolnictwie indywidualnym przez kółka rolnicze, przedstawiają coraz bardziej swój profil produkcji z prac polowych na prace warsztatowe przy obsłudze remontowej traktorów i maszyn rolniczych.

Coraz większego znaczenia w realizowaniu intensyfikacji produkcji rolnej nabiera zaopatrzenie rolnictwa w kwalifikowany materiał siewny, czym zajmują się kredytowane przez Bank Rolny jednostki Centralnego Zarządu Hodowli Roślin i Nasiennictwa oraz Centrali Nasiennictwa, Ogrodnictwa i Szkółkarstwa. W związku z tym, zgodnie z założeniem planu, wzrastają zapasy nasion w tych przedsiębiorstwach, przeznaczone na zaopatrzenie w kraju i na eksport, a w rezultacie ulegają zwiększeniu odpowiednie kredyty obrotowe, które na koniec roku 1960 wyniosły 1.074 miliony złotych (wzrost w ciągu roku o 354 miliony złotych).

W grupie przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego nastąpiło w ciągu roku 1960 zwiększenie obliga kredytowego z 812 milionów złotych na 1.173 miliony złotych (w tym spadek zadłużenia przeterminowanego ze 115 milionów złotych na 39 milionów złotych). Wzrost obliga o 361 milionów złotych wiąże się nie tylko ze wzrostem przerobu, ale także z podwyżką cen zaopatrzeniowych i zmianą systemu rozliczeń (fakturowanie za zakończone scalone elementy robót). Oddziaływanie przy pomocy kredytu na gospodarkę materiałową przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego daje pomyślne wyniki. W okresie lat 1958—1960 przy wzroście produkcji o 22% nastąpił wzrost zapasów tylko o 2,8% co znalazło wyraz w przyspieszeniu rotacji materiałów ze 158 dni na 128 dni.

W grupie kredytów obrotowych gospodarki chłopskiej największą kwotę stanowi zadłużenie spółdzielni produkcyjnych — 503 miliony złotych na koniec roku 1960. Na pozostałą kwotę 45 milionów złotych składają się zadłużenia różnych zrzeszeń i organizacji rolniczych (21 milionów złotych) oraz kredyty na kontraktację upraw wieloletnich, udzielone ludności wiejskiej (w kwocie 24 miliony złotych). W obligo kredytu spółdzielni produkcyjnych kwota 103 miliony złotych stanowi kredyty żywe spółdzielni czynnych, normalnie spłacane, natomiast kwota 400 milionów złotych jest zadłużeniem spółdzielni zlikwidowanych lub będących w likwidacji. Zadłużenie to powstało w latach ubiegłych z tak zwanych kredytów skonwertowanych (przejęte przez BR wierzycielności NBP, kas oszczędnościowo-pożyczkowych, PZU, państwowych ośrodków maszynowych i innych instytucji), stanowi nierozwiązany problem finansowy, gdyż w masie likwidacyjnej byłych spółdzielni znaleźć można pokrycie co najwyżej na spłatę kredytów inwestycyjnych, natomiast z reguły brak jest środków na spłatę kredytów obro-

wych. Dotychczas nie powzięto decyzji co do pokrycia tego zadłużenia z budżetu państwa, co byłoby jedynie słusznym rozwiązaniem.

Kredyty inwestycyjne

Odmienne niż ma to miejsce w kredytach obrotowych, z kredytów inwestycyjnych w Banku Rolnym korzystają jednostki państwowe w nieznacznym stopniu, natomiast głównym i masowym kredytobiorcą jest w tej dziedzinie gospodarka chłopska.

Na ogólną sumę kredytów inwestycyjnych, wynoszącą na koniec 1960 roku 6.604 miliony złotych, zadłużenie jednostek państwowych stanowiło 192 miliony złotych, czyli niespełna 3%, a zadłużenie gospodarki chłopskiej — 6.412 milionów złotych, to jest 97%.

Znajduje to wyjaśnienie w tym, że inwestycje jednostek państwowych finansowane są głównie ze środków budżetowych i funduszy własnych tych jednostek (omówione dalej), a z kredytów bankowych korzystają one tylko posiłkowo (na inwestycje przedsiębiorstw): natomiast inwestycje gospodarki chłopskiej — obok przeznaczonych na to środków własnych — są finansowane z kredytów bankowych. Niektóre kredyty inwestycyjne Banku Rolnego podlegają, zgodnie z umową kredytową, umorzeniu, po spełnieniu przez pożyczkobiorców określonych warunków (pożyczki spółdzielni produkcyjnych na pierwsze zespołowe obory, chlewnie i owczarnie, pożyczki dla indywidualnych gospodarstw na rozplodniki).

Stan kredytów inwestycyjnych Banku Rolnego dla gospodarki chłopskiej zwiększył się w ciągu roku 1960 z 5.528 milionów złotych na 6.412 milionów złotych, to jest o 884 miliony złotych.

Realizacja nowych pożyczek w roku 1960 z podziałem podmiotowym i według celów gospodarczych przedstawiona jest w tabeli 2.

Tabela 2
(w milionach złotych)

Grupa kredytobiorców	Budownictwo	Zakup inwentarza żywego	Mechanizacja i pozostałe	Razem
Spółdzielnie produkcyjne	63	16	63	142
Kółka i zrzeszenia rolnicze	12	—	421	433
Indywidualne gospodarstwa rolne	1.258	154	10	1.422
Pozostała ludność wiejska	36	—	2	38
Razem	1.369	170	496	2.035

Jak widać z tabeli 2 głównym celem inwestycyjnym w indywidualnej gospodarce chłopskiej jest budownictwo — gospodarcze i mieszkaniowe, a w kółkach rolniczych — mechanizacja. Z ogólnej sumy pożyczek 1.369 milionów złotych, wypłaconych na budownictwo, na budownictwo gospodarcze przypadało 848 milionów złotych, na budownictwo mieszkaniowe — 405 milionów złotych, na budownictwo mieszane (gospodarczo-mieszkalne) — 107

milionów złotych oraz na budownictwo przemysłowe i ogrodnicze — 9 milionów złotych. Bank Rolny wyraźnie preferował kredytowanie budownictwa gospodarczego, jako bezpośrednio przyczyniającego się do podniesienia produkcji rolnej. Nie można jednak pozbawić najkonieczniejszej pomocy kredytowej budownictwa mieszkaniowego na wsi, gdyż Bank Rolny jest jedynym kompetentnym kredytodawcą w tym zakresie.

Według danych szacunkowych Komisji Planowania nakłady na budownictwo wiejskie w roku 1960 wyniosły około 5.650 milionów złotych. Pożyczki udzielone przez Bank Rolny na ten cel stanowiły zatem około 24% tych nakładów. Widoczne jest z tego, że bank przy pomocy kredytu przyczynia się do zmobilizowania znacznych środków własnych rolników na cele inwestycyjne.

Potrzeby indywidualnych gospodarstw i pozostałej ludności wiejskiej w zakresie budownictwa są nadal ogromne ze względu na zły stan budynków. Pomoc kredytowa banku, określona limitami narodowego planu gospodarczego, tylko w części zaspokaja te potrzeby. Tak więc w roku 1960 na 150,197 zgłoszeń o pożyczki budowlane na sumę 3.103 miliony złotych, Bank Rolny mógł załatwić pozytywnie tylko 81.334 zgłoszeń na sumę 1.294 miliony złotych.

Ze względu na ograniczone środki na ten cel, Bank Rolny w swej polityce kredytowej na tym odcinku uwzględniał hierarchię zaspokajania potrzeb przede wszystkim pod kątem osiągnięcia szybkich efektów gospodarczych, to jest wzrostu intensyfikacji produkcji i zwiększenia jej towarowości (pierwszeństwo dla budownictwa inwentarskiego, koncentrowanie kredytów w rejonach posiadających możliwości znacznego zwiększenia produkcji, w rejonach słabo zagospodarowanych, zniszczonych działaniami wojennymi, dla rolników zakładających nowe gospodarstwa na gruntach nabywanych od państwa itd.).

Zespołowe formy gospodarki rolnej, jak rolnicze spółdzielnie produkcyjne, spółdzielcze gospodarstwa rolne, kółka rolnicze, spółdzielnie międzykółkowe, spółki wodne i inne zrzeszenia korzystają w Banku Rolnym z pierwszeństwa w uzyskaniu kredytu i w pełnym zaspokojeniu uzasadnionych potrzeb inwestycyjnych. Jedną z form pomocy kredytowej dla kółek rolniczych na zakup traktorów i maszyn rolniczych jest udzielanie pożyczek na poczet przyszłych wpływów na ich rachunki Funduszu Rozwoju Rolnictwa. Pożyczki takie udzielane są do wysokości 90% przewidywanych wpływów Funduszu Rozwoju Rolnictwa do roku 1965 włącznie. W roku 1960 Bank Rolny udzielił tych pożyczek na sumę 410 milionów złotych (mieszczące się w podanej tabeli 2 większej kwocie 433 miliony złotych).

Zapewnienie pełnej zwrotności pożyczek inwestycyjnych, udzielanych gospodarce chłopskiej, stanowi dla aparatu Banku Rolnego poważne i trudne zadanie. Gospodarstwa mało- i średniorolne korzystają z pierwszeństwa w uzyskaniu pożyczek, często jednak nie wywiązują się one później w terminie z ich spłatą, mimo dogodnych warunków (dwudziestoletni i dłuższy okres spłaty, niskie oprocentowanie). Od pewnej, znacznej części dłużników bank musi ściągać należne raty w drodze egzekucyjnej.

Spłaty rat pożyczek inwestycyjnych, uzyskane od gospodarstwa chłopskiej w roku 1960 wyniosły 1.156 milionów złotych, w tym od ludności wiejskiej 728

milionów złotych (plan windykacyjny przewidywał 730 milionów złotych). Suma rat i odsetek, należnych w roku 1960 od ludności wiejskiej wynosiła 690 milionów złotych. Spłaty pokryły bieżące płatności w kwocie 650 milionów złotych oraz zaległości z lat ubiegłych w kwocie 78 milionów złotych. W roku 1960 placówki Banku Rolnego skierowały do egzekucji około 104.000 spraw na sumę 167 milionów złotych, z czego uzyskano wpływy w około 53.000 spraw na sumę 56 milionów złotych.

Finansowanie inwestycji scentralizowanych i zdecentralizowanych oraz kapitalnych remontów

Finansowanie inwestycji scentralizowanych przez Bank Rolny w roku 1960 ilustruje tabela 3, a finansowanie inwestycji zdecentralizowanych — tabela 4. Obejmują one finansowanie ze środków bezzwrotnych — z budżetu państwa i ze środków własnych inwestorów. Jak widać z tabeli 1 (pozycja 4 i 5) w okresie pomiędzy rokiem 1953 a 1960 finansowanie inwestycji scentralizowanych wzrosło 3,3 raza, a inwestycji zdecentralizowanych i kapitalnych remontów 6,4 raza. Wzrost ten wiąże się z przeznaczaniem w narodowych planach gospodarczych ostatnich lat odpowiednio większych środków na inwestycje w rolnictwie. Jak wiadomo w pięciolatce bieżącej inwestycje te będą w dalszym ciągu poważnie wzrastały.

Tabela 3

	W milionach złotych	Procent limitu finansowego
Inwestycje scentralizowane planu centralnego		
Wyплаты dla jednostek Ministerstwa Rolnictwa	615	95
Wyплаты dla jednostek Ministerstwa Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	1.234	90
Wyплаты dla jednostek pozostałych resortów	46	95
Razem	1.895	92
Inwestycje scentralizowane planów terenowych		
Wyплаты dla jednostek Ministerstwa Rolnictwa	2.917	94
Wyплаты dla jednostek wojewódzkich zarządów państwowych gospodarstw rolnych	2.356	97
Wyплаты dla jednostek wojewódzkich zarządów budownictwa terenowego	82	94
Razem	5.355	96
Ogółem	7.250	95

Finansowanie przez Bank Rolny inwestycji scentralizowanych obejmowało wyłącznie jednostki państwowe i dotyczyło robót budowlano-montażowych,

zakupów maszyn i urządzeń, a w planach terenowych także melioracji i elektryfikacji.

Niepełne wykorzystanie limitów finansowych planu roku 1960 wynikało z wielu przyczyn, hamujących realizację inwestycji, jak niedostateczne przygotowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej, trudności w uplasowaniu zamówień u wykonawców i dostawców, niedotrzymywanie przez wykonawców terminów umownych, zmiany cen i wiążąca się z tym konieczność przerachowania kosztorysów, nie sprzyjające warunki atmosferyczne (przewlekłe deszcze) i wiele innych przyczyn. Pewien wpływ miało także późne opublikowanie przepisów inwestycyjnych na rok 1960, wprowadzenie na nowo notyfikacji umów oraz znaczne zaostreżenie kontroli bankowej w zakresie celowości oraz przygotowania i realizacji inwestycji.

Tabela 4
(w milionach złotych)

Finansowanie inwestycji zdecentralizowanych produkcyjnych jednostek państwowych z funduszy własnych	594	
Finansowanie zakładowego budownictwa mieszkaniowego jednostek państwowych z ZFM	111	
Finansowanie kapitalnych remontów jednostek państwowych	1.523	2.228
Finansowanie inwestycji kółek rolniczych		
a) z Funduszu Rozwoju Rolnictwa	454	
b) z funduszy inwestycyjnych	108	562
Finansowanie z funduszy własnych inwestycji spółdzielni produkcyjnych i innych zrzeszeń chłopów		49
O g ó ł e m		2.839

Realizacja inwestycji zdecentralizowanych i kapitalnych remontów napotykała w roku 1960 na podobne trudności jakie zostały wymienione w odniesieniu do inwestycji scentralizowanych. Jeśli chodzi o inwestycje kółek rolniczych, polegających głównie na zakupach traktorów i towarzyszących maszyn rolniczych, to mogłyby one być realizowane w granicach podaży tego sprzętu przez fabryki traktorów i maszyn rolniczych. Zarówno jednostki państwowe jak i kółka rolnicze nie miały natomiast żadnych trudności od strony sfinansowania nakładów inwestycyjnych, gdyż dysponują one znacznymi pozostałościami funduszy własnych, przeznaczonych na ten cel, a w poszczególnych przypadkach ewentualnie brakujące środki uzupełniał bank kredytami inwestycyjnymi, omówionymi już poprzednio. Sprawa finansowania kółek rolniczych z Funduszu Rozwoju Rolnictwa omówiona była szczegółowo w oddzielnych artykułach¹⁾.

Refinansowanie spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych

Kredyty refinansowe spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w Banku Rolnym wzrosły w ciągu roku 1960 z 1.905 milionów złotych na 2.337 milionów złotych, czyli o 432 miliony złotych. W tym

czasie stan pożyczek udzielonych przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe dla gospodarki chłopskiej zwiększył się z 2.720 milionów złotych na 3.746 milionów złotych, czyli o 1.026 milionów złotych. Widoczne jest z tego, iż spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe w coraz większym stopniu finansują swą działalność pożyczkową własnymi i zgromadzonymi przez siebie środkami, zmniejszając relatywnie potrzebę korzystania z kredytu refinansowego.

W stanie pożyczek w bilansie zbiorczym spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych na koniec 1960 roku pożyczki obrotowe stanowiły 2.578 milionów złotych, a pożyczki inwestycyjne 1.168 milionów złotych.

Przyjmuje się, że pożyczki inwestycyjne spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, ze względu na ich średnioterminowy charakter, są w całości zrefinansowane przez Bank Rolny, natomiast reszta wykorzystania kredytu refinansowego, to jest kwota 1.169 milionów złotych na pożyczki obrotowe. W ten sposób te ostatnie są refinansowane w rozmiarach 45%, natomiast pozostałe 55% zostało sfinansowane przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe we własnym zakresie częścią wkładów oszczędnościowych i sald na rachunkach bieżących oraz funduszami własnymi.

Wykorzystanie przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe kredytów refinansowych w Banku Rolnym w poszczególnych miesiącach 1960 roku ilustruje poniższe zestawienie (w milionach złotych):

styczeń	2.389	lipiec	4.478
luty	2.922	sierpień	4.377
marzec	3.690	wrzesień	4.220
kwiecień	4.086	październik	3.820
maj	4.290	listopad	3.435
czerwiec	4.402	grudzień	2.337

Jak z powyższego zestawienia wynika, najniższy stan kredytów refinansowanych spółdzielniom oszczędnościowo-pożyczkowym ukształtował się na koniec roku. Jest to zjawisko normalne, gdyż pożyczki obrotowe, stanowiące główny trzon działalności pożyczkowej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych udzielane są z reguły na jeden cykl produkcyjny w rolnictwie (poza kontraktacją wieloletnią) i spłacane są przeważnie w tym samym roku, w którym je zaciągnięto. W roku 1960 wypłaty pożyczek w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych wynosiły 5.220 milionów złotych, z czego na kredyty obrotowe przypadło 4.514 milionów złotych, to jest około 86%, a na kredyty inwestycyjne 706 milionów złotych, to jest około 14%. Nasilenie realizacji pożyczek w spółdzielniach pożyczkowo-oszczędnościowych wzrasta od początku roku do lipca, później — w miarę realizacji zbiorów — następują spłaty i pozostałości udzielonych pożyczek maleją. Równoległe z tym następuje zmniejszenie refinansowania w Banku Rolnym. Z kredytów refinansowych w Banku Rolnym w roku 1960 korzystały 1.352 spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe.

Sprzedaż państwowych nieruchomości rolnych

Na podstawie ustawy z dnia 12 marca 1958 roku (Dz. U. Nr 17, pozycja 71) Bank Rolny prowadzi sprzedaż państwowych nieruchomości rolnych, jako czynność zleconą na rachunek budżetu państwa

¹⁾ R. Harasimowicz, „Nowe zasady finansowania i kredytowania kółek rolniczych”, „Wiadomości NBP”, Nr 10/59.
T. Słysz, „Fundusz Rozwoju Rolnictwa”, „Wiadomości NBP”, Nr 4/61.

(budżetów terenowych). Należność za ziemię jest przez nabywców wpłacana częściowo gotówką przy zawarciu umowy, a reszta zostaje rozłożona do spłaty na ulgowych warunkach kredytowych na szeereg lat.

Od początku tej akcji prezydium wojewódzkich rad narodowych zgłosiło bankowi do sprzedaży 545.142 hektary gruntów, w tym na terenie ziem zachodnich i północnych 353.803 hektary, to jest 65% ogólnego, zgłoszonego arealu. Tempo sprzedaży zależy od dostarczenia bankowi przez aparat geodezyjny rad na-

rodowych dokumentacji pomiarowo-klasyfikacyjnej, niezbędnej do zawierania umów z nabywcami.

W latach 1958-1960 Bank Rolny sprzedał ogółem 92.576 hektarów gruntów 34.111 nabywcom na sumę 807 milionów złotych, z czego wpłaty gotówkowe wyniosły 125 milionów złotych, a skredytowano 682 miliony złotych. Po dokonanych już spłatach rat stan należności za sprzedane nieruchomości rolne wynosił na koniec 1960 roku 658 milionów złotych. Charakterystykę dokonanych transakcji zawiera tabela 5.

Tabela 5

Charakter działki	Sprzedano		W tym w roku 1960		Przeciętna powierzchnia hektarów	Średnia cena za jeden hektar w złotych
	obszar — hektarów	ilość nabywców	obszar — hektarów	ilość nabywców		
Samodzielne gospodarstwa rolne	59.380	8.009	29.441	3.822	7,4	9.188
Na upełnorolnienie	22.159	15.236	7.200	5.127	1,5	7.240
Budowlane do powierzchni 0,5 hektara	2.359	7.657	669	2.500	0,3	11.716
Inne (specjalistyczne i dla spółdzielni)	8.678	3.209	2.364	1.267	2,7	8.497
R a z e m	92.576	34.111	39.674	12.716	2,7	8.722

Sprzedaż ziemi koncentruje się głównie na ziemiach zachodnich i północnych, gdzie sprzedano 53.970 hektarów 14.768 nabywcom, w tym 4.879 gospodarstw samodzielnych i 5.752 działki na upełnorolnienie. Nabywcami są przeważnie rolnicy z województw rolniczo przeludnionych oraz młode małżeństwa spośród ludności miejscowej.

Źródła sfinansowania działalności kredytowej Banku Rolnego

Pasywa bilansowe Banku Rolnego pokrywają w sposób właściwy jego działalność aktywną, to znaczy stopień ich wymagalności harmonizuje ze stopniem płynności poszczególnych grup aktywów.

Kredyty obrotowe o charakterze krótkoterminowym (na ponadnormatywne zapasy, na należności, kredyty płatnicze itp. oraz część kredytów refinansowych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, dotyczących pożyczek obrotowych) sfinansowane są funduszami własnymi Banku Rolnego, pozostałościami na rachunkach rozliczeniowych i innych tego typu, częścią wolnych środków funduszy celowych na inwestycje, nie zaangażowaną w sfinansowanie kredytów inwestycyjnych i wreszcie kredytem refinansowym w Narodowym Banku Polskim. Wyjątkowo na koniec roku 1960 nie wystąpiło zadłużenie Banku Rolnego w Narodowym Banku Polskim, lecz saldo wolnych środków w kwocie 128 milionów złotych. Z reguły jednak Bank Rolny korzysta z kredytu refinansowego i przeciętnie jego zadłużenie w Narodowym Banku Polskim z tego tytułu wynosiło w ciągu 1960 roku 3.818 milionów złotych.

Pozostała część kredytów obrotowych o długich terminach spłaty (na zapasy normatywne i skonwertowane zadłużenie spółdzielni produkcyjnych, czynnych i zlikwidowanych), kredyty inwestycyjne,

zrealizowane przez Bank Rolny i część kredytów refinansowych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, dotyczących pożyczek inwestycyjnych, sfinansowane są bezterminową lokatą budżetu państwa, pochodzącą z nadwyżek budżetowych lat ubiegłych i wolnymi pozostałościami na rachunkach funduszy celowych na inwestycje i kapitalne remonty oraz Funduszu Rozwoju Rolnictwa.

Finansowanie inwestycji scentralizowanych, zdecentralizowanych i kapitalnych remontów jak również należności za sprzedane nieruchomości rolne posiadają równoważne pokrycie w pasywach, w środkach budżetowych i własnych inwestorów, w funduszach celowych i wierzytelnościach państwa.

Bank Rolny stosuje wobec rolnictwa dogodne warunki oprocentowania kredytów. Państwowe gospodarstwa rolne płać od kredytów ogólnobrotowych ulgową stawkę w wysokości 2% w stosunku rocznym, gospodarka chłopska płać od kredytów inwestycyjnych 0,5%, 1%, 2%, i 3% w stosunku rocznym. Oszczędna gospodarka własna zapewnia pomimo to Bankowi Rolnemu rentowność i akumulację funduszy własnych.

*

Obok wielostronnej i rozległej, właściwej działalności bankowej w dziedzinie finansowania i kredytowania potrzeb rolnictwa i leśnictwa, Bank Rolny na wszystkich szczeblach organizacyjnych służy tym ważnym działom gospodarki narodowej i organizacjom wśród nich działającym poradnictwem finansowym w różnych formach. Jedną z tych form jest intensywna działalność kontrolna banku, dająca sposobność właściwego instruowania na miejscu finansowanych i kredytowanych jednostek w kierunku osiągania właściwych celów gospodarczych.

K. Niemski
Bank Rolny

SPRZEDAŻ RATALNA WŚRÓD INNYCH FORM ODDZIAŁYWANIA NA KONSUMPCJĘ I MASĘ TOWAROWĄ

Uwagi wstępne

Doświadczenia ubiegłych lat w zakresie obrotu towarowego, a przede wszystkim osiadanie w magazynach poważnych ilości niektórych artykułów przemysłowych, nie znajdujących na rynku zbytu, dowodzą (przy ograniczonych możliwościach zwiększania podaży artykułów żywnościowych), iż oddziaływanie na zmianę kierunków popytu staje się poważnym zagadnieniem.

Od dłuższego już czasu w centrum zainteresowania władz gospodarczych jak też społeczeństwa znajdują się stale wzrastające zadania aparatu handlu (stopniowo zresztą realizowane) tak co do rozszerzania sieci dystrybucyjnej, wprowadzania nowych form sprzedaży i podnoszenia jej kultury jak też stosowania licznych udogodnień ułatwiających konsumentowi zakup. W tych właśnie środkach tkwią przecież poważne możliwości oddziaływania na strukturę sprzedaży, a więc i na masę towarową, znajdującą się w obrocie. Dla odpowiedniego sterowania popytem nie wystarcza bowiem nagromadzenie zapasu wyrobów przez wzmożenie produkcji. Oczywiście ważne jest ustalenie odpowiednich kierunków wytwarzania, lecz w warunkach ściśle kontrolowanego przyrostu funduszu spożycia niezbędne jest także stosowanie przemysłowej polityki aktywizacji sprzedaży w ustalonych grupach towarowych przez oddziaływanie na konsumenta całym zespołem środków.

Realizacja powyższych zadań nastrocza niewątpliwie dużo trudności. W praktyce występuje wiele czynników wpływających na dalszą intensyfikację popytu na artykuły żywnościowe. W pierwszym rzędzie działa w tym kierunku wzrost realnych płac w grupach ludności niżej uposażonych. Tu każda bodaj podwyżka będzie w lwiej części zużywana na ten cel. Większą elastycznością, jeśli chodzi o popyt na artykuły przemysłowe, charakteryzować się może grupa ludności średnio uposażonej, lecz dotyczy to raczej wyrobów przemysłowych „pierwszej potrzeby”, a więc artykułów włókienniczych, odzieżowych, obuwia itp. Natomiast pracownicy i ludność lepiej sytuowana reaguje na wzrost dochodu przez zwiększenie w sposób wydatny przede wszystkim konsumpcji artykułów trwałego użytku.

Możliwości i warunki oddziaływania sprzedaży na konsumpcję i masę towarową

Dotychczasowy poważny rozwój obrotów w uspołecznionym handlu detalicznym (obroty w roku 1960 osiągnęły wskaźnik 182 w stosunku do roku 1955, wynosząc 206 miliardów złotych) odbywał się jednocześnie z szeregiem istotnych zmian tak w zasadach jak i w technice działalności handlowej i tylko dzięki temu mógł mieć miejsce. Z drugiej strony był on uwarunkowany wzrostem dochodów ludności (podwyżki płac, wzrost dochodów ze zwiększonej produkcji rolnej i skupu).

Wśród najważniejszych, podstawowych zmian, jakie wystąpiły w działalności aparatu handlowego, można zanotować:

- uregulowanie zasad współpracy handlu z przemysłem, dzięki czemu zwiększyły się możliwości oddziaływania na kierunki produkcji, zgodnie z istniejącym popytem.
- udzielenie przedsiębiorstwom handlowym większej samodzielności.

W ten sposób zapoczątkowane zostały niezbędne warunki, umożliwiające dalsze wzmożenie i udoskonalenie działalności handlowej, a między innymi aktywizację sprzedaży oraz odpowiednie jej skierowanie, zgodnie z aktualną polityką gospodarczą, to jest w oparciu o możliwości produkcyjne poszczególnych działów gospodarki narodowej i cele stawiane w zakresie spożycia.

Realizacja tych poważnych zadań wymaga uruchamiania wszystkich środków stawianych do dyspozycji aparatu handlowego¹⁾. Dotyczą one zarówno osoby konsumenta, jak też i działalności samego przedsiębiorstwa handlowego. Oddziaływanie na konsumenta — to stworzenie mu dogodnych warunków, zachęcających do korzystnego dlań kupna. W pierwszym rzędzie należy stale mieć na uwadze, aby masa towarowa, znajdującą się w obrocie, odpowiadała potrzebom ludności i dostarczana była na rynek w odpowiednim czasie. W tym celu organizacje handlowe powinny posiadać lepszą znajomość potrzeb rynku, szybciej reagować na wszelkie zmiany, aby lokowane przez nie zamówienia były prawidłowe co do asortymentu i składane w odpowiednim terminie.

Duże znaczenie ma wprowadzana ostatnio — lecz w zbyt wolnym tempie — nowa forma kompleksowej obsługi nabywcy bardziej skomplikowanych artykułów przemysłowych. Chodzi tu o wystarczające zaopatrzenie w części zamienne, ustalenie odpowiedniego okresu gwarancji, uwzględnianie słusznych reklamacji, poradnictwo ze strony fachowego personelu co do zasad funkcjonowania sprzętu, instalacji, napraw itp. jak również jasne określenie uprawnień obu stron (nabywcy i sprzedawcy) w tym zakresie.

Wyda się, iż niemałą atrakcją dla konsumentów byłoby rozszerzenie i pogłębienie akcji przecen artykułów sezonowych oraz resztek (wzorem przedsiębiorstw handlowych za granicą). Akcje te powinny być poprzedzone wyczerpującą informacją co do wytypowanych do przeceny branż towarowych, miejsca i czasu trwania wyprzedaży oraz stosowną reklamą.

Można sądzić, iż znaczny wzrost produkcji przemysłowej (artykułów nieżywnościowych), będący wynikiem nie tylko zwiększenia potencjału produkcyjnego w przemyśle, lecz również efektem wzrostu wydajności pracy, ulepszania metod produkcyjnych, oszczędniejszego zużycia materiałów (co zwłaszcza obecnie jest przedmiotem specjalnej uwagi w zakładach przemysłowych) pozwoli na obniżenie kosztów własnych produkcji, a w rezultacie stwo-

¹⁾ Wilhelm Jampel, referat pod tytułem „Metody i formy aktywizacji sprzedaży artykułów przemysłowych”, listopad 1960 rok.

rzy również warunki sprzyjające obniżce cen niektórych wyrobów. Dzięki temu wzrosłoby poważnie zainteresowanie tymi artykułami ze strony nabywców.

Z zagadnieniem cen łączy się również sprawa zainteresowania wytwórców produkcją artykułów deficytowych, których jakość obecnie pozostawia wiele do życzenia, a rozmiary produkcji są niewystarczające. Wolno przypuszczać, że odpowiednie wyważenie ceny między przemysłem i handlem, które zapewniłoby producentowi rentowność, poprawiłoby radykalnie sytuację na tym odcinku.

Wreszcie jednym z najistotniejszych warunków uaktywnienia sprzedaży i oddziaływania na masę towarową jest łagodzenie dysproporcji, które zawsze będą występować pomiędzy ograniczonym — siłą rzeczy — dochodem ludności, a rozlicznymi potrzebami odczuwanymi przez konsumentów, w drodze rozwijania różnych form sprzedaży kredytowej, a głównie ratalnej. Ta forma sprzedaży, szczególnie dla nabywców dogodna, zaczęła odgrywać w Polsce większą rolę dopiero w ostatnich dwóch latach. Ze względu na poważne możliwości dalszego jej rozwoju oraz wpływu jaki udogodnienie to może wywierać, przez aktywizację sprzedaży na masę towarową, sprzedaż ratalna zostanie w dalszym ciągu potraktowana szerzej.

Uruchamia się również pewne czynniki ekonomiczne, których zadaniem jest uoperatywnienie przedsiębiorstw handlowych przez zainteresowanie ich wynikami finansowymi. Należy tu wspomnieć o kilku istotnych bodźcach, jak na przykład:

— wprowadzenie dopłaty 0,5% od ceny zakupu na pokrycie kosztów magazynowania wpływa zachęcająco na przedsiębiorstwa do wcześniejszego zaopatrywania się w towary o charakterze sezonowym. Jednocześnie zobowiązano hurtownie do odkupowania nie sprzedanych przez przedsiębiorstwa detaliczne pozostałości artykułów posezono-
wych,

— w celu zainteresowania przedsiębiorstw sprzedażą wyrobów o powolnej rotacji stosuje się marże korzystniejsze dla tego rodzaju zapasów,

— tworzy się fundusz ryzyka handlowego z przeznaczeniem na pokrycie kosztów przeceny artykułów trudno zbywalnych lub o zmniejszonej wartości użytkowej oraz na premię dla pracowników uzyskujących dobre wyniki w sprzedaży tychże artykułów.

Obok bodźców natury ekonomicznej współdziała wiele czynników o charakterze administracyjnym. a więc ustalenie zadań planowych oraz wytycznych dotyczących obrotu artykułami przemysłowymi, sprawozdawczość z przebiegu sprzedaży, obowiązki przeprowadzania analizy zapasów (asortyment, wskaźniki rotacji, ceny itp.).

Odrębnej wzmianki wymagałaby sprawa nieumiejętnego i niedostatecznego wykorzystywania reklamy jako środka oddziaływania na konsumenta i organizującego sprzedaż.

Podane wyżej informacje świadczą, że gospodarka nasza dysponuje obecnie szerokim doбором środków oddziaływania zarówno na kształtowanie się struktury sprzedaży i spożycia jak też na masę towarową, będącą przedmiotem obrotu.

Sprzedaż ratalna i jej wpływ na wielkość rynkowe

Opisując ważniejsze formy i warunki sprzedaży oraz ich oddziaływanie na kierunki spożycia i masę towarową, podkreślono znaczenie sprzedaży na raty. Jest to szczególnie skuteczny i zręczny w działaniu instrument, zwłaszcza w odniesieniu do konsumentów średnio i wyżej uposażonych. Temat ten — jak już wspomniano — zasługuje na szersze rozwinięcie.

Ciekawą ewolucję przeszła w Polsce sprzedaż ratalna w ostatnich latach. Warunkiem wprowadzenia sprzedaży ratalnej i pomyślnego jej rozwoju jest osiągnięcie równowagi rynkowej. W Polsce po wojennej pierwsze transakcje tego rodzaju w handlu społecznym zostały dokonane w roku 1948. Sprzedażą ratalną objęto wówczas meble, pomimo że podaż ich była ograniczona. Decydującym uzasadnieniem było to, że zakup gotówkowy ze względu na wysoką cenę tych artykułów znacznie przekraczał możliwości finansowe przeciętnego mieszkańca kraju zrujnowanego wojną. Nieco później uruchomiono przejściowo również ratalną sprzedaż aparatów radiowych. W roku 1953 rozciągnięto ją na odzież tak zwaną „ciężką”, kierując się jednak innymi względami: chęcią rozładowania remanentów mało atrakcyjnych i mało przydatnych artykułów.

Były to jednak próby na małą skalę, traktujące sprzedaż ratalną jako wyłóm w prawidłowej działalności handlowej. Mimo to sprzedaż ratalna w tym okresie (to jest od roku 1948 do roku 1957) wyniosła kwotę około 12 miliardów złotych²⁾.

Dopiero z końcem 1958 roku powstają koncepcje oparcia sprzedaży ratalnej na całkowicie odmiennych zasadach. Zorganizowane zostało specjalne przedsiębiorstwo „Obsługa Ratalnej Sprzedaży” (ORS), mające swe oddziały, ekspozytury i agencje rozsiane po całym kraju. Ustalono jednolity regulamin korzystania z kredytu, uproszczono niezbędne formalności, rozszerzono znacznie listę artykułów objętych sprzedażą ratalną jak też sieć sklepów, w których można dokonywać transakcji.

Zmiany powyższe były jednocześnie wyrazem ewolucji poglądów na znaczenie, jakie sprzedaż ratalna może posiadać dla rozwoju handlu i spożycia w społeczeństwie, jednym słowem dla realizowania określonej koncepcji gospodarczej. Słuszne jest chyba zdanie, że w ustroju socjalistycznym sprzedaż ratalna jest jeszcze bardziej potrzebna jak w ustroju kapitalistycznym. W naszym społeczeństwie bowiem wzrost kultury materialnej dzięki sprzyjającym warunkom postępuje niezwykle szybko. Znajduje to między innymi wyraz zarówno w imponującym tempie rozwoju produkcji artykułów przemysłowych trwałego użytkowania, jak też z drugiej strony w intensywnym odczuwaniu przez ludność potrzeb w tej dziedzinie oraz w dążności do ich zaspokajania. Uzewnętrznia się to przez ujawnienie się popytu w znacznych rozmiarach z chwilą częściowego nawet rozwiązywania trudności natury finansowej, czemu w niemałym stopniu czyni za-
dość sprzedaż ratalna. W ten sposób efekty realizującego się stale postępu w dziedzinie dóbr materialnych mogą stać się udziałem tych kręgów społecznych, które z racji zbyt skromnego do-

2) St. Kanuf. „Sprzedaż ratalna”. „Handel Wewnętrzny”, Nr 5/60.

Sprzedaż ratalna w różnych organizacjach handlowych³⁾

Tabela 1

(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	1. I. — 31. XII. 1959 rok	1960 rok				Razem 1960 rok
		pierwszy kwartał	drugi kwartał	trzeci kwartał	czwarty kwartał	
Sieć miejska						
I. Powszechna	1.187,2	133,6	92,6	34,2	39,5	299,9
1. Zjednoczenia	700,4	65,9	47,0	12,8	7,5	133,2
2. ZSS	445,4	62,5	40,6	20,3	26,3	149,7
3. CZ WCH	22,8	3,2	3,6	0,7	1,8	9,3
4. CZ Konsumów	18,6	2,0	1,4	0,4	3,9	7,7
II. Specjalne	902,5	84,6	41,5	19,5	10,6	156,2
1. CZH Meblami	720,4	68,7	32,7	13,6	6,2	121,2
2. Zurt	166,7	14,8	8,1	5,8	4,4	33,1
3. CZHA Fot. i Prec. Opt.	15,4	1,1	0,7	0,1	—	1,9
III. ORS	1.107,7	446,7	1.047,3	1.338,6	2.066,7	4.899,3
IV. Inne	345,5	3,5	1,1	1,0	0,9	6,5
Sieć miejska razem	3.542,9	668,4	1.182,5	1.393,3	2 117,7	5.361,9

chodu nie mogłyby w nim jeszcze partycypować. Stwarza się więc rozległy rynek dla produkcji przemysłowej, chroniąc równocześnie wolniej wzrastającą wytwórczość artykułów żywnościowych od nadmiernego nacisku konsumentów.

Tak więc od zaledwie tolerowanych transakcji w okresie początkowym, traktowanych jako swego rodzaju zabieg filantropijny lub wątpliwej skuteczności sposób na pozbycie się nieudanej partii wyrobów, sprzedaż ratalna odnajduje obecnie swe miejsce, jako ważny i świadomie stosowany czynnik ułatwiający realizację określonych celów gospodarczo-społecznych.

Wraz ze zwiększeniem zasięgu ORS przez organizowanie jej agend na terytorium całego kraju, rozszerzeniem listy towarów dopuszczonych do tej formy sprzedaży i sieci sklepów, ułatwień w załatwianiu formalności związanych z zakupem, sprzedaż ratalna w nowych warunkach charakteryzuje się dużą dynamiką rozwojową. Jednocześnie obserwuje się stopniowe zanikanie tego rodzaju działalności w innych organizacjach handlowych. Procesy zachodzące ostatnio w tej dziedzinie ilustruje tabela 1.

Obroty ORS, stanowiące w czwartym kwartale 1958 roku około 2% sprzedaży ratalnej ogółem, osiągnęły w czwartym kwartale 1960 roku (według niepełnych jeszcze danych) ponad 97% kwoty sprzedaży ratalnej w miejskiej sieci handlowej (między innymi na przykład „Dom Książki” prowadzi jeszcze nieznaczną działalność, której nie przejął ORS). Wiejskiej sieci handlowej ORS nie obsługuje. A więc praktycznie w przedsiębiorstwie tym koncentrują się całkowicie obroty sprzedaży ratalnej miejskiej sieci handlowej. Zagadnienia powyższe rysują się bardziej wyraziście w ujęciu wskaźnikowym:

³⁾ materiał liczbowy Departamentu Finansów Ministerstwa Handlu Wewnętrznego (dane nieostateczne).

Tabela 2

Udział ORS w sprzedaży ratalnej ogółem (wskaźniki)

Wyszczególnienie	Czwarty kwartał 1958 rok	Pierwszy— czwarty kwar- tał 1959 rok	1960 rok			
			pier- wszy kwar- tał	drugi kwar- tał	trze- ci kwar- tał	czwa- rty kwar- tał
Sprzedaż ratalna ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
w tym udział ORS procent	5,9	31,3	66,8	88,6	96,1	97,6
Wskaźnik wzrostu sprzedaży ratalnej ogółem	—	—	100,0	176,8	208,5	316,8
Wskaźnik wzrostu obrotów ORS	—	—	100,0	234,5	299,7	462,6

Przytoczone w zestawieniu dane wskazują, że jakkolwiek sprzedaż ratalna ogółem wzrastała w okresie ostatnich dwóch lat bardzo szybko, to tempo wzrostu obrotów ORS było jeszcze szybsze, co świadczy, że istniała potrzeba powołania tego rodzaju przedsiębiorstwa i że działalność jego została pozytywnie oceniona przez konsumentów. Można tu wspomnieć nawiasem, że wprowadzona ostatnio forma sprzedaży kredytowanej za pomocą czeków na określone kwoty⁴⁾, wydawanych — jako pożyczki spłacane ratami — członkom pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych nie zyskały sobie dotychczas większej popularności wśród pracowników. Według materiałów zebranych w tej sprawie przez Oddział Wojewódzki Narodowego Banku Polskiego w Szczecinie na postawioną do dyspozycji pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych kwotę 11 milionów złotych wydano w okresie trzech miesięcy

⁴⁾ czeki te mogą być realizowane jedynie na zakup artykułów przemysłowych.

1960 roku czeków-uprawnień na sumę około 300 tysięcy złotych, z czego zrealizowano definitywnie jedynie 25 tysięcy złotych. Minimalne zainteresowanie ludności tą akcją upatrywane jest w tym, iż чеки pochodzą z tego samego źródła, w którym członek kasy może i tak zaciągnąć bezprocentową pożyczkę gotówkową, a więc nie zwiększają w efekcie

jego siły nabywczej. Natomiast dysponowanie pożyczką gotówkową, jako nieograniczone żadnymi warunkami (чек musi być zrealizowany w okresie 15 dni) jest dogodniejsze.

Dane szczegółowe, dotyczące obrotów ORS w kwotach bezwzględnych, w ujęciu terytorialnym przedstawia następujące zestawienie.

Tabela 3

Sprzedaż ratalna w przekroju terytorialnym⁵⁾

(w milionach złotych)

	1959 rok		1960 rok				Pierwszy-czwarty kwartał 1960 roku	Udział procentowy według danych czwartego kwartału 1960 roku
	czwarty kwartał	cały rok	pierwszy kwartał	drugi kwartał	trzeci kwartał	czwarty kwartał		
Ogółem	509,8	1.236,8	500,2	1.224,6	1.448,8	2.239,5	5.413,1	100,0
w tym:								
woj. warszawskie	97,8	275,0	82,6	162,0	195,0	319,2	758,8	14,3
woj. łódzkie	71,2	191,4	60,1	105,8	132,5	227,8	526,2	10,2
woj. katowickie	179,3	542,8	135,3	263,8	271,8	390,4	1.061,3	17,4
woj. wrocławskie	35,4	35,4	54,9	124,8	135,2	156,2	521,1	7,0
woj. białostockie	—	—	1,4	20,8	24,5	40,7	87,4	1,8
woj. olsztyńskie	—	—	3,9	30,4	43,9	43,9	112,1	2,0
woj. koszalińskie	—	—	12,8	30,2	30,5	50,9	124,4	2,3

Badając rozwój i natężenie sprzedaży ratalnej w przekroju terytorialnym stwierdza się, że największym udziałem w korzystaniu z tej formy sprzedaży (biorąc pod uwagę obroty w czwartym kwartale⁶⁾ 1960 r.) legitymuje się województwo katowickie (17,4%), następnie warszawskie (14,3%) i łódzkie (10,9%), przy minimalnym zainteresowaniu ludności województwa białostockiego (1,8%) i olsztyńskiego (2,0%). W zestawieniu w celach porównawczych, uwzględniono kilka województw partycypujących w sprzedaży ratalnej w maksymalnym stopniu i dla kontrastu kilka województw, w których obroty są nieznaczne. Taki układ geograficzny zgodny jest w przybliżeniu z udziałem poszczególnych województw w sprzedaży gotówkowej. Duże nasilenie sprzedaży ratalnej w województwie katowickim wskazywałoby na słuszność wniosku sformułowanego wyżej, że z możliwości transakcji ratalnych korzystają w większej mierze osoby posiadające przynajmniej średnie uposażenie. W województwie katowickim zarobki kształtują się na znacznie wyższym od przeciętnego poziomie; podczas gdy przeciętnie w Polsce około 27% zatrudnionych pracowników fizycznych zarabia powyżej 2.000 złotych, to w województwie katowickim uposażenie to otrzymuje 46,4% pracowników tej kategorii⁷⁾.

Wspomniano już poprzednio, że sprzedaż ratalna początkowo ograniczona do mebli, a potem do odzieży i aparatów radiowych, w gatunkach i rodzajach mniej atrakcyjnych, została następnie rozszerzona na wiele innych grup towarowych, ciesząc się na rynku dużym powodzeniem. Obecnie

wszystkie niemal podstawowe artykuły przemysłowe, posiadające cechy długotrwałego użytkowania, mogą być nabywane na raty.

Interesująca jest struktura zakupów ratalnych, co do której informuje tabela 4.

Udział poszczególnych grup towarowych w zakupach ratalnych ogółem świadczy o rodzajach i natężeniu potrzeb konsumentów. Struktura zakupów wskazuje, że nadal największym popytem charakteryzują się **meble** (przeciętnie około 30% ogólnej kwoty transakcji, podczas gdy w roku 1959 blisko 40%), co nasuwa przypuszczenie, że proces likwidacji zniszczeń spowodowanych wojną i okupacją w zasobach ludności oraz zagospodarowywania się i stabilizacji rodzin — aczkolwiek postępuje naprzód — nie jest całkowicie zakończony.

Następną z kolei grupę stanowi **odzież**, która partycypuje w obrotach w ponad 20%. Należy podkreślić, że udział odzieży wzrasta (w roku 1959 wynosił przeciętnie 15%). Trzeba to najprawdopodobniej rozumieć jako wzrost zainteresowania wywołany poprawą jakości konfekcji krajowej i dostosowaniem jej do gustów i potrzeb konsumentów. Potwierdza się więc teza, że chłonność rynku na te artykuły (i inne masowego zużycia jak tekstylia, obuwie) jest jeszcze duża.

Trzecią poważną grupę towarową, jeśli chodzi o zakupy ratalne, stanowią artykuły **radiotechniczne i telewizyjne**, które uczestniczą w obrotach, w porównaniu z rokiem 1959, w nieco zmniejszonym stopniu. Jest to wynik zarówno dużych jeszcze braków w jakości produkowanego u nas sprzętu (przy równoczesnym ograniczeniu importu), wskutek czego konsumenci wstrzymują się z zakupami, jak też w pewnej mierze objaw stopniowego nasycania rynku. Niewątpliwie jednak nowe typy odbiorników radiowych i telewizyjnych wyższej klasy, o udosko-

⁵⁾ dane powyższe nie ilustrują sprzedaży ratalnej, lecz kredyt udzielony konsumentom przez ORS, który może być wykorzystany w niższej kwocie. Dlatego różnią się one od liczb tabeli 1.

⁶⁾ przyjęcie do obliczeń całorocznych obrotów nie byłoby miarodajne, ponieważ niektóre oddziały ORS były organizowane jeszcze w okresie pierwszego kwartału 1960 roku (dane ORS).

⁷⁾ Źródło: GUS — Rocznik Statystyczny 1960, strona 396.

nalonych rozwiązaniach technicznych, jak też popularne, lecz wykonane bezbłędnie, mogą nadal liczyć na szeroki zbył.

Tabela 4

Struktura obrotów ORS według grup towarowych

(w procentach)

	1960 rok				Razem 1960 rok	Razem 1959 rok
	pierwszy kwartał	drugi kwartał	trzeci kwartał	czwarty kwartał		
Mebles	32,3	32,3	33,3	24,4	29,1	38,5
Odzienie	12,2	16,3	13,6	29,7	20,8	14,8
Artykuły futrzarskie	—	0,7	3,6	5,6	3,4	—
Artykuły radiowe i telewizyjne	23,0	13,1	24,4	23,2	21,6	29,3
Artykuły fotograficzne i projekcyjne	0,8	1,2	0,9	0,3	0,7	1,0
Artykuły sportowe i turystyczne	0,5	3,1	2,5	0,5	1,7	0,5
Artykuły zmechanizowane	0,9	4,9	4,9	3,5	3,9	0,6
Artykuły gospodarstwa domowego	—	0,4	0,4	0,3	0,4	—
Zegarki, wyroby srebrne i platerowane	—	1,4	2,7	4,7	3,0	—
Artykuły motoryzacyjne	8,7	17,6	7,0	3,3	7,3	9,5
Samochody	19,4	7,6	5,2	3,5	6,0	3,9
Pozostałe	2,2	1,4	1,5	1,0	2,1	1,9
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Wielka dynamika wzrostu sprzedaży ratalnej w ostatnim okresie wyprzedzała w niektórych przypadkach stan zaopatrzenia jednostek handlu detalicznego w odpowiadające ludności artykuły. Wskazuje na to wzrastająca stosunkowo w trzecim kwartale 1960 roku stopa umów nie zrealizowanych w takich podstawowych grupach towarów, jak na przykład odzież, meble, radia i telewizory (tabl. 5).

Tabela 5

Stan umów nie zrealizowanych⁸⁾

Wyszczególnienie	Obroty w milionach złotych	Umowy w oczekiwaniu w milionach złotych	Stosunek procentowy	W tym:					
				odzież	meble	radia i telewizory	motocykle	samochody	pozostałe
Czerwiec 1960 rok	380,3	181,3	47,6	7,6	24,5	7,0	40,5	9,6	10,8
Wrzesień 1960 rok	557,9	204,1	36,6	14,3	27,1	19,9	21,9	3,9	12,9
Grudzień 1960 rok	821,5	239,5	29,1	.	.	.	.	.	.

8) Źródło: ORS

Poprawia się natomiast, jak wynika z tabeli 5, sytuacja w odniesieniu do sprzętu motoryzacyjnego (motocykle, samochody).

Podczas, gdy przewiduje się wzrost obrotów artykułami przemysłowymi w roku 1965, w porównaniu z rokiem 1959, o 39% to wskaźnik wzrostu sprzedaży ratalnej w tym okresie ma wynieść, w stosunku do 1959 roku, 281.

Dalszy rozwój sprzedaży ratalnej w świetle przytoczonych wyżej perspektyw powinien być rozważany przede wszystkim z dwóch głównych punktów widzenia.

Z jednej strony może powstawać wątpliwość czy tak znaczny rozwój obrotów ratalnych nie kryje w sobie niebezpieczeństwa nadmiernego obciążenia się nabywców spłatami. Dotychczasowe obserwacje terminowości regulowania rat przez klientów ORS nie wskazują jeszcze na istnienie bezpośredniego zagrożenia. Co prawda porównanie wskaźników sum w windykacji do udzielonego kredytu kształtuje się w drugiej połowie roku 1960 nieco mniej korzystnie, świadcząc o nieznacznym pogorszeniu się regularności dokonywania wpłat przez nabywców, lecz zjawisko to może być w dużym stopniu wytłumaczone błyskawicznym tempem rozwoju sprzedaży ratalnej (znaczne skrócenie cyklu załatwiania interesantów, sprawy organizacyjne itp.).

Należności w windykacji⁹⁾

Wyszczególnienie	Kwota należności w windykacji w milionach złotych	Udzielony kredyt w milionach złotych	Stosunek procentowy rubryki 2:3
1	2	3	4
Stan na ultimo VIII. 1960 roku	11,7	3.461,7	0,33
Stan na ultimo IX. 1960 roku	14,8	3.985,0	0,37
Stan na ultimo XII. 1960 roku	23,2	6.061,9	0,39

Omawiając te sprawy wypada wspomnieć marginesowo, że najbardziej punktualnymi płatnikami są mieszkańcy województwa poznańskiego i krakowskiego (wskaźnik 0,16). Natomiast klienci ORS, rekrutujący się z województwa szczecińskiego (0,82) i łódzkiego (0,55), regulują swe zobowiązania najmniej terminowo.

Z drugiej strony momentem mogącym wzbudzićaniepokojenie (a posiadającym znaczenie o wiele rozleglejsze) jest kwestia czy zwiększony skutek szybkiego rozwoju sprzedaży ratalnej popyt nie przekracza możliwości podaży dóbr trwałej konsumpcji, co w tych warunkach może mieć miejsce. Aby zabezpieczyć się przed taką ewentualnością i związanymi z nią perturbacjami rynkowymi należy pilnie obserwować kształtowanie się kilku podstawowych wielkości: zapasów rynkowych, rozmiarów produkcji i sprzedaży. Obserwacje o których mowa, powinny być oparte na szybkiej (co wypada z naciskiem podkreślić) informacji umożliwiającej uchwycenie na czas wszelkich wahań i tendencji co do kierunków

9) od początku działalności ORS (źródło: ORS).

oraz wzajemnej relacji wspomnianych wielkości. W przeciwnym razie decyzje mogą być spóźnione, a podjęte środki zaradcze — nieskuteczne.

W każdym razie kwestia pełnego i rytmicznego zaopatrywania detalu w artykuły przemysłowe wpływa jako niezbędny warunek istnienia i dalszego rozwoju sprzedaży ratalnej. Dlatego też wszelkie sygnały o trudnościach w dokonywaniu zakupów, świadczące o brakach w zaopatrzeniu, wynikających z niedostatecznej produkcji lub też z wadliwej dystrybucji powinny być badane z największą starannością i bezzwłocznie. Wnioski zaś, w zależności od stwierdzonej sytuacji, powinny zmierzać bądź w kierunku zwiększenia produkcji i zmian w rozrzucie masy towarowej, bądź też (gdyby alternatywa powyższa nie była możliwa lub wskazana) **ograniczania rozmiarów sprzedaży ratalnej**¹⁰⁾.

Trudno stwierdzić czy poza praktycznymi sposobami istnieją również wypróbowane metody teoretyczne ustalania granicy wzrostu sprzedaży ratalnej, na przykład w stosunku do globalnych obrotów handlu detalicznego. Ze względu na brak aktualnych materiałów statystycznych nie można również przytoczyć danych dotyczących rozmiarów sprzedaży ratalnej za granicą. Wiadomo jednak, że w krajach demokracji ludowej (NRD, Węgry, Czechosłowacja) sprzedaż ratalna pozostaje w porównaniu z Polską znacznie w tyle, tak co do rozmiarów jak też strony organizacyjnej. W Anglii udział sprzedaży ratalnej w obrotach handlu detalicznego wzrósł ostatnio z około 6% w roku 1958 do 8,5% w roku 1959, a więc bardzo znacznie. W Stanach Zjednoczonych wynosił on w roku 1956 około 14%¹¹⁾. W Polsce sprzedaż ratalna w roku 1960 stanowiła 2,5% ogólnych obrotów handlu detalicznego. Porównując te wielkości dobrze jest pamiętać o odmiennej strukturze obrotów w poszczególnych krajach, to jest o różnym udziale w sprzedaży artykułów żywnościowych i nieżywnościowych.

¹⁰⁾ na przykład wprowadzone ostatnio zmiany w warunkach sprzedaży ratalnej: (podwyższenie kwoty pierwszej raty), wycofanie niektórych artykułów i inne.

¹¹⁾ dane szacunkowe; na podstawie wzmianek w rocznikach 1958, 1959, czasopisma „Handel Wewnętrzny”.

Uwagi końcowe

Dotychczasowe rozważania dadzą się ująć w dużym skrócie następująco:

1. Wśród warunków sprzedaży, które mogą w sposób skuteczny wpływać na popyt, a tym samym na przebieg konsumpcji, masę towarową i kierunek produkcji, zwłaszcza w odniesieniu do niektórych dóbr trwałego użytkowania, należy wymienić sprzedaż ratalną.

2. Celowa działalność ORS — centrali skupiającej w praktyce całość obrotów sprzedaży ratalnej w handlu miejskim (oraz CRS jeśli chodzi o sieć wiejską) — dążąca do rozszerzenia tej formy sprzedaży w kraju, korzystnej zarówno dla interesów gospodarki jak też i dla nabywcy, powinna być w pełni doceniana i obserwowana przez aparat bankowy. Wpływa z tego konsekwencja w zakresie działalności kontrolno-kredytowej Banku. Przebieg bowiem akcji finansowania przez przedsiębiorstwo ORS zakupów ratalnych w poszczególnych okręgach powinien wykazywać powiązanie z istniejącą w przedsiębiorstwach handlowych sytuacją w zakresie zapasów towarowych i ich asortymentowości. Rozwój transakcji ratalnych, a więc w istocie rzeczy zakupy kredytowane, nie mogą się odbywać w oderwaniu od stanu, struktury i rozmieszczenia masy towarowej w poszczególnych rejonach kraju jak też bez znajomości założeń planowych w tej dziedzinie na lata najbliższe.

Przystępując do oceny działalności przedsiębiorstwa ORS lub jego ekspozytur w stale zmiennych warunkach gospodarczych, przedstawiciel Banku powinien zdawać sobie sprawę nie tylko z tego czym jest w istocie sprzedaż ratalna i jaki jest jej wpływ na wielkości rynkowe, lecz również mieć pogląd jak przebiegało zaopatrzenie przedsiębiorstw handlowych w masę towarową pod względem ilości i struktury, jaka jest w tym zakresie sytuacja obecna i perspektywy na przyszłość.

M. Osiecki

KREDYTOWANIE I KONTROLA DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ SPÓŁDZIELCZOŚCI PRACY

W roku 1960 zanotowano liczne nieprawidłowości w realizacji planu inwestycyjnego spółdzielczości pracy. Plan inwestycji na rok 1960 wykonany został zaledwie w około 88%. Do podstawowych przyczyn, które spowodowały nieprawidłowe wykonanie planu inwestycyjnego zaliczyć należy:

a) nienależyte przygotowanie inwestycji do realizacji, szczególnie jeśli chodzi o dokumentację projektowo-kosztorysową, niedostateczne zabezpieczenie wykonawstwa w wojewódzkich komisjach rozdziału robót, niedociągnięcia na odcinku zawierania umów z przedsiębiorstwami budowlano-montażowymi i lokowania zamówień na dostawę maszyn i urządzeń technicznych,

b) wydłużanie cyklu inwestycyjnego głównie z uwagi na trudności zaopatrzeniowe wykonawców,

wynikające z braku wielu materiałów (instalacji elektrycznych, grzejnych, wodno-kanalizacyjnych oraz elementów prefabrykowanych), z powodu opóźnień w dostawach maszyn, szczególnie pochodzących z importu,

c) zbyt sztywna procedura na odcinku limitowania nakładów i gospodarki „rezerwą limitu”.

W związku z niekorzystnym przebiegiem wykonywania planu inwestycyjnego za rok 1960 przeprowadzone zostały badania, celem których było dokonanie oceny jakości pracy ekonomicznej aparatu kredytowego w zakresie finansowania inwestycji spółdzielczości pracy.

Dokonano oceny pracy oddziałów, analizując trzy etapy bankowej kontroli działalności inwestycyjnej, czyli kontrolę wstępną, bieżącą i kontrolę następną.

Pierwsza sprawa, którą trzeba było zbadać dotyczyła oceny planów rzeczowo-finansowych przez oddziały. Chodziło tu między innymi o wyrobienie sobie poglądu na prawidłowość kryteriów stosowanych przez oddziały oraz ustalenie ile planów i z jakich powodów oddziały odrzuciły. Uzyskanie wyczerpującej odpowiedzi na to pytanie było konieczne również i z tego powodu, że odrzucenie planów wywoływało zastrzeżenia ze strony spółdzielni i ich jednostek nadrzędnych.

W celu ustalenia procentu odrzuconych przez oddziały Banku planów rzeczowo-finansowych niezbędne było zebranie od oddziałów odpowiednich danych. Dane, o których mowa wyżej, zebrano ze wszystkich oddziałów wojewódzkich według stanu na dzień 30 września 1960 roku.

Niżej umieszczone zestawienie ilustruje, według stanu na dzień 30 września 1960 roku, w odsetkach stosunek ilości odrzuconych planów rzeczowo-finansowych spółdzielczości pracy do ogólnej liczby planów złożonych przez inwestorów:

Lp.	Oddział wojewódzki w:	Procent odrzuconych planów rzeczowo-finansowych		
		ogółem	bez kredytu bankowego	z udziałem kredytu bankowego
1	2	3	4	5
1	Białymstoku	6	6	—
2	Bydgoszczy	24	5	63
3	Gdańsku	10	10	11
4	Kielcach	17	8	39
5	Katowicach	2	1	7
6	Koszalinie	16	12	20
7	Krakowie	3	2	4
8	Lublinie	5	1	13
9	Łodzi	2	2	5
10	Olsztynie	1	1	3
11	Opolu	11	6	28
12	Poznaniu	4	3	8
13	Rzeszowie	12	7	30
14	Szczecinie	23	8	32
15	Warszawie	8	9	3
16	Wrocławiu	9	3	34
17	Zielonej Górze	6	8	3
18	Ogółem	9	6	17

W świetle danych, zawartych w powyższej tabeli, jaskrawo widać bardzo krytyczny stosunek kredytowego aparatu Banku do inwestycji finansowanych przy udziale kredytu bankowego. Z zestawienia tego wynika również fakt dużej rozpiętości w ostrości kryteriów stosowanych przy analizie planów rzeczowo-finansowych przez poszczególne okręgi bankowe. Najbardziej ostre kryteria stosowane były w następujących wojewódzkich okręgach bankowych:

- w Bydgoszczy (24%)
- w Szczecinie (23%)
- w Kielcach (17%)
- w Koszalinie (16%)

Podkreślić również należy bardzo niski procent odrzuconych planów rzeczowo-finansowych w takich wojewódzkich okręgach bankowych jak:

- w Olsztynie 1%
- w Katowicach 2%
- w Łodzi 2%
- w Krakowie 3%

Trudno znaleźć uzasadnienie dla tak poważnej rozpiętości w postawie poszczególnych oddziałów przy podejmowaniu decyzji dopuszczenia lub niedopuszczenia do finansowania planów rzeczowo-finansowych.

W toku przeprowadzonych badań stwierdzono powszechnie występujące zjawisko przewlekłego załatwiania przez oddziały wniosków inwestycyjnych. Zgodnie z obowiązującymi przepisami wniosek złożony przez przedsiębiorstwo oddział powinien załatwić w okresie dwóch tygodni.

Po raz pierwszy w roku 1960 Bank w dość szerokim zakresie udzielał spółdzielczości pracy kredytu na inwestycje. Dotychczas w przeważającej mierze inwestycje spółdzielczości pracy finansowane były ze środków własnych i ze środków Spółdzielczego Funduszu Rozwoju.

W minionym okresie spółdzielnie pracy przyzwyczajone były do mniej rygorystycznych warunków podejmowania inwestycji, czego wyrazem było między innymi rozpoczynanie inwestycji nie przemyślanych gospodarczo, bez posiadania wymaganej dokumentacji, bez zabezpieczenia wykonawstwa robót budowlano-montażowych, dostaw maszyn itp.

Do rzadkich przypadków należą takie wnioski złożone przez spółdzielnie, odnośnie do których oddziały nie miałyby zastrzeżeń formalnych.

W roku 1960 oddziały stosowały praktykę nieodrzucań planów rzeczowo-finansowych z przyczyn formalnych, lecz żądały od spółdzielni pracy uzupełnienia tych planów materiałami wymaganymi zgodnie z przepisami. Praktyka taka powodowała w efekcie przekraczanie terminu załatwiania przez oddział wniosku inwestycyjnego (dwa tygodnie). Tak na przykład jeden z oddziałów załatwił w roku 1960 21 wniosków kredytowych. Z tego 12 wniosków załatwiono w okresie 14 dni. W pozostałych przypadkach okres załatwienia wniosków oscylował w granicach 15 — 40 dni, z tym że w dwóch przypadkach trwał on jeszcze dłużej. Szczegółowa kontrola wyżej wymienionego oddziału w tym zakresie wykazała, że we wszystkich bez wyjątku przypadkach przekroczenie terminu czternastodniowego spowodowane zostało nieprawidłowym przygotowaniem wniosków przez spółdzielnie.

Wyraźnym przykładem tego stanowiska jest przypadek jednej ze spółdzielni. Spółdzielnia ta złożyła wniosek o kredyt w dniu 9 czerwca 1960 roku, oddział rozpatrzył wniosek w dniu 13 czerwca, stwierdzając, że przyznanie kredytu będzie możliwe po spełnieniu następujących warunków:

- a) podjęcia uchwały zarządu o przejęciu spółdzielni będącej w likwidacji przez tę spółdzielnię,
- b) o złożeniu w oddziale protokołu z oględzin budynków, maszyn oraz o ich przydatności dla spółdzielni,
- c) złożenia w oddziale upoważnienia walnego zgromadzenia członków do zaciągania kredytów inwestycyjnych.

Postulat oddziału, ujęty pod punktem a, został wykonany w dniu 28 czerwca ubiegłego roku, o czym powiadomiono Bank w dniu 4 lipca, nato-

miast postulat ujęty w punkcie c wykonany został dopiero w dniu 27 września 1960 roku. Tak uzupełniony wniosek oddział złożył do zaakceptowania w oddziale wojewódzkim w dniu 29 września, skąd został on zwrócony w dniu 5 października 1960 roku z decyzją pozytywną. W ten sposób okres załatwiania wniosku trwał 117 dni, zamiast dni 14.

Jak wynika z wyżej podanego przykładu za przewlekły tok załatwiania wniosku pełną odpowiedzialność ponosi sama spółdzielnia, która nie tylko, że nie opracowała we właściwy sposób wniosku, ale ociągała się z uzupełnieniem dokumentów słusznie wymaganych przez oddział.

Należy jednak podkreślić, że w celu uniemożliwienia powstania takiej sytuacji oddziały powinny — naszym zdaniem — zwracać przedsiębiorstwom plany rzeczowo-finansowe, które nie posiadają kompletnych dokumentów wymaganych przez Bank na podstawie odpowiednich przepisów, natychmiast po stwierdzeniu tych braków.

Odrzucenie niekompletnego planu we właściwym terminie może dać jedynie ten dodatni efekt, że spółdzielnia jak najszybciej dokona odpowiednich uzupełnień. Gdy natomiast oddział wniosku nie odrzucił, spółdzielnia często nie spieszy się ze spełnieniem słusznych postulatów Banku.

Jak wiemy, odrzucenie wniosku z przyczyn merytorycznych może nastąpić z powodu niecelowości ekonomicznej inwestycji, nieprawidłowości źródeł finansowania i z braku zabezpieczenia terminowej spłacalności kredytu.

Ocena pracy oddziału na odcinku jakości prowadzonych analiz ekonomicznej celowości inwestycji pozwala na postawienie generalnego wniosku, że oddziały nie wiedzą jeszcze zazwyczaj jak należy prawidłowo prowadzić badania celowości ekonomicznej inwestycji.

Szczególnie ostro zagadnienie to występuje przy finansowaniu działalności inwestycyjnej spółdzielczości pracy, gdzie tak zwane inwestycje zdecentralizowane obejmują zarówno inwestycje typowo zdecentralizowane (modernizacja, rozbudowa, odtworzenie) jak również inwestycje typowo scentralizowane (inwestycje polegające na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów).

O ile analiza ekonomicznej celowości inwestycji typowo zdecentralizowanych nie nastęrcza poważniejszych trudności, o tyle duże trudności pojawiają się na tym odcinku, gdy mamy do czynienia z inwestycjami polegającymi na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów, gdzie w wielu przypadkach chodzi o zamierzenia gospodarcze, przekraczające zakres kompetencji danego regionu gospodarczego. W wyniku powyższego w badanych oddziałach dało się zauważyć dużą rezerwę wobec inwestycji polegających na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów.

Analiza ekonomicznej celowości inwestycji, przeprowadzana przez oddziały, w większości przypadków (łącznie z inwestycjami polegającymi na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów) ogranicza się do wyjaśnienia:

- a) co przyniesie dana inwestycja,
- b) czy dana inwestycja ma zapewnionych wykonawców,
- c) czy dana inwestycja ma zapewnione dostawy maszyn,

d) czy produkcja wykonywana po oddaniu danej inwestycji do eksploatacji ma zapewniony zbyt i zaopatrzenie w surowce.

Oprócz wyżej wymienionych elementów przy pełnej analizie celowości ekonomicznej danego zamierzenia inwestycyjnego należy również ustalić:

— jaka będzie rentowność inwestycji i jak będzie się kształtował poziom przyszłych kosztów eksploatacyjnych,

— słuszność planowanej wysokości nakładów inwestycyjnych,

— słuszność planowanej długości cyklu inwestycyjnego.

Do rzadkich należały przypadki przeprowadzania pełnej analizy ekonomicznej celowości inwestycji. Zagadnienie to jest szczególnie ważne w odniesieniu do inwestycji spółdzielczości pracy, której wszystkie inwestycje, a więc również o charakterze centralnym (inwestycje polegające na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów) są finansowane i kontrolowane przez Narodowy Bank Polski.

W odniesieniu do inwestycji dużych, polegających na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów, szczególnie ważne i konieczne staje się wnikliwe przeprowadzanie pełnej analizy ekonomicznej celowości inwestycji. Należy zdać sobie sprawę z tego, że właściwe ustalenie na przykład rentowności inwestycji, poziomu przyszłych kosztów eksploatacyjnych nie jest zadaniem łatwym. Zagadnienia te wymagają często dużego zasobu wiadomości. Dlatego też w pewnych przypadkach konieczne jest korzystanie z usług rzeczoznawców.

W toku badań stwierdzono, że oddziały często dość powierzchownie analizują ekonomiczną celowość inwestycji. W jednym z oddziałów został złożony przez spółdzielnię pracy wniosek o kredyt na sfinansowanie inwestycji, której celem był rozwój usług kosmetycznych. Spółdzielnia pracy nie opracowała we właściwy sposób analizy ekonomicznej celowości inwestycji. Oddział, analizując złożony wniosek nie mógł wyrobić sobie jasnego poglądu na ewentualny, potencjalny popyt na tego rodzaju usługi w danym mieście. Zamiast wobec tego żądać od spółdzielni dostarczenia dodatkowych materiałów, z których wynikałaby ekonomiczna celowość danej inwestycji, oddział ustosunkował się negatywnie do wniosku, wskazując spółdzielni możliwość sfinansowania danej inwestycji ze środków Spółdzielczego Funduszu Rozwoju. Zdaniem naszym stanowisko oddziału nie było słuszne z dwóch powodów:

a) nie zrobiono ze strony oddziału żadnego wysiłku, aby wyrobić sobie ostateczny pogląd co do ekonomicznej celowości inwestycji,

b) oddział mógł i powinien żądać od spółdzielni przedstawienia opinii zainteresowanych organów o celowości rozwoju usług kosmetycznych. Bez takiego postawienia sprawy decyzja oddziału o niecelowości danej inwestycji była co najmniej połowiczna,

c) skoro ostatecznie oddział uznał daną inwestycję za ekonomicznie niecelową, nie powinien sugerować możliwości sfinansowania jej z pożyczki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju. Stanowisko takie jest niekonsekwentne, albowiem trudno się zgodzić z tym, że inwestycja, zależnie od źródła sfinansowania jej, może być oceniana różnorodnie.

Brak konsekwencji w zajmowaniu stanowiska przez ten oddział ilustruje inny przykład inwestycji.

W oddziale złożony został wniosek o kredyt na sfinansowanie inwestycji spółdzielni pracy na kwotę 3.125 tysięcy złotych. Spółdzielnia nie korzysta z kredytów bankowych, ponieważ należy do grupy spółdzielni bogatych, dobrze gospodarujących i wypracowujących zyski. Oddział miał wątpliwości, podobnie jak i przy poprzednio omówionej inwestycji, czy działalność gospodarcza po oddaniu inwestycji do eksploatacji da wyniki przewidziane przez spółdzielnię i to zarówno jeśli chodzi o efekty rzeczowe jak również i o efekty finansowe. Zamiast dążyć konsekwentnie do wyrobienia sobie ostatecznego zdania odnośnie celowości ekonomicznej danej inwestycji, oddział powziął decyzję sfinansowania danej inwestycji pod warunkiem złożenia przez spółdzielnię gwarancji jednostki nadrzędnej. Naszym zdaniem oddział powinien przeprowadzić dogłębną analizę ekonomicznej celowości inwestycji, żądając od spółdzielni — w przypadku konieczności — złożenia odpowiednich materiałów i wyjaśnień.

Wynikiem takiej analizy mogła być decyzja przyjęcia lub odrzucenia wniosku kredytowego spółdzielni. Przyjęcie przez oddział trzeciego rozwiązania w tym konkretnym przypadku, to jest kredytowania pod gwarancją jednostki nadrzędnej, nie rozwiązuje zasadniczego problemu, jakim powinna być świadomość dopuszczenia do realizacji jedynie w pełni celowej ekonomicznie inwestycji. Szukanie asekuracji w gwarancji jednostki nadrzędnej zmniejsza w poważnym stopniu odpowiedzialność oddziału z tytułu uznania lub nie uznania danej inwestycji za ekonomicznie celową.

Z przytoczonych wyżej przykładów można wyciągnąć następujący wniosek. Oddziały nie są obecnie dostatecznie przygotowane do podejmowania decyzji finansowania inwestycji polegających na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów, w szczególności jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, których produkcja będzie zbywana poza dane województwo.

Drugim elementem bankowej kontroli wstępnej działalności inwestycyjnej jest ustalenie prawidłowości źródeł finansowania inwestycji. Jak wiemy nakłady inwestycyjne spółdzielni pracy mogą być sfinansowane z trzech źródeł:

- a) ze środków własnych spółdzielni,
- b) ze środków Spółdzielczego Funduszu Rozwoju,
- c) z kredytów bankowych.

Należy podkreślić, że w przeważającej ilości oddziałów pracownicy ustalają swoje stanowisko niezależnie od tego czy chodzi o pożyczki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju, czy też o kredyt bankowy. W przypadku pierwszym kryteria oceny ekonomicznej celowości inwestycji są znacznie liberalniejsze, natomiast ostrzejsze kryteria stosuje się w przypadku jeśli chodzi o kredyt bankowy. Takie stanowisko oddziału jest naszym zdaniem niesłuszne. O celowości inwestycji nie może decydować rodzaj źródła jej sfinansowania.

Jeszcze wyraźniej zagadnienie to występuje w przypadku, jeśli dana inwestycja miała być sfinansowana równocześnie z pożyczki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju i z kredytu bankowego. Pomimo uznania danej inwestycji za ekonomicznie celową, z reguły ze strony oddziału następują zabiegi mające na celu maksymalizację wysokości pożyczki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju, przy równoczesnej minimalizacji udziału kredytu banko-

wego w sfinansowaniu danej inwestycji. Proces ten w wielu przypadkach przewleka okres załatwiania takiego wniosku.

Z wyżej przytoczonych przypadków wynika wniosek, że należałoby zlikwidować występujące u inspektorów kredytowych inne wartościowanie złotych pochodzącej ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju a inne złotych z kredytu bankowego. Zdaniem naszym radykalnym rozwiązaniem tego zagadnienia byłoby przyjęcie zasady, że kredyt bankowy powinien wchodzić jako źródło finansowania nakładów inwestycyjnych wszędzie tam, gdzie nie przewiduje się udzielenia pożyczki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju.

Trzecim i ostatnim elementem kontroli wstępnej działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw jest ustalenie realności planowanych terminów spłaty kredytów bankowych. Również i na tym odcinku wystąpiły poważne trudności, które także nie sprzyjały działalności inwestycyjnej spółdzielczości pracy.

Jak już wspomniano Narodowy Bank Polski finansuje w spółdzielczości pracy poza inwestycjami typowo zdecentralizowanymi, jak modernizacja, rozbudowa, odtworzenie również inwestycje typowo scentralizowane, jak inwestycje polegające na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów.

Terminy spłaty kredytu bankowego, ustalone w instrukcji bankowej, przewidują jako maksymalną granicę pięć lat, z możliwością stosowania wyjątków od tej zasady. Z praktyki wynika, że oddziały raczej niechętnie korzystają z uprawnień stosowania wyjątków. W związku z tym przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych, dotyczących inwestycji polegających na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów, oddziały natrafiają na poważne trudności.

W przypadku finansowania danej inwestycji równocześnie z pożyczki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju oraz z kredytu bankowego oddziały sztywno przestrzegają przepisów obowiązujących przy udzielaniu kredytów bankowych, które — jak już wyżej podano — nie dopuszczają w szerokim zakresie możliwości wejścia z kredytem bankowym przy terminie spłaty dłuższym niż lat pięć. Przy pożyczkach ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju maksymalny termin spłaty wynosi lat dwadzieścia. W związku z tym zdarzały się przypadki odrzucania wniosków spółdzielni, które nie gwarantowały spłaty kredytu bankowego w okresie lat pięciu. Zdarzały się również przypadki żądania przez oddziały wstrzymania spłat pożyczek ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju na okres lat pięciu, w czasie którego wszystkie środki przedsiębiorstwa mają być przeznaczane na spłatę kredytów bankowych. Na przykład jeden z oddziałów uzależnił przyznanie kredytu pewnej spółdzielni pracy w wysokości 702,9 tysiąca złotych, z maksymalnym okresem spłaty w ciągu lat pięciu, od odroczenia płatności pożyczki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju do roku 1965. Ten sam oddział, rozpatrując wniosek innej spółdzielni pracy przyznał kredyt bankowy w wysokości 602 tysięcy złotych, uzależnił jednak uruchomienie kredytu od złożenia przez Centralny Związek Spółdzielczości Pracy oświadczenia, że terminy spłaty wszystkich zaciągniętych pożyczek ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju przesunięte zostaną na okres późniejszy, to znaczy że spłata pożyczek ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju będzie mogła następować dopiero po całkowitej spłacie kredytu bankowego.

Stanowisko oddziału w przytoczonych powyżej przykładach, jest zdaniem naszym — niewłaściwe, z uwagi na to, że stwarza trudności w prawidłowym funkcjonowaniu Spółdzielczego Funduszu Rozwoju oraz prowadzi do nieuzasadnionego różnicowania znaczenia i roli środków przeznaczonych na finansowanie inwestycji.

Najwłaściwszym rozwiązaniem tego zagadnienia byłoby uchylenie możliwości kredytowania inwestycji polegających na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów, z tym że na te cele inwestycyjne przeznaczone byłyby środki ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju. Kredyty bankowe ograniczałyby się do finansowania inwestycji spółdzielni pracy, polegających na rozbudowie, odbudowie, modernizacji. W ten sposób zrealizowano by dodatkowo zasadę, że przy żadnej inwestycji nie nastąpiłoby spotkanie pożyczek ze Spółdzielczego Funduszu Rozwoju z kredytem bankowym.

Poważny kłopot przy rozpatrywaniu wniosków kredytowych sprawia oddziałom fakt nieuregulowania sprawy własności gruntów, na których spółdzielnie pracy realizują inwestycje. W świetle aktualnie obowiązujących przepisów prawnych grunty będące własnością skarbu państwa mogą być przekazane spółdzielniom pracy, jako wykonawcom narodowych planów gospodarczych, w dwojakiej formie:

- a) w zarząd i użytkowanie,
- b) na własność czasową.

Przekazanie gruntów w zarząd i użytkowanie następuje na podstawie przepisów paragrafu 19, punkt 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 2 sierpnia 1949 roku (Dz.U. Nr 47), zaś przekazywanie gruntów państwowych na własność czasową — na podstawie paragrafu 19, punkt 2 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 2 sierpnia 1949 roku oraz prawa rzeczowego i prawa o księgach wieczystych. (Dział IV).

Spółdzielnie pracy, które otrzymały od państwa grunty w zarząd i użytkowanie nie mogą zabezpieczyć kredytu bankowego w formie hipoteki. Hipoteka może natomiast być ustanowiona w przypadku własności czasowej.

Jak wynika z dotychczasowej praktyki, spółdzielnie pracy dokonują inwestycji na gruntach państwowych, przekazanych im w zarząd i użytkowanie, co uniemożliwia ustanowienie hipoteki. Zdarza się, że w konkretnym przypadku (zwłaszcza jeśli chodzi w inwestycje polegające jedynie na budowie obiektu — roboty budowlano-montażowe) oddział nie mógł zabezpieczyć spłacalności kredytów bankowych w innej formie aniżeli zabezpieczenie hipoteczne.

Z powyższego wynika konieczność ogólnego uregulowania zagadnienia własności gruntów, na których spółdzielnie pracy budują obiekty gospodarcze. Najwłaściwszym — zdaniem naszym — rozwiązaniem tego zagadnienia byłoby przyjęcie praktyki przekazywania — oczywiście tam, gdzie byłoby to konieczne — gruntów państwowych spółdzielniom pracy w trybie własności czasowej.

W toku kontroli pracy aparatu kredytowego oddziałów zbadano również w jakim zakresie oddziały zajmują się kontrolą bieżącą działalności inwestycyjnej. Przypomnieć należy, że kontrola bieżąca obejmuje swoim zakresem głównie następujące zagadnienia:

a) stałą kontrolę przebiegu prac inwestycyjnych, zwłaszcza na odcinku śledzenia czy roboty budowlano-montażowe oraz zakupy maszyn i urządzeń przebiegają zgodnie z harmonogramem,

b) kontrolę, której treścią jest śledzenie czy przedsiębiorstwo zużywa środki zgodnie z przeznaczeniem,

c) kontrolę wysokości poniesionych nakładów inwestycyjnych, to jest badania zgodności kwot nakładów z planem rzeczowo-finansowym,

d) kontrola przebiegu rozliczeń za dostawy, roboty i usługi.

Kontrola pracy oddziałów na tym odcinku wykazała niepokojący brak zainteresowania ze strony oddziałów tym etapem bankowej kontroli działalności inwestycyjnej spółdzielczości pracy.

W większości przypadków kontrola bieżąca sprawowana jest przy biurku, to znaczy w oparciu o sprawozdawczość przysyłaną przez spółdzielnie pracy. Do rzadkich należą przypadki dokonywania inspekcji w spółdzielniach pracy z tematyką inwestycyjną.

Wyrazem braku zainteresowania bieżącym etapem kontroli działalności inwestycyjnej jest to, że w toku wizytacji oddziałów nigdzie nie natrafiono na przypadek zastosowania sankcji bankowej za nieprawidłowy przebieg realizacji inwestycji.

Brak zainteresowania ze strony oddziałów kontrolą bieżącą ma tę ujemną stronę, że spółdzielnie pracy, widząc słabe zainteresowanie oddziałów tym zagadnieniem podejmują tak zwane „dzikie inwestycje”, które oddziały często dopiero dostrzegają wtedy, kiedy inwestycja taka oddana jest do eksploatacji.

Ostatnim odcinkiem, jakim interesowano się w trakcie badania pracy oddziałów był trzeci element bankowej kontroli działalności inwestycyjnej, to jest kontrola następna. Jak wiemy oddziały obowiązane są po zakończeniu inwestycji przeprowadzić badania mające na celu ustalenie:

a) czy zakres rzeczowy inwestycji został zrealizowany zgodnie z planem,

b) w jakim stosunku pozostają koszty faktycznie poniesione do kosztów zaplanowanych,

c) czy zrealizowana inwestycja daje założone efekty,

d) czy akumulacja środków własnych przedsiębiorstwa przebiega zgodnie z założeniami przyjętymi we wniosku kredytowym.

Podobnie jak przy kontroli bieżącej również i przy kontroli następnej oddziały nie wykazują większej aktywności.

W toku analizy jakości pracy aparatu kredytowego oddziałów w zakresie sprawowania bieżącej i następnej kontroli bankowej działalności inwestycyjnej spółdzielni pracy nasunęły się następujące wnioski:

a) konieczność pogłębienia prac na odcinku bieżącej i następnej kontroli działalności inwestycyjnej,

b) konieczność opracowania materiałów szkoleniowych, które w sposób konkretny skierowałyby pracę kredytowego aparatu Banku na odcinku kontroli bieżącej i następnej,

c) należałoby się zastanowić czy istnieje możliwość opracowania przepisów z konkretnymi sankcjami, które uniemożliwiłyby podejmowanie „dzikich inwestycji”.

Z przeprowadzonych badań można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Należy dokonać właściwego podziału inwestycji spółdzielczości pracy analogicznie jak przy inwestycjach państwowych, to jest podzielić je na inwestycje centralne, zatwierdzane przez Centralny Zarząd Spółdzielczości Pracy w porozumieniu z Komisją Planowania przy Radzie Ministrów oraz na inwestycje terenowe, zatwierdzane przez związki spółdzielni pracy i w związku z tym zmienić tryb planowania.

2. Zasady finansowania inwestycji spółdzielczości pracy w zakresie źródeł finansowania powinny zdaniem naszym być następujące:

a) inwestycje polegające na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów powinny być finansowane ze środków własnych spółdzielni i z pożyczek Spółdzielczego Funduszu Rozwoju,

b) kredyty bankowe mogą finansować inwestycje spółdzielni pracy polegające na rozbudowie, modernizacji i odtwarzaniu,

c) decyzje kredytowe w sprawie inwestycji polegających na budowie nowych przedsiębiorstw

i zakładów podejmuje Departament Kredytów Gospodarki Terenowej na wniosek oddziału wojewódzkiego.

3. Centralny Związek Spółdzielczości Pracy powinien — naszym zdaniem — zaniechać stosowania obecnej zasady rozprowadzania limitów nakładów inwestycyjnych na poszczególne spółdzielnie.

4. W związku z trudnościami na jakie napotykają oddziały przy analizie celowości ekonomicznej inwestycji polegających na budowie nowych przedsiębiorstw i zakładów należałoby wydać materiały szkoleniowe. Celowe byłoby również opracowanie materiałów szkoleniowych, dotyczących metodologii sprawowania przez oddziały kontroli bieżącej i następnej.

5. Oddziały powinny załatwiać wnioski kredytowe w okresie czternastodniowym.

6. Zagadnienie własności gruntów, na których spółdzielnie pracy budują obiekty gospodarcze, powinno być rozwiązane w taki sposób, aby dla obiektów tych można było ustanowić hipotekę.

S. Sopiński

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

Inkaso tytułów egzekucyjnych

Praktyka oddziałów Banku jak również spostrzeżenia i obserwacje poczynione w czasie konsultacji przeprowadzanych przez aparat Centrali Banku wykazują, iż zagadnienia związane z rozliczaniem należności zasądzonych i dochodzonych na podstawie tytułów egzekucyjnych nastroczały i w dalszym ciągu powodują jeszcze wiele trudności i nieporozumień. Wynika to z jednej strony z niedostatecznej jeszcze znajomości przepisów prawnych z zakresu rozliczeń pieniężnych jak również przepisów prawa cywilnego i administracyjnego.

Z drugiej strony niemałe trudności interpretacyjne wywołują również same przepisy prawne, jak na przykład artykuł 8 ustawy z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki społecznej (Dz.U. Nr 44, pozycja 215), w powiązaniu z przepisami kodeksu postępowania cywilnego oraz dekretu z dnia 28 stycznia 1947 roku o egzekucji administracyjnej świadczeń pieniężnych.

W myśl tych przepisów Bank realizuje tytuły egzekucyjne (sądowe, arbitrażowe, administracyjne) z rachunku jednostki gospodarki społecznej w kolejności ich wpływu, bez względu na dyspozycje tej jednostki i przed wszystkimi innymi jej płatnościami. Ten tryb przymusowego pokrywania przez Bank tytułów egzekucyjnych, z uwagi na jego daleko idące skutki, uważano początkowo za tryb ściśle egzekucyjny, nie różniący się od postępowania egzekucyjnego sensu stricto. Pogląd taki był jednak nieścisły i pozostawał w jaskrawej sprzeczności z niektórymi przepisami dotyczącymi postępowania egzekucyjnego.

Już z samej treści artykułu 8, ustęp 2 ustawy o rozliczeniach pieniężnych wynika, że złożenie tytułu egzekucyjnego w Banku do inkasa nie narusza uprawnień wierzyciela do dochodzenia jego roszczeń objętych tytułem egzekucyjnym w drodze egzekucji. Przepisy artykułu 8 ustawy

dają więc wierzycielowi dwie możliwości dla dochodzenia jego roszczeń, to znaczy albo przez bezpośrednie złożenie tytułu egzekucyjnego w Banku, w celu jego zainkasowania, bądź dochodzenie zasądzonych roszczeń w postępowaniu egzekucyjnym sensu stricto. Tak wyraźne oddzielenie trybu postępowania egzekucyjnego od trybu inkasa bankowego świadczy, że ustawa nadała obu wymienionym trybom charakter w pełni samodzielny.

Mimo może pewnego pozornego podobieństwa obydwu wymienione sposoby dochodzenia zasądzonych roszczeń poważnie się różnią w skutkach, a zwłaszcza jeśli chodzi o zbieg w Banku tytułów egzekucyjnych, złożonych do inkasa, z zajęciem wierzytelności na rachunku bankowym w drodze egzekucji.

Reasumując powyższe wywody można przyjąć, że złożenie tytułu egzekucyjnego w Banku do pokrycia nie jest jednoznaczne z zajęciem wierzytelności na rachunku bankowym w trybie egzekucji. W związku z tym Bank — po przyjęciu tytułu egzekucyjnego — nie ma między innymi obowiązku:

— blokowania zasądzonej należności na rachunku dłużnika oraz

— składania oświadczenia przewidzianego w artykule 638, paragraf 2 kodeksu postępowania cywilnego, gdyż wymienione czynności wchodzi w rachubę wyłącznie w postępowaniu egzekucyjnym.

Przy omawianiu przepisów artykułu 8 ustawy o rozliczeniach pieniężnych między jednostkami gospodarki społecznej w aspekcie dwóch sposobów dochodzenia zasądzonych należności należy jeszcze zwrócić uwagę na różnicę jaka zachodzi między samymi dokumentami egzekucyjnymi.

W poprzednim systemie rozliczeniowym, opartym na przepisach uchwały Nr 527 Prezydium Rządu, wierzyciel — w celu skutecznego zainkasowania wierzytelności — obowiązany był złożyć w Banku tytuł wykonaw-

czy, gdyż on tylko stanowił podstawę do przymusowego ściągnięcia należności z bankowego rachunku dłużnika.

W myśl obowiązujących obecnie przepisów o rozliczeniach (artykuł 8, ustęp 1 ustawy) do obciążenia rachunku dłużnika wystarczający jest tytuł egzekucyjny (sądowy, arbitrażowy, administracyjny).

Tego rodzaju odmienna sytuacja prawna może nastroić oddziałom pewne wątpliwości, gdyż jak już nadmieniliśmy niektóre przepisy prawne nie są dostatecznie ze sobą zsynchronizowane.

Główną przesłanką, która wpłynęła na zmianę przepisów rozliczeniowych w kierunku przyjmowania przez Bank tytułów egzekucyjnych, zamiast jak poprzednio tytułów wykonawczych, było dążenie do ułatwienia wszystkim kategoriom wierzycieli możliwości dochodzenia zasądzonych na ich rzecz należności pieniężnych z rachunku dłużnika za pośrednictwem aparatu bankowego. Tryb dochodzenia bowiem takich należności za pośrednictwem Banku jest prosty, tani i znacznie przyspiesza otrzymanie należności przez uprawnionego wierzyciela.

Dalszą przesłanką było dążenie do usunięcia przeszkód formalnoprawnych, gdyż w myśl przepisów artykułu 584, paragraf 1 kodeksu postępowania cywilnego wierzyciel nie może prowadzić egzekucji przeciwko skarbowi państwa. W myśl wyżej powołanego artykułu kodeksu postępowania cywilnego egzekucja należności pieniężnych, przypadających od skarbu państwa, dopuszczalna jest tylko w celu zrealizowania umownego prawa zastawu lub hipoteki (co w praktyce może mieć miejsce jedynie w stosunkach między przedsiębiorstwami a Bankiem). W innych przypadkach wierzyciel w celu otrzymania należności pieniężnej musi złożyć tytuł egzekucyjny lub wykonawczy bezpośrednio odpowiedniemu urzędowi, który obowiązany jest niezwłocznie należność uiszczyć. Przepisy wymienionego artykułu 584, paragraf 1 kodeksu postępowania cywilnego stosuje się również odpowiednio do należności pieniężnych przypadających od przedsiębiorstw państwowych (artykuł 33 dekretu z dnia 26 października 1950 roku o przedsiębiorstwach państwowych — Dziennik Ustaw z 1960 roku, Nr 18, pozycja 111).

Jak jednak wykazała praktyka nie wszystkie przedsiębiorstwa przestrzegały obowiązku niezwłocznego uiszczenia zasądzonych należności i niejednokrotnie miały miejsce przypadki niehonorowania w ten sposób prawomocnych tytułów egzekucyjnych. W tej sytuacji prawnej wierzyciel, mając tytuł egzekucyjny, znajdował się w sytuacji dość trudnej, gdyż nie mogąc uzyskać zaspokojenia swej wierzytelności od bezpośrednio zasądzonego dłużnika, nie mógł również złożyć tytułu egzekucyjnego w Banku do inkasa, ponieważ Bank przyjmował wyłącznie tytuły wykonawcze i to tylko od jednostek gospodarki uspołecznionej.

Aby ujednolicić i umożliwić jak najszybszą realizację zasądzonych należności, bez względu na charakter prawny dłużnika, ustawa z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych dopuszcza możliwość składania w Banku tytułów egzekucyjnych (sądowych, arbitrażowych, administracyjnych), które Bank obowiązany jest pokryć z rachunku dłużnika bez jego zgody i przed wszystkimi innymi jego płatnościami. W ten sposób ustawa o rozliczeniach uznaje, że złożenie tytułu egzekucyjnego w Banku jest równoznaczne ze złożeniem tytułu bezpośrednio odpowiedniemu urzędowi lub przedsiębiorstwu państwowemu, aczkolwiek samo pokrycie tytułu egzekucyjnego następuje bez zgody dłużnika.

Za słusznością tego stanowiska przemawia również i ten fakt, że Prezes Narodowego Banku Polskiego zarządzeniem z dnia 4 marca 1961 roku upoważnił oddziały

NBP do przyjmowania tytułów egzekucyjnych i tytułów wykonawczych nawet od osób fizycznych i od jednostek gospodarki uspołecznionej, do których przede wszystkim odnoszą się przepisy omówionego wyżej artykułu 584, paragraf 1 kodeksu postępowania cywilnego.

Nasuwa się teraz pytanie, co należy rozumieć pod pojęciem „tytuł egzekucyjny” i jaka różnica zachodzi między nim a tytułem wykonawczym.

Zgodnie z przepisami artykułu 533 kodeksu postępowania cywilnego tytułem egzekucyjnym jest:

a) orzeczenie sądu powszechnego, prawomocne lub podlegające natychmiastowemu wykonaniu jak również ugoda zawarta przed sądem powszechnym;

b) orzeczenie sądu szczególnego, podlegające wykonaniu, jeżeli egzekucja nie jest zastrzeżona innym władzom;

c) wyrok sądu polubownego i ugoda zawarta przed tym sądem;

d) inne orzeczenia, ugody i akty, które na mocy ustawy podlegają wykonaniu w drodze egzekucji sądowej;

e) akt notarialny, w którym dłużnik poddał się egzekucji i który obejmuje obowiązek zapłaty sumy pieniężnej.

Tytuły egzekucyjne mogą być sądowe (zakładowych komisji rozjemczych), arbitrażowe lub administracyjne, w zależności od charakteru organów władzy, które je wydały. Tytuł egzekucyjny, który może być złożony w Banku do zainkasowania nie może być użyty przez wierzyciela, przy pomocy oczywiście właściwego organu egzekucyjnego, do egzekucyjnego zajęcia sum znajdujących się na rachunku dłużnika.

Tytuł egzekucyjny staje się tytułem wykonawczym z chwilą zaopatrzenia go odpowiednią klauzulą wykonalności i wtedy może stanowić podstawę do wszczęcia postępowania egzekucyjnego. Klauzulę wykonalności nadaje sąd na wniosek wierzyciela. Jedynie tytułom egzekucyjnym, zasądzającym świadczenia alimentacyjne lub należności za pracę sąd nadaje klauzulę wykonalności z urzędu, to jest przy ich wydaniu. W tych przypadkach tytuł wykonawczy doręczany jest wierzycielowi z urzędu. Klauzula wykonalności powinna zawierać:

- a) nazwę sądu nadającego klauzulę,
- b) wzmiankę, że tytuł uprawnia do egzekucji,
- c) datę nadania klauzuli,
- d) podpis sędziego oraz,
- e) odcisk pieczęci sądu,

i ma ona moc obowiązującą od chwili jej nadania.

Pewne odrębności co do uzyskiwania klauzuli wykonalności zawierają przepisy arbitrażowe. Na wstępie należy jednak nadmienić, że klauzula wykonalności nadana przez komisję arbitrażową ma zupełnie inny charakter niż klauzula wykonalności w egzekucyjnym postępowaniu sądowym czy też administracyjnym. Na tę odrębność należy zwrócić szczególną uwagę, gdyż zamieszczenie tej klauzuli na orzeczeniu arbitrażowym ma decydujący wpływ na przyjęcie orzeczenia do inkasa.

W odróżnieniu od przepisów kodeksu postępowania cywilnego przepisy arbitrażowe przewidują wyraźnie, że orzeczenia arbitrażowe, zapadłe w pierwszej instancji, są natychmiast wykonalne i z tego też względu prezes komisji arbitrażowej zaopatruje wypis wykonanego orzeczenia w klauzulę wykonalności z urzędu.

W przypadku natomiast, gdy orzeczenie nie może być natychmiast wykonalne, komisja ustala w orzeczeniu, że będzie ono wykonalne dopiero po uprawomocnieniu się i nie nadaje mu klauzuli. Zaopatrzenie takiego orzeczenia w klauzulę wykonalności następuje na wniosek wierzyciela dopiero po uprawomocnieniu się orzeczenia.

Z powyższego wynika, że orzeczenie arbitrażowe staje się tytułem egzekucyjnym, wykonalnym natychmiast dopiero z chwilą zaopatrzenia go w klauzulę wykonalności.

Zgodnie z przepisami paragrafu 96 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 3 maja 1960 roku w sprawie organizacji państwowych komisji arbitrażowych i trybu postępowania arbitrażowego (Dz.U. Nr 26, pozycja 148) tytułem egzekucyjnym jest orzeczenie, prawomocny nakaz zapłaty, ugoda zatwierdzona przez komisję arbitrażową i zarządzenie prezesa komisji arbitrażowej.

Wymienione tytuły egzekucyjne (wypisy) zaopatrzone w klauzulę wykonalności mogą być złożone przez wierzyciela w banku dla niego właściwym w celu pokrycia roszczeń pieniężnych z rachunku bankowego dłużnika, zgodnie z sentencją orzeczenia. Klauzula wykonalności powinna zawierać:

- a) wzmiankę, że roszczenie podlega zaspokojeniu,
- b) datę nadania klauzuli,
- c) podpis prezesa oraz odcisk pieczęci komisji arbitrażowej.

Klauzula wykonalności jest więc potrzebna w postępowaniu arbitrażowym tylko dla przeprowadzenia rozliczenia pieniężnego przez rachunek bankowy dłużnika, a nie decyduje natomiast o wszczęciu postępowania egzekucyjnego.

W tej sytuacji należy wyraźnie podkreślić, że orzeczenie arbitrażowe, które nie jest zaopatrzone klauzulą wykonalności, jest nieprawomocne, nie stanowi tytułu egzekucyjnego i nie może być przez Bank przyjęte do bezakceptowego pokrycia. Orzeczenie arbitrażowe, ugody i zarządzenia prezesa komisji arbitrażowej oraz nakazy zapłaty bez klauzuli wykonalności, składane w Banku przy żądaniach zapłaty (F-4720), powinny być zwracane, aby uniknąć odpowiedzialności Banku za ewentualną szkodę z powodu ich pokrycia bez zgody dłużnika.

Przepisy paragrafu 95, ustęp 3 rozporządzenia Rady Ministrów o postępowaniu arbitrażowym nakładają na Bank jeszcze inny obowiązek. Przewidują one mianowicie, że Bank nie zaspokoi roszczenia, jeżeli dłużnik przedstawi wypis zarządzenia prezesa komisji arbitrażowej, wstrzymującego wykonanie orzeczenia.

Wykonanie tego obowiązku ciąży na Banku tak długo dopóki dane orzeczenie jest jeszcze nie pokryte i znajduje się w posiadaniu Banku. Natomiast z chwilą zrealizowania go Bank nie ma fizycznej możliwości jego wstrzymania, a tym bardziej nie ma uprawnień do dokonania bez zgody wierzyciela storna przekazanej mu należności z powrotem na rachunek dłużnika. W takiej sytuacji zarządzenie prezesa komisji arbitrażowej, wstrzymujące wykonanie orzeczenia, należy uważać za spóźnione. Dłużnik natomiast może ubiegać się u prezesa właściwej komisji arbitrażowej o wydanie zarządzenia tymczasowego w celu zabezpieczenia roszczeń. Zarządzenie o tymczasowym zabezpieczeniu roszczeń jest natychmiast wykonalne i na jego podstawie Bank może dokonać czasowego zablokowania sumy roszczenia na rachunku wierzyciela.

Jeżeli chodzi o arbitrażowe postępowanie egzekucyjne, to wierzyciel w celu jego wszczęcia powinien uzyskać osobne zarządzenie egzekucyjne, wydane przez prezesa komisji arbitrażowej, które stanowi odpowiednik klauzuli wykonalności używanej w sądowym i administracyjnym postępowaniu egzekucyjnym. Postępowanie egzekucyjne, zarządzane przez prezesa komisji arbitrażowej przeprowadza się w trybie przepisany w kodeksie postępowania cywilnego.

Po przedstawieniu niektórych aspektów prawnych tytułów egzekucyjnych krótkiego omówienia wymaga praktyczna strona realizacji przez Bank przyjętych tytułów egzekucyjnych.

Otóż tytuły egzekucyjne (sądowe, arbitrażowe, administracyjne) składane w Banku do zainkasowania powinny być w zasadzie składane przy odpowiednim formularzu bankowym, jakim jest „żądanie zapłaty” (F-4720). Wymóg ten odnosi się do jednostek gospodarki uspołecznionej, które obowiązane są do rozliczania wszelkich swoich należności w formie bezgotówkowej z zachowaniem tak zwanej dolnej granicy rozliczeń inkasowych, a to wiąże się z pewnymi czynnościami manipulacyjnymi, zwłaszcza gdy rozliczenie przebiega między dwoma oddziałami Banku.

Odmienny tryb stosowany jest do tytułów egzekucyjnych, składanych przez osoby fizyczne i jednostki gospodarki nie uspołecznionej, które w większości przypadków nie posiadają rachunków bankowych i wypłata ich należności następuje najczęściej w formie gotówkowej.

Jeśli chodzi o jednostki gospodarki uspołecznionej, to składają one tytuły egzekucyjne przy żądaniach zapłaty bez względu na kwotę zasądzonej należności. Do należności opartych na tytułach egzekucyjnych nie mają zastosowania przepisy o dolnej granicy rozliczeń inkasowych i Bank przyjmuje je bez względu na wysokość zasądzonej należności.

Z chwilą otrzymania żądania zapłaty wraz z tytułem egzekucyjnym bank płatnika obowiązany jest pokryć zasądzoną należność niezwłocznie, bez zgody dłużnika, w ciężar jego rachunku przed wszystkimi innymi jego płatnościami. W razie zbiegnięcia się w banku płatnika kilku tytułów egzekucyjnych o kolejności ich pokrycia decyduje data wpływu, a nie charakter dochodzonej należności.

Jeśli na rachunku dłużnika nie ma dostatecznej ilości środków i uniemożliwia to pokrycie tytułów egzekucyjnych, wówczas bank płatnika obowiązany jest zakwalifikować żądanie zapłaty wraz z tytułem egzekucyjnym do właściwej kartoteki dłużnika (kartoteka Nr 4), z zachowaniem kolejności według daty wpływu. Jednocześnie należy do dłużnika wysłać zawiadomienie o wpływie do Banku tytułu egzekucyjnego.

Tytuł egzekucyjny, zakwalifikowany do kartoteki Nr 4, bank płatnika obowiązany jest przechowywać do czasu jego całkowitego pokrycia, chyba że wierzyciel zażąda jego zwrotu lub dłużnik przedstawi zarządzenie prezesa komisji arbitrażowej, wstrzymujące zaspokojenie należności objętej tytułem egzekucyjnym. Przepisy o zwracaniu dokumentów rozliczeniowych po upływie dni 30 z powodu braku środków nie odnoszą się do tytułów egzekucyjnych.

Ponieważ, jak nadmieniliśmy wyżej, Bank obowiązany jest pokryć tytuł egzekucyjny przed innymi płatnościami dłużnika, przeto jest on również zmuszony do częściowego pokrywania z urzędu zasądzonej należności w miarę znajdowania się dostatecznych środków na rachunku dłużnika. Najniższa kwota częściowej zapłaty wynosi w tym przypadku 1.000 złotych i na tego rodzaju częściowe pokrywanie tytułu egzekucyjnego nie jest wymagana zgoda dłużnika.

Należy również podkreślić, że uprawnienia dłużnika, jako posiadacza rachunku bankowego, do ustalania kolejności pokrycia określonych zobowiązań, jak również wstrzymania przez Bank zapłaty niektórych zobowiązań, nie odnoszą się w żadnej mierze do tytułów egzekucyjnych.

Z chwilą całkowitego pokrycia należności opartej na tytule egzekucyjnym bank płatnika powinien opatrzyć tytuł odciskiem stempla „opłacono” oraz stemplem dziennym i przesłać go dłużnikowi przy wyciągu z rachunku wraz z trzecim egzemplarzem żądania zapłaty.

Za równoznaczne z tytułami egzekucyjnymi należy uważać zlecenia pokrycia należności budżetowych (F-3700), dyspozycje dotyczące przymusowego ściągnięcia zaległych rat amortyzacyjnych, dochodzonych w trybie przewidzianym obowiązującymi przepisami oraz prawomocne orzecz-

nia z tytułu kar pieniężnych za naruszenie obowiązku racjonalnego i oszczędnego użytkowania energii elektrycznej, do których stosuje się przepisy artykułu 8, ustęp 1 ustawy o rozliczeniach pieniężnych.

Blizszego omówienia wymagają zasady pokrywania przez Bank tytułów egzekucyjnych i tytułów wykonawczych, składanych przez osoby fizyczne i jednostki gospodarki nie uspołecznionej, gdyż zasady te obowiązują w Banku od niedawna i mogą nastroczać wątpliwości.

W wyniku ustalenia ostatnio zasady, że złożenie przez wierzyciela w Banku tytułu egzekucyjnego (sądowego, arbitrażowego, administracyjnego) nie ma charakteru egzekucyjnego zajęcia środków pieniężnych dłużnika, znajdujących się na jego rachunku bankowym, ani też nie powoduje skutków zajęcia egzekucyjnego, przewidzianych w artykule 639 i następnych kodeksu postępowania cywilnego, bądź też w artykule 102 i następnych dekretu z dnia 28 stycznia 1947 roku o egzekucji administracyjnej świadczeń pieniężnych (co zostało omówione na wstępie artykułu). Prezes Narodowego Banku Polskiego wydał w dniu 4 marca 1961 roku zarządzenie Nr B/17, które zawiera dodatkowe postanowienia co do trybu przyjmowania i pokrywania przez Bank tytułów egzekucyjnych.

Wymienione zarządzenie upoważnia oddziały NBP do przyjmowania i realizowania — w trybie artykułu 8, ustęp 1 ustawy z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej — tytułów wykonawczych oraz prawomocnych tytułów egzekucyjnych (sądowych i zakładowych komisji rozjemczych), składanych przez osoby fizyczne i jednostki gospodarki nie uspołecznionej, jako wierzycieli.

Jak już nadmieniono poprzednio, osoby fizyczne oraz jednostki gospodarki nie uspołecznionej nie miały dotychczas możliwości złożenia tytułu egzekucyjnego w Banku, gdyż w myśl przepisów artykułu 584, paragraf 1 kodeksu postępowania cywilnego i artykułu 33 dekretu o przedsiębiorstwach państwowych powinny one złożyć tytuł egzekucyjny bezpośrednio właściwemu urzędowi lub przedsiębiorstwu państwowemu. Tryb ten nie przyspieszał realizacji prawomocnych tytułów egzekucyjnych, a niejednokrotnie uzależniał zaspokojenie zasądzonej należności od dobrej woli dłużnika.

Obecnie osoby fizyczne i jednostki gospodarki uspołecznionej — z chwilą przyjmowania tytułów egzekucyjnych, przez Bank — mają do wyboru dwie drogi dla dochodzenia swoich należności. Jedną z nich, to złożenie tytułu egzekucyjnego, zgodnie z przepisami kodeksu postępowania cywilnego, bezpośrednio u zasądzonego dłużnika — drugą, to możliwość złożenia tego tytułu w Banku.

Zgodnie jednak z wyżej powołanym zarządzeniem Prezesa NBP oddziały Banku przyjmują tytuły wykonawcze lub egzekucyjne od osób fizycznych i jednostek gospodarki nie uspołecznionej pod pewnymi warunkami, a mianowicie:

— że tytuł dotyczy tylko tych dłużników, których rachunki są prowadzone w danym oddziale Banku,

— że tytuł nie dotyczy dłużników, którym ogłoszono upadłość.

Z powyższego wynika, że wierzyciel obowiązany jest złożyć swój tytuł w banku właściwym dla dłużnika, to jest w tym oddziale, który prowadzi rachunek dłużnika. Bank właściwy dla dłużnika może przyjąć od osoby fizycznej lub jednostki nie uspołecznionej zarówno tytuł egzekucyjny jak i tytuł wykonawczy, zaopatrzone w klauzulę wykonalności, gdyż należności zasądzone przez sądy lub zakładowe komisje rozjemcze na rzecz tych osób dotyczą najczęściej świadczeń alimentacyjnych lub należności za pracę, które

w tym przypadku korzystają z rygoru natychmiastowej wykonalności.

Z uwagi na istniejące możliwości uiszczenia dochodzonej należności bezpośrednio przez dłużnika Bank obowiązany jest — z chwilą otrzymania tytułu egzekucyjnego lub wykonawczego — skierować do dłużnika pismo zawiadamiające go o wpływie do Banku tytułu i wzywające go, aby w ciągu dni siedmiu złożył oświadczenie czy zasądzoną wierzytelność zaspokoili, czy też nie. W przypadku zaspokojenia wierzytelności dłużnik powinien przedłożyć w Banku do wglądu odpowiedni dokument, stwierdzający w sposób niewątpliwy dokonanie zapłaty.

Pisemne zawiadamianie dłużnika o wpłynięciu do Banku tytułu wykonawczego lub egzekucyjnego i wzywanie go do złożenia oświadczenia ma bardzo ważne znaczenie, gdyż zabezpiecza dłużnika (jednostkę gospodarki uspołecznionej) przed możliwością nieuzasadnionej (dwukrotnej) zapłaty zasądzonej należności. Z tego też względu obowiązek ten powinien być ściśle wypełniany przez oddziały Banku. Wydaje się również, że wymienione zawiadomienia powinny być wysyłane do dłużników listami poleconymi bądź też wręczane im za pokwitowaniem, w celu ewentualnego zabezpieczenia się Banku przed zarzutem niewysłania ich.

Na dłużnika natomiast ciąży obowiązek złożenia w ciągu siedmiu dni, liczonych od daty wysłania przez Bank zawiadomienia, oświadczenia odnośnie uiszczenia zasądzonej wierzytelności. Do czasu złożenia przez dłużnika oświadczenia lub przedłożenia odpowiednich dokumentów na okoliczność uiszczenia wierzytelności oddział Banku obowiązany jest wstrzymać wypłatę wierzytelności z tym jednak, że kwotą wierzytelności należy obciążyć rachunek dłużnika i przekazać tę kwotę przejściowo na konto 195 „Zlecenia do wypłaty”.

Jeżeli w terminie siedmiu dni dłużnik przedstawi dowód stwierdzający, że zasądzoną wierzytelność zapłacił wierzycielowi lub, że wykonanie tytułu egzekucyjnego zostało wstrzymane przez właściwy sąd, sumę zapisaną na koncie 195 oddział Banku powinien przeksięgować na rachunek dłużnika, a tytuł, z podaniem powodu zwrotu, zwrócić do rąk wierzyciela w analogicznym trybie, w jakim został on złożony w Banku. Inne okoliczności, powołane przez dłużnika, poza wyżej wymienionymi, nie mogą stanowić podstawy do wstrzymania przez Bank pokrycia tytułu wykonawczego lub egzekucyjnego.

W przypadku natomiast, gdy dłużnik w wyznaczonym mu terminie nie przedstawi dowodu na okoliczność uiszczenia wierzytelności lub wstrzymania wykonania tytułu, oddział Banku obowiązany jest sumę wierzytelności zapisaną na koncie 195 przekazać bądź na rachunek bankowy wierzyciela (forma bezgotówkowa), lub wypłacić ją w gotówce, w zależności od życzenia wierzyciela.

Przy dokonywaniu wypłaty w gotówce należy pamiętać, że w myśl przepisów zarządzenia Nr B/17 Prezesa NBP tego rodzaju wypłata może nastąpić wyłącznie do rąk uprawnionego wierzyciela bądź osoby przez niego upoważnionej. Osoba ta powinna przedstawić pełnomocnictwo wierzyciela, poświadczone przez notariusza lub urząd państwowy. Pełnomocnictwo to dołącza się do asygnaty kasowej, stanowiącej podstawę wypłaty.

Tytuły wykonawcze lub egzekucyjne, które nie znajdują pełnego pokrycia na rachunku dłużnika, powinny być przechowywane w kartotece Nr 4 danego dłużnika w kolejności ich wpływu, do czasu całkowitego pokrycia. Zarządzenie Prezesa Banku nie mówi wyraźnie czy wymienione tytuły mogą być częściowo realizowane na analogicznych zasadach jak tytuły egzekucyjne, złożone przez jednostki gospodarki uspołecznionej. Ponieważ wspólną podstawę prawną dla Banku do pokrywania tytułów egzekucyjnych stanowią

przepisy artykułu 8, ustęp 1 ustawy o rozliczeniach pieniężnych wyraża się, że nie ma przeszkód do częściowego realizowania przez oddziały wszelkich tytułów egzekucyjnych i wykonawczych, przechowywanych w kartotece Nr 4.

Najniższa kwota częściowej zapłaty dla tytułów egzekucyjnych wynosi tysiąc złotych.

Po całkowitym zrealizowaniu wierzytelności objętej tytułem, tytuł — po opatrzeniu go odciskiem stempla „opłacono” oraz stemplem dziennym — powinien być wydany dłużnikowi.

Uprawnienia do składania w Banku tytułów wykonawczych i egzekucyjnych, jakie posiadają osoby fizyczne i jednostki gospodarki nie uspołecznionej, nie przysługują komornikom. Przepisy artykułu 8, ustęp 1 ustawy o rozliczeniach pieniężnych oraz wydane na ich podstawie zarządzenie Nr B/17/61 Prezesa NBP, jak również przepisy kodeksu postępowania cywilnego nie przewidują składania przez komorników tytułów wykonawczych w Banku. Przepisy kodeksu postępowania cywilnego nie przewidują również zajęcia wpłat przyszłych (poza sumami płatnymi okresowo — artykuł 656 kodeksu postępowania cywilnego) oraz stosowania kolejności pokrywania tytułów wykonawczych.

Przyjęcie natomiast koncepcji, że komornik sądowy może w postępowaniu egzekucyjnym złożyć tytuł w Banku do inkasa i zająć wpływy przyszłe na rachunku dłużnika, wymagałoby konsekwentnie uznania, iż w przypadkach tego rodzaju nie powinny mieć również zastosowania takie przepisy kodeksu postępowania cywilnego, jak na przykład

artykuł 638 o składaniu przez Bank oświadczenia i artykułu 643 o odpowiedzialności za niezłożenie należytego oświadczenia. Zgodnie bowiem z artykułem 8, ustęp 1 ustawy o rozliczeniach pieniężnych zasady ustalone w cytowanych przepisach kodeksu postępowania cywilnego nie są stosowane w żadnym z przypadków realizacji przez wierzycieli tytułów egzekucyjnych za pośrednictwem Banku.

Koncepcja taka równałaby się praktycznie rozszerzeniu klauzuli derogacyjnej, zawartej w przepisach artykułu 12 ustawy o rozliczeniach pieniężnych.

Wprowadzenie jednak tak daleko idących zmian nie mogłoby, jak się wydaje, nastąpić jedynie w drodze interpretacji celowości przepisów ustawy o rozliczeniach pieniężnych jak to sugerują niektórzy, lecz tego rodzaju ograniczenie mocy obowiązującej niektórych przepisów kodeksu postępowania cywilnego i stosowania ich w dziedzinie rozliczeń pieniężnych, przeprowadzanych w oparciu o przepisy ustawy z dnia 1 lipca 1958 roku, wymagałoby wydania odpowiedniego aktu ustawowego.

Z tych właśnie przyczyn zarządzenie Nr B/17/61 Prezesa Narodowego Banku Polskiego nie przewiduje składania przez komorników tytułów wykonawczych w Banku do inkasa i zajmowania wpływów przyszłych, gdyż wykraczałoby to poza ramy uprawnień wynikających z przepisów artykułu 19 ustawy z dnia 2 grudnia 1958 roku o Narodowym Banku Polskim (Dz.U. Nr 72, pozycja 356) i wskutek tego byłoby prawie bezskuteczne.

E. Kaczmarek

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Cykl rozliczeniowy należności fakturowych

Tymczasowe przepisy o kredytowaniu działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw uspołecznionych, obowiązujące od dnia 1 kwietnia 1961 roku wprowadzają zasadę kredytowania pełnego stanu należności, w odróżnieniu od zasady obowiązującej w latach 1958—1961, kiedy to regułą było kredytowanie należności nie przeterminowanych, a należności przeterminowane kredytowane były tylko w wyjątkowych przypadkach. Kredytowanie w zasadzie wyłącznie należności nie przeterminowanych prowadziło do powstawania zatorów w rozliczeniach między jednostkami gospodarki uspołecznionej, zmniejszających rotację środków obrotowych, zaciemniających rzeczywisty stan sytuacji finansowej przedsiębiorstw i utrudniających Bankowi stosowanie właściwej polityki kredytowej w stosunku do poszczególnych kredytobiorców.

Ponadto niewłaściwe było kryterium kwalifikowania należności przedsiębiorstw do nie przeterminowanych lub przeterminowanych, ponieważ opierało się ono na ustalonych w ubiegłych latach cyklach rozliczeniowych w granicach od ośmiu do dwunastu dni. Długość tych cykli już od kilku lat nie odpowiadała rzeczywistym potrzebom, gdyż zdezaktualizowały się one na skutek zmiany w systemie rozrachunków między przedsiębiorstwami, bądź też na skutek działania innych przyczyn (na przykład zmiany branżowych warunków dostaw itp.).

Przyjęcie zasady kredytowania pełnego stanu należności nie oznacza jednak, że Bank będzie kredytował te należności automatycznie, bez względu na nieprawidłowości w działalności gospodarczej, które przedsiębiorstwo jest w stanie usunąć. W związku z tym obowiązujące przepisy

uprawniają Bank do ograniczenia kredytowania pełnego stanu należności w uzasadnionych przypadkach.

Syntetycznym miernikiem oceny prawidłowości stanu rozrachunków jest, ustalony przez Bank w porozumieniu z przedsiębiorstwem, cykl rozliczeniowy liczony w dniach. Cykl rozliczeniowy jest jednocześnie głównym instrumentem przewidywania stanu należności na przyszłe okresy dla potrzeb kredytowania.

* * *

Cykl rozliczeniowy należności fakturowych obejmuje okres od momentu sprzedaży do dnia wpływu należności na rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa. Określenie to w założeniu swoim służyć ma tylko celom praktycznym i dlatego nie pretenduje do teoretycznej precyzji. Wiadomo bowiem, że ściśle rzecz biorąc cykl rozliczeniowy kończy się z chwilą wpływu środków pieniężnych na rachunek rozliczeniowy, jednak środki te nie mogą być przez posiadacza rachunku rozdysponowane w tym samym dniu na pokrycie płatności (tak zwane wpływy bieżące). W tej sytuacji należałoby przyjąć, że cykl rozliczeniowy kończy się w dniu, w którym przedsiębiorstwo może dysponować otrzymanymi środkami pieniężnymi.

Przy kredytowaniu należności należy zatem uznać za koniec cyklu rozliczeniowego moment wpływu środków pieniężnych na rachunek rozliczeniowy, ponieważ przy wyliczaniu tak zwanych pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe wpływy dzienne na rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa uwzględnia się z zasady jako jego prawidłowe aktywa.

Dla bliższego sprecyzowania pojęcia cyklu rozliczeniowego należności fakturowych rozpatrzeć należy przede wszystkim poszczególne elementy decydujące o długości tego cyklu.

A więc cykl rozliczeniowy obejmuje czas potrzebny przedsiębiorstwu na wystawienie dokumentów rozliczeniowych i złożenie ich do rozrachunku. Wynika to stąd, że moment sprzedaży nie pokrywa się w czasie ze złożeniem dokumentów rozliczeniowych w Banku, lecz z wysłaniem towaru lub wykonaniem usługi. W myśl przepisu paragrafu 1, ustęp 2 rozporządzenia ministra finansów z dnia 13 sierpnia 1958 roku w sprawie form rozliczeń za dostawy, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 54, pozycja 264), czas przewidziany na zgłoszenie dokumentów rozliczeniowych do rozrachunku nie może przekraczać trzech dni, licząc od daty wykonania umowy lub zamówienia. Nie oznacza to jednak, że przy wyliczaniu cyklu rozliczeniowego należy uwzględniać pełne trzy dni. W wielu bowiem przypadkach przedsiębiorstwa składają dokumenty do rozrachunku wcześniej, na przykład w ciągu dwóch dni i dlatego przy obliczeniach należy uwzględnić okres rzeczywisty.

Drugim elementem cyklu rozliczeniowego należności fakturowych jest czas przewidziany na manipulację bankową, to jest czas potrzebny na przyjęcie dokumentów rozliczeniowych, wysłanie tych dokumentów do Banku płatnika, obciążenie rachunku płatnika i uznanie rachunku dostawcy. Czas potrzebny na wykonanie tych czynności należy obliczyć obserwując faktyczny przebieg manipulacji bankowej. Wydaje się, że czas potrzebny na manipulację bankową nie powinien przekraczać jednego dnia w przypadku, gdy rachunek płatnika prowadzony jest w tym samym oddziale Banku, w którym prowadzony jest rachunek dostawcy i dwóch dni w przypadku, gdy rachunek płatnika znajduje się w innym oddziale.

Czas przewidziany na wysłanie dokumentów rozliczeniowych z banku dostawcy do płatnika za pośrednictwem banku płatnika i z banku płatnika do banku dostawcy mieści się zazwyczaj w okresie od dwóch do pięciu dni.

Część cyklu rozliczeniowego od momentu sprzedaży do momentu otrzymania przez płatnika wezwania do zapłaty trwa średnio od pięciu do siedmiu dni.

Dotychczasowe rozważania pozwalają przyjąć, że cykl rozliczeniowy w części przewidzianej na złożenie dokumentów rozliczeniowych do rozrachunku, wykonanie manipulacji bankowej i obrót pocztowy trwa od sześciu do dziesięciu dni.

Aby wyliczyć całkowitą długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego należy zbadać w jakim terminie płatnik dokonał odbioru towaru. Jeżeli bowiem płatnik dokonał tej czynności w okresie krótszym od pięciu — siedmiu dni, to jest w okresie obejmującym czas potrzebny na złożenie dokumentów rozliczeniowych do rozrachunku oraz w przybliżeniu połowę okresu przeznaczonego na manipulację bankową i obrót pocztowy, to wówczas obowiązany jest zapłacić swoje zobowiązanie w terminie pięciu dni od daty otrzymania wezwania do zapłaty. Zatem długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego wynosiłaby średnio od jedenastu do piętnastu dni.

Zgodnie z przepisem artykułu 7, ustęp 1 ustawy z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 44, pozycja 215) oraz zgodnie z przepisami o branżowych warunkach dostaw płatnik powinien zapłacić zobowiązanie w ciągu pięciu dni od daty odbioru dostawy (w tym również odbioru jakościowego), jeżeli odbiór dostawy następuje

w okresie późniejszym niż pięć do siedmiu dni od momentu sprzedaży.

W przypadku, gdy dostawca ma stałych odbiorców, ustalenie w porozumieniu z przedsiębiorstwem terminu w jakim odbiorcy otrzymują towar, nie powinno narażać większych trudności.

Przy wyliczaniu długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego należy oczywiście uwzględnić omówione odchylenia od ogólnie obowiązujących zasad.

Najważniejszym momentem dla ustalenia długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego w tym przypadku jest ustalenie daty odbioru towaru. Długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego należy wyliczać jako różnicę między datą odbioru towaru i datą sprzedaży. Otrzymałą wielkość powiększamy o pięć dni i połowę czasu przeznaczonego na manipulację bankową i obrót pocztowy.

Rzeczywisty cykl rozliczeniowy różni się od cyklu prawidłowego o liczbę dni zwłoki w płaceniu zobowiązań przez odbiorców.

Przy obliczaniu długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego istnieje potrzeba jego wyliczenia dla poszczególnych grup odbiorców. Kryterium podziału odbiorców na grupy mogą stanowić takie przesłanki, jak na przykład siedziba odbiorcy, terminy przewidziane na jakościowy odbiór towarów, moment odbioru towaru itp.

Tabela 1

Lp.	Grupa odbiorców	Długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego w dniach	Kwota sprzedaży dla poszczególnych grup odbiorców w tysiącach złotych	Rubryka 3 × 4
1	2	3	4	5
1	Odbiorcy zamiejscowi obowiązani do regulowania zobowiązań w ciągu pięciu dni od daty otrzymania wezwania do zapłaty	11	20.000	220.000
2	Odbiorcy miejscowi obowiązani do regulowania zobowiązań w ciągu pięciu dni od daty odbioru dostawy	16	2.000	32.000
3	Odbiorcy zamiejscowi obowiązani do regulowania zobowiązań w ciągu pięciu dni od daty otrzymania wezwania do zapłaty	14	5.000	70.000
4	Odbiorcy zamiejscowi obowiązani do regulowania zobowiązań w ciągu pięciu dni od daty odbioru dostawy	25	1.000	25.000
5	Razem	×	28.000	347.000
Średnia ważona długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego = $\frac{347.000}{28.000}$ = około 12 dni				

Po ustaleniu długości cykli prawidłowych dla poszczególnych grup odbiorców można wyliczyć średnią długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego przedsiębiorstwa ze wszystkimi odbiorcami.

Prawidłowy cykl rozliczeniowy należności fakturowych ustalić można w drodze wyliczenia jego długości metodą średniej ważonej. Wagami są w tym przypadku wielkości sprzedaży dla poszczególnych grup odbiorców.

Wyliczenie średniej długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego metodą średniej ważonej, zamiast metodą średniej arytmetycznej, pozwala uwzględnić wpływ na długość cyklu rozliczeniowego takiego czynnika, jakim jest wielkość sprzedaży dla poszczególnych grup odbiorców.

Sposób obliczania długości cyklu rozliczeniowego należności metodą średniej ważonej ilustruje tabela 1.

Z danych tabeli wynika, że wyliczenie długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności w oparciu o analizę poszczególnych elementów tego cyklu jest dość skomplikowane, jeśli uwzględnić fakt, że poszczególne przedsiębiorstwa rozliczają się z różnymi odbiorcami, których siedziby znajdują się w różnych miejscowościach. Ponadto odbiorcy mogli zastrzec sobie czas na jakościowy odbiór towarów, jak też mogą otrzymywać dostawy później niż wezwanie do zapłaty. Różny jest również zazwyczaj udział poszczególnych odbiorców w ogólnej kwocie sprzedaży towarów lub usług w danym przedsiębiorstwie.

Dlatego wydaje się, że w drodze analizy poszczególnych elementów cyklu rozliczeniowego można obliczać długość prawidłowego cyklu w tych przedsiębiorstwach, które rozliczają się z niewielką ilością odbiorców lub z odbiorcami stałymi.

W przeważającej ilości przypadków wydawałoby się natomiast uzasadnione ustalanie długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego przy pomocy innych metod.

Ilustracją metod wyliczania długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego, jak się wydaje w praktyce znacznie mniej skomplikowanych, jest poniższy przykład opracowany w oparciu o materiały zebrane w dużym przedsiębiorstwie przemysłu spożywczego.

Tabela 2

Lp.	Kwota faktury (w tysiącach złotych)	Data wykonania zamówienia	Data uznania rachunku do- stawcy	Rzeczywisty cykl rozlicze- niowy	Zwłoka odbio- rów w opła- caniu faktur	Prawidłowy cykl rozlicze- niowy (rubryka 5-6)	Rubryka 2x7
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	1.576	1.II. 61	13.II. 61	12	—	12	18 912
2.	1.030	1.II. 61	16.II. 61	15	—	15	15 450
3.	447	1.II. 61	17.II. 61	16	3	13	5 811
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
17.	3.326	2.II. 61	14.II. 61	12	—	12	39 912
18.	68	2.II. 61	20.II. 61	18	2	16	1 088
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
85.	14	6.II. 61	20.II. 61	14	—	14	196
x	37.930	x	x	1.509	432	1.077	475.870

Z powyższej tabeli wynika, że w przedsiębiorstwie badano faktury tylko z okresu sześciu dni. Materiał ten wydaje się jednak w tym przypadku wystarczająco reprezentatywny, ponieważ obejmuje ponad tysiąc faktur (w tabeli podano pozycje zbiorcze).

Dane do rubryk 2, 3 i 4 zaczerpnięto z rejestru sprzedaży przedsiębiorstwa. Rubrykę 6 wypełniono w oparciu o znor-

malizowany dokument, jakim jest „Wezwanie do uregulowania odsetek za zwłokę”. Zgodnie bowiem z przepisem artykułu 7, ustęp 4 ustawy z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 44, pozycja 215) płatnik obowiązany jest zapłacić dostawcy (wykonawcy) odsetki za zwłokę w wysokości 12‰ w stosunku rocznym, jeżeli umowa nie przewiduje kar za zwłokę z tego tytułu. W związku z tym dostawca ma obowiązek naliczania odsetek za zwłokę, co wymaga uprzedniego ustalenia ilości dni zwłoki płatnika. Pozostałe rubryki wypełniono w drodze wykonania prostych działań arytmetycznych.

W przedsiębiorstwach przemysłu odzieżowego wszystkie dane do rubryk 2, 3, 4 i 6 znajdują się w rejestrze sprzedaży.

W oparciu o dane zawarte w omawianej tabeli wyliczenie długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego przedstawia się następująco:

1. Długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego obliczona metodą średniej arytmetycznej =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 7}}{\text{ilość pozycji rubryki 1}} = \frac{1.077}{85} = 12,6 \text{ dnia}$$

2. Długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego obliczona metodą średniej ważonej =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 8}}{\text{ogółem rubryka 2}} = \frac{475.870}{37.930} = 12,5 \text{ dnia}$$

Obliczenia długości cyklu rozliczeniowego metodą średniej arytmetycznej można dokonać w inny jeszcze sposób (w oparciu o dane zawarte w tabeli 2), ilustracją którego są poniższe działania:

1. Średnia długość rzeczywistego cyklu rozliczeniowego =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 5}}{\text{ilość pozycji rubryki 1}} = \frac{1.509}{85} = 17,7 \text{ dnia}$$

2. Średnia ilość dni zwłoki płatnika =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 6}}{\text{ilość pozycji rubryki 1}} = \frac{432}{85} = 5,1 \text{ dnia}$$

3. Średnia długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego =
= 17,7 — 5,1 = 12,6 dnia

Długość rzeczywistego cyklu rozliczeniowego obliczamy podaną metodą tylko w celu ustalenia długości cyklu prawidłowego. Średni rzeczywisty cykl rozliczeniowy dla potrzeb kredytowania należności obliczamy następująco: długość rzeczywistego cyklu rozliczeniowego =

$$= \frac{\text{średni stan należności} \times \text{ilość dni okresu (np. miesiąca)}}{\text{sprzedaż w okresie (np. w miesiącu)}}$$

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego ustalić można również jeszcze inną metodą. Mianowicie, jeśli przy badaniu stanu rozliczeń okaże się, że w badanym okresie (np. w miesiącu, kwartale) przeważającą część faktur opłacono terminowo, to wyliczenie długości faktycznego cyklu rozliczeniowego w oparciu o te faktury jest równoznaczne z ustaleniem prawidłowego cyklu rozliczeniowego.

A. Kłosiewicz
R. Paśnik

Prawidłowy cykl rozliczeniowy należności fakturowych ustalić można w drodze wyliczenia jego długości metodą średniej ważonej. Wagami są w tym przypadku wielkości sprzedaży dla poszczególnych grup odbiorców.

Wyliczenie średniej długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego metodą średniej ważonej, zamiast metodą średniej arytmetycznej, pozwala uwzględnić wpływ na długość cyklu rozliczeniowego takiego czynnika, jakim jest wielkość sprzedaży dla poszczególnych grup odbiorców.

Sposób obliczania długości cyklu rozliczeniowego należności metodą średniej ważonej ilustruje tabela 1.

Z danych tabeli wynika, że wyliczenie długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego należności w oparciu o analizę poszczególnych elementów tego cyklu jest dość skomplikowane, jeśli uwzględnić fakt, że poszczególne przedsiębiorstwa rozliczają się z różnymi odbiorcami, których siedziby znajdują się w różnych miejscowościach. Ponadto odbiorcy mogli zastrzec sobie czas na jakościowy odbiór towarów, jak też mogą otrzymywać dostawy później niż wezwanie do zapłaty. Różny jest również zazwyczaj udział poszczególnych odbiorców w ogólnej kwocie sprzedaży towarów lub usług w danym przedsiębiorstwie.

Dlatego wydaje się, że w drodze analizy poszczególnych elementów cyklu rozliczeniowego można obliczać długość prawidłowego cyklu w tych przedsiębiorstwach, które rozliczają się z niewielką ilością odbiorców lub z odbiorcami stałymi.

W przeważającej ilości przypadków wydawałoby się natomiast uzasadnione ustalanie długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego przy pomocy innych metod.

Ilustracją metod wyliczania długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego, jak się wydaje w praktyce znacznie mniej skomplikowanych, jest poniższy przykład opracowany w oparciu o materiały zebrane w dużym przedsiębiorstwie przemysłu spożywczego.

Tabela 2

Lp.	Kwota faktury (w tysiącach złotych)	Data wykonania zamówienia	Data uznania rachunku do- stawcy	Rzeczywisty cykl rozlicze- niowy	Zwłoka odbio- rów w opła- caniu faktur	Prawidłowy cykl rozlicze- niowy (rubryka 5-6)	Rubryka 2x7
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	1.576	1.II. 61	13.II. 61	12	—	12	18 912
2.	1.030	1.II. 61	16.II. 61	15	—	15	15.450
3.	447	1.II. 61	17.II. 61	16	3	13	5.811
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
17.	3.326	2.II. 61	14.II. 61	12	—	12	39.912
18.	68	2.II. 61	20.II. 61	18	2	16	1 088
.	.	.	.	.	.	.	.
.	.	.	.	.	.	.	.
85.	14	6.II. 61	20.II. 61	14	—	14	196
x	37.930	x	x	1.509	432	1.077	475.870

Z powyższej tabeli wynika, że w przedsiębiorstwie badano faktury tylko z okresu sześciu dni. Materiał ten wydaje się jednak w tym przypadku wystarczająco reprezentatywny, ponieważ obejmuje ponad tysiąc faktur (w tabeli podano pozycje zbiorcze).

Dane do rubryk 2, 3 i 4 zaczerpnięto z rejestru sprzedaży przedsiębiorstwa. Rubrykę 6 wypełniono w oparciu o znor-

malizowany dokument, jakim jest „Wezwanie do uregulowania odsetek za zwłokę”. Zgodnie bowiem z przepisem artykułu 7, ustęp 4 ustawy z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki społecznej (Dziennik Ustaw Nr 44, pozycja 215) płatnik obowiązany jest zapłacić dostawcy (wykonawcy) odsetki za zwłokę w wysokości 12‰ w stosunku rocznym, jeżeli umowa nie przewiduje kar za zwłokę z tego tytułu. W związku z tym dostawca ma obowiązek naliczania odsetek za zwłokę, co wymaga uprzedniego ustalenia ilości dni zwłoki płatnika. Pozostałe rubryki wypełniono w drodze wykonania prostych działań arytmetycznych.

W przedsiębiorstwach przemysłu odzieżowego wszystkie dane do rubryk 2, 3, 4 i 6 znajdują się w rejestrze sprzedaży.

W oparciu o dane zawarte w omawianej tabeli wyliczenie długości prawidłowego cyklu rozliczeniowego przedstawia się następująco:

1. Długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego obliczona metodą średniej arytmetycznej =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 7}}{\text{ilość pozycji rubryki 1}} = \frac{1.077}{85} = 12,6 \text{ dnia}$$

2. Długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego obliczona metodą średniej ważonej =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 8}}{\text{ogółem rubryka 2}} = \frac{475.870}{37.930} = 12,5 \text{ dnia}$$

Obliczenia długości cyklu rozliczeniowego metodą średniej arytmetycznej można dokonać w inny jeszcze sposób (w oparciu o dane zawarte w tabeli 2), ilustracją którego są poniższe działania:

1. Średnia długość rzeczywistego cyklu rozliczeniowego =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 5}}{\text{ilość pozycji rubryki 1}} = \frac{1.509}{85} = 17,7 \text{ dnia}$$

2. Średnia ilość dni zwłoki płatnika =

$$= \frac{\text{ogółem rubryka 6}}{\text{ilość pozycji rubryki 1}} = \frac{432}{85} = 5,1 \text{ dnia}$$

3. Średnia długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego =
= 17,7 — 5,1 = 12,6 dnia

Długość rzeczywistego cyklu rozliczeniowego obliczamy podaną metodą tylko w celu ustalenia długości cyklu prawidłowego. Średni rzeczywisty cykl rozliczeniowy dla potrzeb kredytowania należności obliczamy następująco: długość rzeczywistego cyklu rozliczeniowego =

$$= \frac{\text{średni stan należności} \times \text{ilość dni okresu (np. miesiąca)}}{\text{sprzedaż w okresie (np. w miesiącu)}}$$

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że długość prawidłowego cyklu rozliczeniowego ustalić można również jeszcze inną metodą. Mianowicie, jeśli przy badaniu stanu rozliczeń okaże się, że w badanym okresie (np. w miesiącu, kwartale) przeważającą część faktur opłacono terminowo, to wyliczenie długości faktycznego cyklu rozliczeniowego w oparciu o te faktury jest równoznaczne z ustaleniem prawidłowego cyklu rozliczeniowego.

Uproszczone bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności powiatów i miast wydzielonych

Część I

Województwo katowickie charakteryzuje się — obok największej w kraju koncentracji przemysłu — między innymi tym, że będąc pod względem obszaru jednym z najmniejszych w kraju posiada największą ilość okręgów administracyjnych, posiada największą ze wszystkich województw liczbę ludności i gęstość zaludnienia oraz stosunkowo dogodne warunki komunikacyjne.

Stąd również specyficzne są cechy obiegu pieniężnego w województwie katowickim, wyrażające się w szczególnie skomplikowanych drogach krążenia pieniądza gotówkowego zarówno między aparatem bankowym a przedsiębiorstwami i instytucjami uspołecznionymi jak i między tymi instytucjami a ludnością, a z kolei także między różnymi grupami ludności.

Momenty te czynią opracowywanie powiatowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności zadaniem szczególnie trudnym. Trudności te występują już przy wykorzystaniu sprawozdawczości z wykonania planu kasowego oddziałów NBP dla celów powiatowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, które to sprawy zostały omówione w artykule pod tytułem „Sprawozdawczość z wykonania planu kasowego w zakresie obrotów poczty w świetle potrzeb bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności na szczeblu powiatów i miast wydzielonych”, zamieszczonym w Nr 7 i 8 „Wiadomości NBP” z roku 1960. Przyczyny tych trudności streścić można następująco:

- niepokrywanie się okręgów bankowych oddziałów Narodowego Banku Polskiego, oddziałów banków specjalnych i PKO z powiatami i miastami wydzielonymi,

- specjalizacja branżowa oddziałów Narodowego Banku Polskiego,

- objęcie przez niektóre przedsiębiorstwa działalnością swoją kilku powiatów, a niekiedy całego województwa,

- struktura organizacyjna aparatu pocztowego i drogi krążenia pieniądza gotówkowego między poszczególnymi ogniwami tego aparatu oraz między placówkami pocztowymi a bankiem.

Okoliczności powyższe wywołują konieczność przeprowadzenia skomplikowanych przeliczeń sprawozdawczości z wykonania planu kasowego w celu sprowadzenia jej terytorialnego zasięgu do granic powiatów i miast wydzielonych i uzyskania jej porównywalności z bilansami pieniężnych dochodów i wydatków ludności danego powiatu lub miasta wydzielonego.

Chciałbym obecnie omówić pewne dalsze problemy związane z opracowywaniem powiatowych (miejskich) bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności w województwie katowickim, dotyczących dalszych faz obiegu pieniądza gotówkowego, a mianowicie obiegu pieniądza między przedsiębiorstwami i instytucjami uspołecznionymi a ludnością oraz między różnymi grupami ludności.

Konsekwencją specyficznych warunków w województwie katowickim o którym mowa na wstępie, jest duża ruchliwość ludności województwa. Ruchliwość ta powoduje bardzo skomplikowane ruchy pieniądza gotówkowego między poszczególnymi powiatami i miastami wydzielonymi, tak w związku z uzyskiwaniem przez ludność dochodów pieniężnych, jak również w związku z wydatkowaniem przez nią swoich dochodów.

W województwie katowickim około 173 tysiące osób, to jest około 15% ogólnej ilości mieszkańców województwa, zatrudnionych w jednostkach gospodarki uspołecznionej, dojeżdża codziennie do pracy spoza miejsca zamieszkania. W niektórych powiatach i miastach wydzielonych odsetek ten jest znacznie wyższy i wynosi na przykład w powiecie pszczyńskim 39%, w powiecie tarnogórskim 34%, w Mysłowicach 30%, w Świętochłowicach 28%, w powiecie będzińskim i w Dąbrowie Górniczej 27%, w Czeladzi 24%, w powiecie lublinieckim 21%.

Tym samym dochody ludności z tytułu zatrudnienia poza miejscem zamieszkania, to znaczy dochody o charakterze transferowym, zaliczane do międzyregionalnego przepływu pieniądza, są stosunkowo wysokie. W skali województwa stosunek dochodów ludności z tytułu zatrudnienia w jednostkach gospodarki uspołecznionej poza miejscem zamieszkania stanowi około 17% ogólnej sumy dochodów z tytułu zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej. W powiecie pszczyńskim wskaźnik ten wynosi 49%, w powiecie tarnogórskim 38%, w Mysłowicach 31%, w Świętochłowicach 30%, w powiecie będzińskim 32%, w Dąbrowie Górniczej 24%, w Czeladzi 22%, w powiecie lublinieckim 37%.

Również udział wydatków ludności województwa katowickiego o charakterze transferowym, zaliczanych do międzyregionalnego przepływu pieniądza, jest w ogólnej sumie wydatków pieniężnych ludności na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej bardzo wysoki. Oprócz wyliczanych zwykle w literaturze ekonomicznej przyczyn międzyregionalnego przepływu pieniądza, związanego z wydatkowaniem przez ludność pieniądza gotówkowego, w województwie katowickim występują jeszcze inne przyczyny przepływu, wynikające z tradycji i przyzwyczajzeń ludności. Tak na przykład ludność mniejszych miejscowości niecki węglowej, której centrum tworzy trzynaście miast wydzielonych, stanowiących powiaty oraz ludność okręgów położonych w jej sąsiedztwie, przyzwyczajona jest do dokonywania zakupów, tak artykułów spożywczych, jak i przemysłowych w pobliskich, głównych ośrodkach handlowych (Bytom, Chorzów, Katowice, Gliwice). Dzięki wspomnianym już dogodnym warunkom komunikacyjnym w województwie katowickim, ruchy ludności między powiatami i miastami wydzielonymi z tego tytułu są wielokierunkowe i masowe. Mimo znacznej w ostatnich latach poprawy zaopatrzenia handlu w miejscowościach „peryferyjnych”, dokonywanie bieżących zakupów przez gospodynie domowe w różnych sąsiednich miastach o bardziej rozwiniętej sieci handlowej, należy do zjawisk codziennych. Zatem obok problemu zakupów ludności wiejskiej w handlu miejskim i odwrotnie, w województwie katowickim występuje bardzo silnie problem zakupów ludności miejskiej w placówkach handlowych innych miast. Przepływ pieniądza z tego tytułu posiada pokaźne rozmiary.

Podobnie przedstawia się zagadnienie przyływu pieniądza w związku z zakupami usług, w szczególności usług komunikacji krajowej i miejskiej, usług drobnej wytwórczości i usług widowiskowych. W niektórych miastach wydzielonych województwa katowickiego nie ma stacji kolejowej (np. w Czeladzi). Ludność tych miast, udając się w podróż koleją rozpoczyna ją od stacji kolejowej najbliższego miasta (np. ludność Czeladzi od Katowic, Będzina lub Sosnowca),

Tabela 1

**Uproszczony bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności
powiatu (miasta wydzielonego)**

Dochody ludności	Kwota	Wydatki ludności	Kwota
1. Wynagrodzenie objęte funduszem płac		1. Zakup towarów	
2. Wynagrodzenie nie objęte funduszem płac		2. Zakup usług	
3. Diety		3. Podatek od wynagrodzeń	
4. Zasiłki rodzinne, chorobowe itp.		4. Podatek obrotowy i dochodowy od gospo-	
5. Emerytury, renty		darki nie uspołecznionej	
6. Odszkodowania PZU		5. Państwowy Fundusz Ziemi	
7. Dochody ze sprzedaży produktów rolnych		6. Podatek gruntowy	
8. Dochody ze sprzedaży produktów nierolni-		7. Składki ubezpieczeniowe	
czych		8. Inne podatki i opłaty	
9. Podjęte oszczędności		9. Opłaty na rzecz organizacji społecznych	
10. Otrzymane pożyczki i zasiłki z kas zapomo-		10. Wpłaty oszczędności	
gowo-pożyczkowych		11. Wpłaty na rzecz kas zapomogowo-pożyczko-	
11. Otrzymane kredyty bankowe		wych	
12. Podaż weksli z tytułu sprzedaży ratalnej		12. Spłata kredytów bankowych	
13. Nadwyżka otrzymanych przekazów pocztow-		13. Wykup weksli dotyczących sprzedaży ra-	
wych ponad kwotę przekazów wysłanych		talnej	
w obrocie między ludnością		14. Nadwyżka wysłanych przekazów pocztowych	
14. Utarg gospodarki nie uspołecznionej (poza		ponad kwotę przekazów otrzymanych w obro-	
rolnictwem) z tytułu dostaw, robót i usług		cie między ludnością	
dla gospodarki uspołecznionej		15. Inne wydatki ludności	
15. Inne dochody ludności			
I. Ogółem dochody ludności od gospodarki		I. Wydatki ogółem ludności na rzecz gospo-	
uspołecznionej (1—15)		darki uspołecznionej (1—15)	
II. Międzyregionalny przepływ pieniądza		II. Międzyregionalny przepływ pieniądza	
1) Przepływ pieniądza z innych województw	x	1) Odpływ pieniądza do innych województw	x
2) Saldo przepływu międzypowiatowego w gra-	x	2) Saldo przepływu międzypowiatowego w gra-	x
nicach województwa		nicach województwa	
III. Spadek zasobów gotówkowych ludności		III. Wzrost zasobów gotówkowych ludności	
Ogółem (I+II+III)		Ogółem (I+II+III)	

Dane uzupełniające

Przyływ pieniądza z innych województw	Kwota	Odpływ pieniądza do innych województw	Kwota
1. Zakup towarów i usług na terenie wojewódz-		1. Zakup towarów i usług przez własną lud-	
stwa przez ludność innych województw:		ność na terenach innych województw:	
a) wczasy FWP, PTTK, Orbis		a) wczasy FWP, PTTK, Orbis	
b) wczasy prywatne		b) wczasy prywatne	
c) wycieczki		c) wycieczki	
d) ruch pątniczy		d) zakupy handlu prywatnego w ramach	
e) pozostałe zakupy (nadwyżek rolnych, przy		uzupełnienia masy towarowej	
okazji codziennych dojazdów do pracy,		e) pozostałe zakupy (nadwyżek rolnych, przy	
międzywojewódzkie delegacje służbowe itd.)		okazji codziennych dojazdów do pracy,	
2. Podatek i opłaty oraz inne należności na		międzywojewódzkie delegacje służbowe	
rzecz jednostek uspołeczniionych		itd.)	
a) podatek od wynagrodzeń		2. Podatki i opłaty oraz inne należności na	
b) składki ubezpieczeniowe PZU		rzecz jednostek uspołeczniionych	
c) należności na rzecz pracowniczych kas		a) podatek od wynagrodzeń	
zapomogowo-pożyczkowych		b) składki ubezpieczeniowe PZU	
d) inne		c) należności na rzecz pracowniczych kas	
3. Inne (młodzież szkolna dojeżdżająca z innych		zapomogowo-pożyczkowych	
województw itd.)		d) inne	
		3. Wywóz gotówki do miejsc stałego zamieszka-	
		nia przez pracowników zameldowanych w	
		województwie katowickim na pobyt okresowy	
		4. Inne (młodzież szkolna ucząca się poza wo-	
		jewództwem itd.)	
Przyływ pieniądza z innych województw		Odpływ pieniądza do innych województw	
ogółem (zgodnie z pozycją II/1 bilansu)		ogółem (zgodnie z pozycją II/1 bilansu)	

z którym istnieją dogodnie połączenia komunikacji miejskiej. Opłata należności za bilet kolejowy stanowi w tym przypadku wydatek o charakterze transferowym.

Podobne zjawisko obserwuje się w odniesieniu do ludności miast znajdujących się w pobliżu głównych stacji kolejowych niecki węglowej. Najczęściej ludność tych miast rozpoczyna podróż nie od stacji kolejowej miejsca zamieszkania, ale od stacji przy głównej linii kolejowej, korzystając dla dojazdu z tańszej i dogodniejszej od kolei komunikacji tramwajowej czy autobusowej. Tak na przykład mieszkańcy Siemianowic, Chorzowa, Świętochłowic itd. dojeżdżają zwykle tramwajami lub autobusami do stacji kolejowej w Katowicach.

Zagadnienie przepływu pieniądza między powiatami i miastami wydziałowymi występuje także w zakresie wpłat i wypłat oszczędności. Dojeżdżający do pracy poza miejsce zamieszkania otwierają najczęściej książeczki oszczędnościowe nie w placówkach PKO w miejscu zamieszkania, lecz w placówkach właściwych dla miejsca pracy, a to z powodu ułatwionego kontaktu z tymi placówkami (ajencje przyzakładowe, dogodne godziny kasowe itp.). W związku z tym część wykazanych przez oddziały PKO wpłat na rachunki oszczędnościowe i wypłat z tych rachunków stanowią obroty gotówkowe o charakterze transferowym. Dotyczy to przede wszystkim miast wydziałowych niecki węglowej, między którymi powiązanie na skutek codziennych dojazdów ludności do pracy jest szczególnie silne. Również tradycja odgrywa poważną rolę w zakresie dokonywania wpłat oszczędności. Większość oddziałów PKO w mniejszych miastach wydziałowych i w powiatach powstała dopiero na przestrzeni ostatnich lat, tak że część ludności przyzwyczajona jest do dokonywania wpłat i wypłat oszczędności w instytucjach oszczędnościowych wielkich ośrodków miejskich.

Powyższe, specyficzne cechy obiegu pieniądza gotówkowego w województwie katowickim były powodem opracowania i wypróbowania własnej metody sporządzania sprawozdawczych powiatowych i miejskich bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, odmiennej od zasad przewidzianych w dotychczasowych instrukcjach i wytycznych w sprawie opracowywania tych bilansów. Metoda ta zawiera uproszczenia i opiera się na następujących zasadach.

I. Bilanse opracowywane są dla poszczególnych powiatów i miast wydziałowych na podstawie:

- sprawozdawczości z wykonania planu kasowego, której zakres sprowadzono do obrotów gotówkowych przedsiębiorstw i instytucji społecznych, mających siedzibę w odnośnych powiatach i miastach wydziałowych;
- wyników badań statystycznych przeprowadzonych przez oddziały operacyjne NBP,
- danych dotyczących ruchu zatrudnionych w związku z dojazdami do pracy (wg bilansów siły roboczej),
- danych odpowiednich instytucji, dotyczących wysokości bezgotówkowych obrotów z ludnością.

Dane te uwzględnia się w celu uchwycenia dochodów i wydatków ludności brutto. Uwzględnia się jednak tylko zasadnicze co do wielkości obroty bezgotówkowe, a mianowicie: podatek od wynagrodzeń, składki ubezpieczenia na życie PZU, należności na rzecz pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych, deputaty pracownicze w naturze bezgotówkowe wpłaty z tytułu podatku obrotowego i dochodowego od gospodarki nie społecznej oraz podaż weksli z tytułu sprzedaży ratulnej, pomijając obroty o mniejszym znaczeniu.

Dane skorygowanych sprawozdań z wykonania planu kasowego oraz obroty bezgotówkowe przelicza się na poszczególne pozycje bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności przy pomocy arkuszy roboczych o układzie szacho-

wnicowym. Dla powiatu i miasta wydziałowego, będącego siedzibą władz powiatowych, opracowuje się jeden bilans.

II. Zakres przedmiotowy bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności powiatów i miast ogranicza się do dochodów i wydatków pieniężnych, wynikających z rozliczeń ludności z gospodarką społeczną. Przemieszczanie pieniądza między różnymi grupami ludności uwzględnione jest jedynie wtedy, gdy stanowi ono element międzyregionalnego przepływu pieniądza.

Uproszczone bilanse dochodów i wydatków ludności powiatów (miast wydziałowych) mają układ podany w tabeli 1.

III. Wykazane w uproszczonych bilansach pozycje przychodów pieniężnych od gospodarki społecznej obejmują **pełne dochody brutto** ludności **danego** powiatu (miasta wydziałowego). Jako dochody **brutto** należy rozumieć dochody gotówkowe, powiększone o obowiązkowe lub dobrowolne potrącenia na rzecz państwa i różnych instytucji.

Określenie **pełne** dochody **brutto** oznacza, że obejmują one wszystkie dochody ludności **danego** powiatu od jednostek gospodarki społecznej, niezależnie od miejsca siedziby tych jednostek. Kwoty te obejmują zatem także dochody o charakterze transferowym. W ten sposób zostaje automatycznie wyłączona z kwot międzyregionalnego przepływu pieniądza ta część dochodów ludności powiatu, która była uzyskana od społecznych jednostek gospodarczych, znajdujących się w innych powiatach.

Jakie jest uzasadnienie powyższego sposobu ujęcia dochodów pieniężnych ludności od gospodarki społecznej? Bilans dochodów i wydatków ludności powinien umożliwić ustalenie dochodów brutto ludności powiatu. Do tego celu zmierzają wszystkie instrukcje w sprawie opracowania bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, przewidując powiększenie płac gotówkowych o podatek od wynagrodzeń i inne potrącenia z płac.

Jednocześnie instrukcje powyższe przewidują wykazywanie w międzyregionalnym przepływie pieniądza plac o charakterze transferowym, płynących z zatrudnienia poza powiatem, w ujęciu „netto”, to znaczy pomniejszone o potrącenia w listach płacy oraz o inne wydatki zrealizowane z nich w miejscu pracy. Takie ujęcie w bilansie dochodów z tytułu plac nie pozwala ustalić dochodów brutto ludności powiatu, w szczególności wtedy, gdy udział plac transferowych w ogólnych dochodach ludności jest znaczny, jak to na przykład ma miejsce w większości powiatów i miast wydziałowych województwa katowickiego.

Rozpatrzymy powyższe na następującym przykładzie obejmującym jedynie dochody ludności z tytułu zatrudnienia (tabela 2).

Inne wydatki ludności na terenie danego powiatu, to znaczy inne wpływy pieniężne społecznych jednostek gospodarczych danego powiatu, wynoszą 200.000 tysięcy zł.

Zestawmy najpierw, na podstawie powyższych danych, bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności według dotychczas przyjętych zasad, to jest z uwzględnieniem dochodów transferowych w ujęciu „netto” (tabela 3).

Dochody ludności powiatu z tytułu zatrudnienia wyniosłyby:

$$144.438 + 88.904 - 6.803 = 226.539 \text{ tysięcy złotych.}$$

Przeciętny dochód na jednego zatrudnionego wyniosłby:

$$\begin{array}{r} 226.539 \text{ tysięcy złotych} \quad 226.539 \text{ tysięcy złotych} \\ 8.658 - 568 + 5.145 \quad \quad \quad 13.235 \\ \hline = 17.117 \text{ złotych.} \end{array}$$

Obecnie zestawmy bilans dochodów i wydatków ludności, uwzględniając w poszczególnych pozycjach przychodowych **pełne dochody brutto** ludności **danego** powiatu (tabl. 4).

Tabela 2
(w tysiącach złotych)

Lp.	Wyszczególnienie	Zatrudnienie w gospodarce uspołecznionej powiatu ogółem	Dojeżdżający codziennie do pracy		Ludność własnego powiatu zatrudniona w gospodarce uspołecznionej (3-4+5)
			z innych powiatów	do innych powiatów	
1	2	3	4	5	6
1	Ilość osób	8,658	568	5.145	13.235
2	Płace brutto	144.438	9.475	133.356	268.319
3	Potrącenia z płac razem	44.003	934	21.752	34.821
	— podatek od wynagrodzeń	11.238	732	12.700	23.206
	— składki ubezpieczeniowe na życie PZU	375	27	726	1.074
	— należności na rzecz pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych	340	25	6.426	6.741
	— deputaty pracownicze w naturze	2.050	150	1.900	3.800
4	Płace netto (2-3)	130.435	8.541	111.604	233.498
5	Wydatki gotówkowe z płac na zakup towarów, usług itp., dokonane przez dojeżdżających do pracy w miejscu pracy	x	1.738	22.700	x
6	Wywóz gotówki z powiatu przez dojeżdżających do pracy z innych powiatów (4-5)	x	6.803	x	x
7	Przywóz gotówki do powiatu przez dojeżdżających do pracy do innych powiatów (4-5)	x	x	88.904	x

Tabela 3
(w tysiącach złotych)

I. Dochody od gospodarki uspołecznionej	I. Wydatki na rzecz gospodarki uspołecznionej
1. Wynagrodzenia objęte funduszem płac 144.438	1. Zakup towarów 2.050
	2. Podatek od wynagrodzeń 11.238
	3. Składki ubezpieczeniowe na życie PZU 375
	4. Należności na rzecz pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych 340
	5. Inne wydatki 200.000
II. Przyływ pieniądza z innych powiatów	II. Odpływ pieniądza do innych powiatów
— z tytułu zatrudnienia w innych powiatach 88.904	— z tytułu zatrudnienia w powiecie ludności z innych powiatów 6.803
III. Spadek zasobów gotówkowych ludności —	III. Wzrost zasobów gotówkowych ludności 12.536
<u>233.342</u>	<u>233.342</u>

Tabela 4
(w tysiącach złotych)

I. Dochody od gospodarki uspołecznionej	I. Wydatki na rzecz gospodarki uspołecznionej
1. Wynagrodzenia objęte funduszem płac 268.319	1. Zakup towarów 2.050
	2. Podatek od wynagrodzeń 11.238
	3. Składki ubezpieczeniowe na życie PZU 375
	4. Należności na rzecz pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych 340
	5. Inne wydatki 200.000
II. Przyływ pieniądza z innych powiatów	II. Odpływ pieniądza do innych powiatów
— z tytułu wydatków z płac, dokonanych w miejscu zatrudnienia przez dojeżdżających do pracy z innych powiatów (934 tysiące + 1.738 tysięcy) 2.672	— z tytułu wydatków z płac, dokonanych w miejscu zatrudnienia przez dojeżdżających do pracy do innych powiatów (21.752 tysiące + 22.700 tysięcy) 44.452
III. Spadek zasobów gotówkowych ludności —	III. Wzrost zasobów gotówkowych ludności 12.536
<u>270.991</u>	<u>270.991</u>

Wydatki z płac — tak gotówkowe jak i bezgotówkowe — dokonane przez zatrudnionych poza powiatem w miejscu pracy z tytułu podatku od wynagrodzeń, opłat na rzecz PZU i pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych oraz na zakup towarów i usług, zostały ujęte w międzyregionalnym przepływie pieniądza.

Dochody ludności powiatu z tytułu zatrudnienia wynoszą obecnie 268.319 tysięcy złotych. Są to pełne dochody brutto ludności danego powiatu od jednostek gospodarki uspołecznionej, niezależnie od siedziby tych jednostek. Przeciętny dochód na jednego zatrudnionego wynosi obecnie:

$$\frac{268.319 \text{ tysięcy złotych}}{13.235} = 20.273 \text{ złote.}$$

Poprzedni bilans nie zawierał pełnych dochodów ludności powiatu, gdyż wykazane w nim dochody z tytułu zatrudnienia poza powiatem nie obejmowały kwot potrąconych w listach płacy na opłacenie podatku od wynagrodzeń, składek ubezpieczeniowych, należności na rzecz kas zapomogowo-pożyczkowych itd. oraz kwot wydatkowanych z płac na zakup towarów i usług w miejscu pracy.

IV. W przeciwieństwie do dochodów wydatki pieniężne ludności wykazane w bilansie dotyczą nie tylko ludności danego powiatu, dla którego bilans jest opracowywany, ale

także ludności innych powiatów na rzecz miejscowych jednostek gospodarki uspołecznionej. Zatem wydatki pieniężne ludności na rzecz gospodarki uspołecznionej wykazywane są w uproszczonych bilansach według miejsca ich realizacji, to jest siedziby jednostek gospodarki uspołecznionej, a nie według miejsca zamieszkania ludności realizującej wydatek, jak to ma miejsce przy dochodach, a wydatki pieniężne ludności o charakterze transferowym ujęte są w bilansie, w międzyregionalnym przepływie pieniądza. Najogólniej

biorąc o rozmiarach tego przepływu świadczy w powyższych warunkach różnica między wykazanymi w bilansie dochodami a wydatkami ludności, po uwzględnieniu zmiany zasobów gotówkowych ludności. Wielkość międzypowiatowego przepływu pieniądza w granicach województwa uzyskamy po dodatkowym uwzględnieniu międzywojewódzkiego przepływu pieniądza.

B. Smieszek
Katowice

Uwagi do zamieszczonych na łamach „Wiadomości NBP” artykułów na temat kredytowania jednostek lasów państwowych

Opracowanie właściwego systemu kredytowego dla jednostek lasów państwowych, z uwagi na brak dostosowanego do ich specyfiki gospodarczej systemu finansowego, było przedmiotem rozważań teoretycznych, badań i eksperymentalnych doświadczeń oraz długotrwałych dyskusji zarówno w Centrali jak i zainteresowanych Oddziałach Wojewódzkich i terenowych Narodowego Banku Polskiego.

W wyniku stosowania różnych form i metod kredytowania (wynikających często ze zmian organizacyjno-sprawozdawczych) opracowany został wreszcie i uznany zarówno przez Centralę jak i oddziały NBP za najwłaściwszy dla obecnej organizacji działalności jednostek lasów państwowych, system kredytowania w rachunku bieżącym w oparciu o okresowe preliminarze nakładów i dochodów. Natomiast forma i metoda praktycznego stosowania tego systemu przez oddziały Banku, musiały być zmienione w wyniku dokonanej ostatnio reorganizacji oraz decentralizacji zarządzania gospodarką leśną.

W centrali NBP dyskusja na temat kredytowania lasów państwowych toczyła się do czasu przekazania finansowania tej branży do Banku Rolnego a obecnie zagadnienie to jest również w sferze zainteresowań Departamentu branżowego, jednak rozważania dotyczyły w zasadzie usprawnienia form i metod realizacji, bez podważenia słuszności podstaw systemu kredytowania.

Wszyscy zainteresowani problematyką leśną zdają sobie zapewne sprawę, że w warunkach poszukiwania właściwych rozwiązań modelowych, w celu umiejscowienia jednostek lasów państwowych w ogólnej gospodarce narodowej oraz prowadzonych rozważań na temat funkcjonowania w gospodarce leśnej podstawowych pojęć ekonomicznych, system kredytowania tej specyficznej działalności gospodarczej będzie musiał ulegać pewnym modyfikacjom, a być może nawet poważnym zmianom.

Chodzi jednak o to, aby w określonych warunkach aktualnie obowiązujące zasady kredytowania umożliwiały oddziałom banku wykonanie powierzonych im zadań w zakresie kredytowania i kontroli przedsiębiorstw. Na tę okoliczność należałoby zwrócić szczególną uwagę w prowadzonych obecnie na łamach „Wiadomości NBP” rozważaniach o funkcjonowaniu zasad kredytowania jednostek lasów państwowych.

Artykuł J. Schmidta¹⁾ wywołał ożywione zainteresowanie wśród czytelników trudną i skomplikowaną problematyką kredytowania przedsiębiorstw i jednostek administracyjnych lasów państwowych. Znalazło to m. in. wyraz w opublikowanych na ten temat dalszych artykułach:

K. Sztarka²⁾ i E. Rembiewskiego³⁾ — autorów, którzy posiadając określone doświadczenie pragnęli nim podzielić się z czytelnikami bliżej zainteresowanymi problematyką kredytowania tej branży, zamieszczając jednocześnie swoje uwagi i wnioski. Jest to niewątpliwie dowodem, że obowiązujące obecnie zasady kredytowania jednostek lasów państwowych, całkowicie odmiennie od powszechnie stosowanych przez bank przy kredytowaniu mniej lub bardziej typowych przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych, przeszły praktyczną próbę i może już być dokonana ocena ich przydatności. Należy jednak mieć na uwadze powiązanie zasad kredytowania z warunkami specyficznej działalności produkcyjno-gospodarczej jednostek lasów państwowych oraz z obowiązującymi zasadami ewidencji, sprawozdawczości i rozliczeń, rzutujące bezpośrednio na funkcjonowanie systemu kredytowego.

Nieuwzględnienie złożoności zagadnienia, może w tym przypadku zawęzić dyskusję do rozpatrywania oderwanych zjawisk i uczynić ją bezprzedmiotową.

Oczywiście nie mam na celu zniechęcić czytelników do podejmowania rozważań na temat krytycznej oceny zasad kredytowania jednostek lasów państwowych. Nie uważam również wyciągania dalej idących wniosków, dotyczących sja na ten temat jest nie tylko celowa ale przede wszystkim konieczna, bowiem potrzeba prawidłowego kredytowania przez bank jednostek lasów państwowych wymaga również wyciągnięcia dalej idących wniosków, dotyczących zasad organizacji przedsiębiorstw tej branży i systemu finansowego.

Każda jednak wymiana myśli i poglądów na określony temat, aby mogła spełniać rolę dyskusji twórczej, wymaga dokładnej i wszechstronnej znajomości problemu, rzeczowej argumentacji oraz formułowania logicznych wniosków. Ponieważ niektórzy z wymienionych na wstępie autorów podali w swych artykułach pewne uwagi i wnioski dowodzące o braku kompleksowego ich przeanalizowania a często nawet świadczące o niepełnej znajomości zagadnienia, konieczne jest ustosunkowanie się do tych wniosków, które czytelników mniej zorientowanych w problematyce leśnej, a szczególnie pracowników Banku Rolnego, którzy stosunkowo niedawno przejęli finansowanie i kontrolę jednostek lasów państwowych i nie posiadają jeszcze własnego doświadczenia, mogłyby wprowadzić w niemałe zakłopotanie, bądź też zniekształcić pogląd na stosowany obecnie system kredytowania jednostek lasów państwowych.

²⁾ Wiadomości NBP Nr 2/61, strona 98 — „Uwagi o kredytowaniu i kontroli jednostek lasów państwowych”.

³⁾ Wiadomości NBP Nr 3/61, strona 151 — „Dalsze uwagi o kredytowaniu przedsiębiorstw lasów państwowych”.

¹⁾ Wiadomości NBP Nr 11/60, strona 533 — „Uwagi na temat kredytowania jednostek lasów państwowych”.

Przede wszystkim wymaga wyjaśnienia proponowana przez K. Sztarkę „innowacja” polegająca na: wprowadzeniu liczby kontrolnej w miejsce limitu jako górnej granicy planowanego zadłużenia przedsiębiorstwa w kredycie w rachunku bieżącym, przeprowadzaniu kontroli zabezpieczenia wykorzystywanego kredytu raz na kwartał na podstawie bilansu sald i spłacie zadłużenia nieprawidłowego w terminach kwartalnych w oparciu wyłącznie o wolne zabezpieczenie kredytu.

Autor uzasadnia swój wniosek jedynie potrzebą wzmocnienia przez inspektora kredytowego kontroli działalności eksploatacyjnej nadleśnictwa, wobec tego proponuje zastosowanie nie kontrolowanego przez oddział udzielania kredytu na całość nakładów ponoszonych przez przedsiębiorstwo.

Nie mogąc prowadzić w tych warunkach rzeczowej dyskusji z autorem (brak w artykule szerszej argumentacji) należy jednak wyjaśnić, że realizacja rozwiązań proponowanych przez K. Sztarkę doprowadziłaby do całkowitego automatyzmu w kredytowaniu jednostek lasów państwowych, przy czym oddziaływanie banku na przedsiębiorstwa zostałoby ograniczone do różnicowania odsetek od kredytu prawidłowego i przeterminowanego zadłużenia, co jest całkowicie sprzeczne z rolą i zadaniami banku w zakresie kredytowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw.

W związku z tym, nie wiem jak autor wyobraża sobie wykorzystanie przez inspektora kredytowego lepszej znajomości i oceny działalności eksploatacyjnej, wobec całkowitej rezygnacji z regulowania dopływu środków kredytowych do przedsiębiorstwa.

Autor nie wyjaśnia na czym polega proponowana „innowacja” jeśli chodzi o usprawnienie działania banku w tym zakresie w stosunku do obowiązujących zasad uregulowanych ZP A/17/59 i obszernymi wytycznymi Centrali NBP w sprawie analizy działalności przedsiębiorstw lasów państwowych i bieżącej kontroli wykorzystania przyznanego przez bank kredytu.

K. Sztarka proponuje także m. in. wprowadzić, z mocą obowiązującą wszystkie nadleśnictwa, stuprocentowe pokrycie normatywu funduszami własnymi i pasywami stałymi.

Należy przypuszczać, że tak zasadnicze nieporozumienie wynika albo z niedokładnego zapoznania się autora z obowiązującym systemem finansowym dla tych jednostek albo też z nieścisłego sformułowania wniosku, gdyż zasada stuprocentowego pokrycia normatywów funduszami własnymi i pasywami stałymi, obowiązuje we wszystkich jednostkach lasów państwowych od momentu zorganizowania ich jako przedsiębiorstw działających według rozrachunku gospodarczego.

Następnym problemem poruszonym przez wszystkich wymienionych na początku autorów, jest sprawa usprawnienia rozliczeń jednostek lasów państwowych z budżetem z tytułu zysków, w celu wyeliminowania występujących okresowo poważnych luzów finansowych, utrudniających kredytowanie i kontrolę przedsiębiorstw.

Wszystkie wnioski autorów, aczkolwiek przy proponowanych różnych formach rozwiązań, zamierzają do potraktowania okresowych luzów finansowych na równi z wynikami działalności przedsiębiorstw. Z uwagi na charakter tego zjawiska konieczne jest wyjaśnienie, że pojęcie wyników działalności w gospodarce leśnej jest odmienne od tego co zwykliśmy nazywać zyskiem przedsiębiorstwa.

Brak wyceny i ewidencji wartości drzewostanów leśnych jako majątku trwałego, trudności prowadzenia rozliczeń nakładów ponoszonych na gospodarkę leśną przy cyklu produkcyjnym wynoszącym w naszych warunkach 60 do

100 lat, brak dotychczas właściwego dla gospodarki leśnej systemu finansowego oraz przekraczanie etatu wyřębu drewna w lasach państwowych — powodują, że wyniki działalności, a także inne podstawowe pojęcia ekonomiczne w odniesieniu do gospodarki leśnej przybierają charakter wielkości umownych.

W tych warunkach, o ile nadwyżkę osiąganych dochodów nad ponoszonymi nakładami przyjmuje się oficjalnie jako wynik działalności w lasach państwowych w skali roku, to w żadnym przypadku występujących okresowo wolnych środków w nadleśnictwach i innych jednostkach bezpośrednio związanych z gospodarką leśną nie można utożsamiać z zyskiem. Interpretacja taka była już praktycznie stosowana w latach ubiegłych, kiedy przedsiębiorstwa sporządzały kwartalną sprawozdawczość netto. Wyliczanie tzw. kwartalnych zysków nie wytrzymało jednak próby życia i zostało zaniechane.

Okresowe zatem nadwyżki własnych środków w jednostkach lasów państwowych, wynikające z poważnego w ciągu roku zróżnicowania nasilenia prac eksploatacyjnych i realizacji oraz wydatków związanych z zagospodarowaniem lasu, mają charakter rezerw finansowych, które powinny być zabezpieczone w przedsiębiorstwie na wydatki przypadające zgodnie z planem do realizacji w późniejszych okresach roku.

Z tego względu są one okresowymi luzami finansowymi i nie mogą być traktowane jako zysk przedsiębiorstwa.

Wyłączenie tych środków z obiegu w przedsiębiorstwie w drodze okresowej blokady, w celu stworzenia Bankowi warunków dla oddziaływania kredytowego, było rozważane przez Centralę NBP w trakcie reorganizacji przedsiębiorstw lasów państwowych. Sprawy tej Centrala NBP nie była w stanie w tym czasie ostatecznie załatwić z uwagi na konieczność uzgodnienia jej z resortem i Ministerstwem Finansów. Główna przeszkoda wynikała z powołania nowych małych jednostek lasów państwowych na rozrachunku gospodarczym, nie posiadających odpowiedniego personelu do wykonania zbyt dużych i trudnych jak na ich możliwości zadań. Reorganizacja przedsiębiorstw stała się więc przyczyną odłożenia blokady luzów na okres późniejszy.

Starania o wprowadzenie blokady okresowych nadwyżek środków w jednostkach lasów państwowych Centrala NBP ponowiła w roku 1960 przy czym należy wyjaśnić, że zgodnie z porozumieniem Naczelnego Zarządu Lasów Państwowych z Ministerstwem Finansów, zostanie ona wprowadzona w życie w końcu roku 1961, a tym samym zapewnione będą warunki dla pełnego i właściwego funkcjonowania systemu kredytowego.

Blokada środków nie rozwiąże oczywiście do końca nieprawidłowości rozliczeń z budżetem z tytułu zysków. Przyczyną tych nieprawidłowości jest wadliwe planowanie w jednostkach lasów państwowych, mające źródło zarówno w poważnych niedociągnięciach przedsiębiorstw różnych szczebli jak i w samej metodologii planowania. Powstają w związku z tym odpowiedzialne zadania dla oddziałów banku przy analizie i ocenie planów przedsiębiorstw.

Centrala NBP w roku 1960 wystąpiła do właściwych czynników gospodarczych z postulatem usprawnienia metodologii planowania w jednostkach lasów państwowych i dostosowania jej do obecnych form organizacji przedsiębiorstw. Postulat ten zawierał również proponowane przez Bank formy rozwiązań ważniejszych zagadnień, w tym także planowania i sprawozdawczości w zakresie funduszu płac, o czym pisze w swym artykule K. Sztart. Przeprowadziliśmy na ten temat wiele konferencji z Komisją Planowania, Naczelnym Zarządem Lasów Państwowych, Ministerstwem Finansów i Głównym Urzędem Statystycznym.

Rozwiązanie niektórych zagadnień przygotowywane jest do wprowadzenia w roku gospodarczym 1961/1962 (planowanie i sprawozdawczość z funduszu płac) inne natomiast są nadal w sferze dyskusji.

Dalsza kontynuacja powyższych zadań spoczywa obecnie na Banku Rolnym, który od dnia 2.I.1961 roku przejął kredytowanie i kontrolę jednostek lasów państwowych.

Autorzy artykułów na temat kredytowania jednostek lasów państwowych poruszają również pewne zagadnienia dotyczące zasad organizacji, systemu finansowego, charakteru poszczególnych typów przedsiębiorstw zrzeszonych w Naczelnym Zarządzie Lasów Państwowych oraz obowiązującej sprawozdawczości. Obecne ustalenia dotyczące tych zagadnień są niewątpliwie dyskusyjne, co wynika także z ciągłego eksperymentowania i szukania przez czynniki nadrzędne bardziej właściwych form organizacyjnych dla tej gałęzi gospodarki narodowej.

Nie można jednak przyjąć za realne usprawnień proponowanych przez E. Rembiewskiego, polegających na likwidacji zespołów składnic drewna jako odrębnych przedsiębiorstw i włączenia całej sprzedaży drewna do działalności nadleśnictw lub w przypadku utrzymania zespołów składnic, potraktowania ich jako przedsiębiorstw handlowych bez obowiązku odprowadzania podatku obrotowego.

Wniosek ten uważam za nieprzemyślny i nielogiczny, bowiem nie uwzględnia on charakteru działalności zespołów składnic, a także terenowej ich lokalizacji.

Sprzedaż drewna prowadzona jest w drodze bezpośrednich dostaw do odbiorców oraz przez spedycję kolejową. Ilość składnic drewna, prowadzących spedycję kolejową jest dużo mniejsza niż ilość nadleśnictw, a ich rozmieszczenie nie pokrywa się terytorialnie z nadleśnictwami. Z powyższych względów włączenie tych składnic do nadleśnictw nie znajduje uzasadnienia.

Lokalizacja kilku składnic różnych nadleśnictw na jednym terenie jest nieopłacalna zarówno ze względów ekonomicznych jak i organizacyjnych.

Zespoły składnic drewna nie mogą być także przedsiębiorstwami handlowymi, prowadzą one bowiem również działalność eksploatacyjną, polegającą na manipulacji drewna otrzymanego z lasów państwowych, a zatem cykl produkcyjny nie jest w pełni zakończony w nadleśnictwach i w ostatniej swej fazie przechodzi do zespołów składnic.

Prowadzenie manipulacji surowca drzewnego na składnicach znajduje uzasadnienie w pełnym wykorzystaniu fachowców-brakarzy oraz w obniżce kosztów transportu drewna.

Na podstawie możliwie wszechstronnej analizy problemów związanych z gospodarką leśną, oceny dotychczasowego funkcjonowania systemu kredytowego, uwag i spostrzeżeń

oddziałów zgłoszonych w ostatnich dwóch latach, z uwzględnieniem wypowiedzi zamieszczonych na łamach „Wiadomości NBP” — wyrażam pogląd, że dalsze usprawnienie kredytowania jednostek lasów państwowych powinno obecnie skoncentrować się na następujących zagadnieniach:

— poza wprowadzeniem blokady okresowych nadwyżek środków przedsiębiorstw przeznaczonych na planowane wydatki w późniejszych terminach, należy dopilnować jak najszybszego opracowania i wprowadzenia w życie dostosowanych do specyfiki gospodarki leśnej zasad planowania i sprawozdawczości w zakresie funduszu płac,

— rozważyć wyodrębnienie w zasadach kredytowania, kredytu na należności we wszystkich jednostkach lasów państwowych, kredytowanych w rachunku bieżącym. Wniosek J. Schmidt uważam za słuszny nie tylko w odniesieniu do składnic, ale również innych jednostek o sezonowych wahaniach realizacji — szczególnie nadleśnictw. Wyodrębnienie kredytu na należności pozwoli na bardziej realne planowanie podstawowych potrzeb kredytowych przedsiębiorstw, finansowanych kredytem w rachunku bieżącym, a tym samym zaistnieją lepsze warunki dla skutecznego oddziaływania banku na ich gospodarkę,

— zwrócić szczególną uwagę na realność planowania w przedsiębiorstwach głównie przez zwiększenie nadzoru nad podziałem podstawowych zadań i wskaźników ekonomicznych, dokonywanym przez okręgowe zarządy lasów państwowych,

— pogłębiać znajomość kontrolowanych przedsiębiorstw w celu wykorzystania wszystkich uwag i wniosków przy podejmowaniu decyzji kredytowych,

— opinie oddziałów w powyższym zakresie powinny być przekazywane do Centrali Banku oraz Naczelnego Zarządu Lasów Państwowych w celu dalszego usprawniania zarówno działalności przedsiębiorstw jak i zasad ich kredytowania.

Do problemów i zagadnień rzutujących m.in. na kredytowanie jednostek lasów państwowych, których rozwiązanie powinno nastąpić w przyszłości — moim zdaniem — należą:

1) konieczność zmiany metodologii planowania podstawowych zadań gospodarczych, ewidencji i sprawozdawczości, uwzględniającej specyfikę gospodarki leśnej i warunki organizacyjne (decentralizacja),

2) opracowanie właściwego dla przedsiębiorstw lasów państwowych systemu finansowego.

Do czasu uregulowania wszystkich podanych wyżej zagadnień żaden system nie będzie spełniał wymogów Banku w takim stopniu, aby dyskusja na temat kredytowania jednostek lasów państwowych mogła być mniej ożywiona niż obecnie.

B. Starzyński

Kredytowanie i kontrola przedsiębiorstw organizacji społecznych

Po przeszło rocznej współpracy oddziałów Narodowego Banku Polskiego z przedsiębiorstwami działającymi w ramach Uchwał Rządu Nr 446 i 158 istnieje możliwość dokonania próby podsumowania wyników tej współpracy jak również i wyciągnięcia wniosków, bądź postawienia pewnych postulatów do zrealizowania w przyszłości.

Przedsiębiorstwa organizacji społecznych — przeważnie organizmy gospodarcze młode — nie posiadają wykształconego systemu prawidłowej organizacji wewnętrznej (nie ustalony lub błędnie ustalony obieg dokumentów, brak odpowiedniej dokumentacji księgowej, brak dostatecznej kontroli wewnętrznej, częsty brak fachowej obsady stanowisk kierowniczych głównie w sekcjach finansowych).

Przedsiębiorstwa te odczuwają trudność wdrożenia się w obowiązujące przepisy systemu finansowego, co z nieuniknioną konsekwencją wiąże się z występowaniem pewnych typowych nieprawidłowości, szczególnie w zakresie obrotu gotówkowego, rozliczeń, finansowania inwestycji i gospodarki zapasami.

Specjalny problem stanowi słaby poziom opracowania planów rocznych, co pozbawia plany te charakteru czynnika kontroli.

Te z kontrolowanych przez Bank przedsiębiorstw, których sytuacja finansowa jest trudna i nieprawidłowa, chętnie skłaniają się ku pogładowi, że jako jednostki gospodarcze powołane do działalności przy organizacjach społecznych, nie są zobowiązane do ścisłego podporządkowania się zasadom rozrachunku gospodarczego, gdyż cel ich działalności wychodzi poza ramy gospodarcze, co — ich zdaniem — stanowić powinno okoliczność usprawiedliwiającą niekorzystną sytuację finansową.

W zakresie współpracy tych przedsiębiorstw ze swoimi jednostkami nadrzędnymi daje się zauważyć brak skutecznej kontroli i instruktażu. Widoczny jest natomiast nacisk w kierunku egzekwowania należnych jednostkom nadrzędnym kwot z tytułu podziału zysku, przy czym w ciągu roku ubiegłego nacisk ten doprowadził w pewnych przypadkach do nadpłat w stosunku do faktycznie wypracowanych zysków bilansowych.

Bardzo istotnym momentem współdziałania jednostki nadrzędnej z przedsiębiorstwem jest udzielanie zarządowi pełnomocnictwa do zaciągania zobowiązań z tytułu kredytów bankowych oraz udzielenie gwarancji za zaciągnięte z tego tytułu zobowiązanie. Doświadczenia roku ubiegłego wskazują, że często wysokość górnej granicy zobowiązań z tytułu kredytu bankowego nie pozostaje w proporcji do realnych potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa, ani do jego realnej zdolności kredytowej.

W przypadku zbyt szerokiego pełnomocnictwa finansujący oddział Banku nie dopuści do przekredytowania, ustalając limit kredytu na poziomie zabezpieczenia. Natomiast w przypadku udzielenia pełnomocnictwa w granicach pokrywających jedynie znikomą część realnych, prawidłowych potrzeb kredytowych — przedsiębiorstwo odczuwa fatalne skutki niedofinansowania, aż do całkowitego załamania się płynności płatniczej włącznie (na przykład w roku ubiegłym wyposażono jeden z oddziałów Centralnej Składnicy Harcerskiej w pełnomocnictwo do zaciągania kredytów w wysokości 13 milionów złotych, a zabezpieczenie kredytu przedmiocie kredytowania pozwoliło na wykorzystanie kredytu w granicach około 7 milionów złotych średnio. Natomiast jeden z zakładów produkcyjnych ZBOWiD uzyskał pełnomocnictwo w wysokości 2 milionów, przy realnych

potrzebach kredytowych wyrażających się wielokrotnością tej kwoty).

Wymienione wyżej typowe zjawiska, towarzyszące działalności przedsiębiorstw prowadzonych przez organizacje społeczne posiadają bez wątpienia charakter negatywny. Jednak dla trafności i słuszności oceny należy je bezwzględnie zdiagnozować, przyjmując specjalny punkt widzenia, opierający się na uznaniu tej okoliczności, że przedsiębiorstwa, o których mowa, znajdują się w przejściowym, trudnym okresie tworzenia i krystalizowania swego systemu organizacyjnego finansowego i prawnego, a stwierdzany stan faktyczny jest w znacznym stopniu tego przejściowego okresu konsekwencją.

W oparciu o dotychczasowe doświadczenia obecnie postawić można do dyskusji następujące postulaty, prowadzące do ustabilizowania systemu finansowego przedsiębiorstw prowadzonych przez organizacje społeczne:

1. Powołanie do życia nowego przedsiębiorstwa powinno być poprzedzone wnikliwszym niż dotychczas badaniem celowości rozwijania określonej działalności gospodarczej w określonym okręgu gospodarczym w celu niedopuszczenia do tworzenia organizmów gospodarczych nie posiadających ekonomicznych podstaw do rozwinięcia prawidłowej działalności gospodarczej. Powyższy postulat o tyle jest aktualny, że ostatnio daje się zauważyć wzmożone zainteresowanie organizacji społecznych w powołaniu nowych przedsiębiorstw do życia.

2. Z chwilą rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwo powinno być wyposażone w pewne minimum środków i funduszy własnych w wysokości ekonomicznie określonej, tak by realnie posiadało zdolność kredytową (w szczególności specjalną obawę budzą tu przedsiębiorstwa typu handlowego, nisko rentowne, jak na przykład oddziały Centralnej Składnicy Harcerskiej — gdzie brak prawidłowego wyjściowego funduszu własnego w obrocie zagraża stale przedsiębiorstwu utratą zdolności kredytowej oraz zwiększa poważnie ryzyko udzielania kredytu bankowego).

3. W stosunku do działających już przedsiębiorstw wydaje się słuszne:

- a) ograniczenie rozbudowy sieci zakładów przedsiębiorstwa w terenie do zasięgu uzasadnionego względami ekonomicznymi, gdyż nadmierna odległość zakładów od przedsiębiorstwa macierzystego zwiększa nieproduktywne koszty oraz równocześnie zmniejsza możliwość sprawowania kontroli wewnętrznej przez przedsiębiorstwo,

- b) wprowadzenie obligatoryjnego systemu pełnych rewizji okresowych, wykonywanych przez organa rewizyjne jednostek nadrzędnych. Udostępnienie bankom finansującym materiałów porewizyjnych — jak stosowana praktyka na przykład w pionie spółdzielczości pracy wskazuje — przynieść może pozytywne rezultaty,

- c) ujednolicenie w możliwym zakresie systemu księgowości, szczególnie w zakresie księgowości dotyczących funduszy własnych, rozliczenia podziału zysku i rozliczeń z jednostkami nadrzędnymi dla stworzenia warunków bezbłędnego i prawidłowego stwierdzania zdolności kredytowej przedsiębiorstwa,

- d) stosowanie obligatoryjnego systemu zatwierdzania bilansów kwartalnych przez kompetentne wydziały jednostek nadrzędnych z równoczesnym przyjęciem zasady informowania banku finansującego o przyjęciu bilansu jak również o wszelkich dokonanych korektach. Słuszność tej sugestii

znajduje potwierdzenie w często stwierdzanych w roku ubiegłym błędach w zestawieniu przez przedsiębiorstwa bilansów,

e) stwierdzenie w przedsiębiorstwach zapasów niepełnowartościowych, wymagających zasadniczych przecen powoduje konieczność zwrócenia uwagi na wysokość tworzonych rezerw, które w roku ubiegłym okazały się niewystarczające,

f) tryb podziału zysku powinien być ściśle określony; zasadą właściwszą wydaje się podział zysku raz w kwartale w oparciu o zatwierdzone bilans.

Wymienione wyżej postulaty oczywiście nie wyczerpują zagadnienia w całości, mają jedynie charakter przykładowy. Zrealizowanie ich w przyszłości wywarłoby niewątpliwie pozytywny wpływ na gospodarkę przedsiębiorstw.

Z faktu powierzenia Narodowemu Bankowi Polskiemu kredytowania i kontroli przedsiębiorstw prowadzonych przez organizacje społeczne wyciągnąć można logiczny wniosek, że Narodowy Bank Polski zobowiązany został do czynnego współudziału w akcji stabilizującej system finansowy tych przedsiębiorstw.

To trudne i ambitne zadanie może być realizowane różnymi drogami, przy pomocy stosowania różnych metod działania, a dyskusyjna wymiana zdobytych przez oddziały operacyjne doświadczeń, bez wątpienia odegrać może pozytywną rolę. Praktyka roku ubiegłego pozwala już w chwili obecnej wskazać następujące metody działania, przynoszące pozytywne rezultaty:

— obsługa przedsiębiorstw organizacji społecznych, korzystających z wysokich kredytów bankowych powinna być przydzielana pracownikom wysoko kwalifikowanym, przy czym w ramach wewnętrznej organizacji pracy należy uwzględnić to, że współpraca z tymi przedsiębiorstwami jest specjalnie czasochłonna oraz, że wymagają one stałego i szczegółowego instruktażu ze strony oddziału,

— wpływ oddziału na gospodarkę przedsiębiorstwa bez wątpienia zależy z jednej strony od stopnia posiadanej przez oddział znajomości specyfiki gospodarczej przedsiębiorstwa i jego sytuacji finansowej oraz z drugiej strony, od szybko-

ści wdrożenia się przedsiębiorstwa w rygory systemu finansowego i podporządkowania się wymogom oddziału finansującego. Właściwie przeprowadzona akcja inspekcyjna ma tu zasadnicze znaczenie. Wobec braku częstych kontroli gospodarki finansowej przedsiębiorstw przez ich władze zwierzchnie celowe wydaje się przyjęcie zasady wycinkowych, częstych inspekcji bankowych, przeprowadzanych według ustalonego planu tematyki i ze stałą częstotliwością na przykład raz w miesiącu.

Plan tematyki inspekcyjnej może przedstawiać się jak niżej:

Inspekcja pierwsza: gospodarka kasowa, ze szczególnym zwróceniem uwagi na prawidłowość wypłat na delegacje, ewentualnie wypłat funduszu płac osobowego i bezosobowego z pominięciem kontroli bankowej. Inspekcja ta połączona jest z zasady z instruktażem przedsiębiorstwa w zakresie sprawozdawczości z uzupełnienia pogotowia kasowego z wpływów własnych.

Inspekcja druga: gospodarka zapasami. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowych zapasów powinno się doprowadzić do opracowania przez przedsiębiorstwo planu ich rozładowania.

Inspekcja trzecia: zagadnienie rozliczeń, a więc prawidłowość fakturowania, ustalenie faktycznego cyklu rozliczeń, ustalenie elementów niezbędnych dla podjęcia decyzji kredytowej w sprawie finansowania należności (w cyklu prawidłowym czy faktycznym) oraz zbadanie prawidłowości rezerw na należności wątpliwe i sporne.

Inspekcja czwarta: fundusz płac w zakresie określonym obowiązującymi przepisami. W przedsiębiorstwach organizacji społecznych specjalnie aktualna będzie sprawa prawidłowości wskaźnika korekty funduszu płac.

Inspekcja piąta: działalność inwestycyjna, o ile taka prowadzona jest w przedsiębiorstwie.

O tematyce dalszych inspekcji zadecyduje specyfika przedsiębiorstwa oraz ewentualne włączenie zagadnień przedsiębiorstw organizacji społecznych do problemowego programu pracy oddziału.

E. Pałachowa
Kraków

Opisowe sprawozdanie kwartalne z wykonania planu kasowego

Na oddziałach Narodowego Banku Polskiego spoczywa obowiązek opracowania sprawozdania kwartalnego z wykonania planu kasowego w dwóch postaciach: w formie liczbowej i w formie opisowej. Z takiego postawienia sprawy wynika, że opisowe sprawozdanie kwartalne z wykonania planu kasowego — jakkolwiek niewątpliwie związane z częścią cyfrową — w dużym jednak stopniu ma charakter opracowania samoistnego. W treści bowiem wybiega ono poza plan kasowy.

Sprawozdanie ma zawierać „ogólną ocenę sytuacji i charakterystyczne zjawiska na odcinku obiegu pieniężnego”, a więc wymaga powiązania planu kasowego z bilansem dochodów i wydatków pieniężnych ludności z procesami zachodzącymi na rynku towarowo-pieniężnym, wreszcie z tendencjami nurtującymi życie gospodarcze okręgu i to w najszerszym tego słowa znaczeniu.

Należyte opracowanie omówionych wyżej zagadnień w opisowym sprawozdaniu kwartalnym z wykonania planu kasowego wymaga posiadania dostatecznych materiałów i dobrej znajomości sytuacji.

Termin nadsyłania do oddziału wojewódzkiego i z kolei do Centrali Banku sprawozdania opisowego z wykonania planu kasowego uznać wypada — na tle warunków istniejących w terenie — za wysoce mobilizujący. Nawet w przypadku, kiedy terminy sprawozdawczości w organizacjach gospodarczych są stosunkowo wczesne, oddziały mają trudności w uzyskaniu danych w takim czasie, aby mogły je głębiej przeanalizować i szczegółowiej powiązać z sytuacją. Ten stan rzeczy w praktyce powoduje nieporozumienie polegające na przykład na tym, że opracowujący sprawozdanie traci czasem — wobec braku dokumentacji cyfrowej, wewnętrzne przekonanie co do możliwości sporządzenia „rzetelnego” sprawozdania. Zważywszy, że jednym z najważniejszych walorów sprawozdawczości z wykonania planu kasowego jest jej możliwie wczesne dotarcie do Centrali Banku z jednej strony, z drugiej zaś, że nie ma możliwości przyspieszenia sprawozdawczości organizacji gospodarczych, dochodzimy do wniosku, że opisowe sprawozdanie kwartalne z wykonania planu kasowego musi zostać zbudowane na zasadniczych informacjach i obserwacjach ze-

branych w ciągu całego okresu sprawozdawczego. Wykonanie planu kwartalnego — zarówno kasowego jak i organizacji gospodarczych — w zdecydowanej większości przypadków nie jest kwestią ostatnich dni czy nawet tygodni okresu sprawozdawczego. Sporadyczne przypadki tego rodzaju mają z reguły tak specyficzne przyczyny i skutki, że ujawniają się one prawie natychmiast i nietrudno je zidentyfikować lub rozszyfrować, wreszcie ocenić. Wydaje się, że takie ujęcie sprawy daje większe gwarancje rzetelności rozeznania sytuacji gospodarczej i nurtujących ją tendencji, aniżeli interpretowanie jej niejako „ex post”, na tle końcowej cyfry ustalonej w sprawozdaniu. Nie negując bynajmniej potrzeby i przydatności operowania w sprawozdaniu danymi cyfrowymi i pewnymi ich kombinacjami, wypada jednak chyba wystrzegać się ich przeceniania.

Końcowe cyfry ilustrujące wykonanie planu kasowego powinny właściwie tylko potwierdzić — na tle obserwacji całego kwartału — przewidywanie co do wykonania planu.

Należy również wspomnieć o miesięcznych informacjach z przebiegu wykonania planu kasowego. Mają one inny charakter aniżeli opisowe sprawozdania kwartalne. Są bardziej związane z planem kasowym. Niemniej, zawierają informacje i obserwacje, które często w skali kwartału nabrać mogą wagi problemu i wówczas zasługują na to, aby stały się przedmiotem sprawozdania kwartalnego. Z tego względu wydaje się, że informacje miesięczne — obok innych zadań — powinny spełniać również rolę instrumentu kontroli lub sprawdzianu sprawozdań kwartalnych. Chodzi mianowicie o to, że ułatwiają one śledzenie rozwijania się sytuacji. Istnieje wtedy zawsze możliwość skierowania przez oddział wojewódzki lub Centralę Banku uwagi oddziału na konieczność pilnej obserwacji w ciągu następnego okresu sprawozdawczego jednego z ważniejszych wydarzeń czy zagadnień sygnalizowanych przez oddział w informacji miesięcznej i polecenia szerszego omówienia ich w sprawozdaniu kwartalnym. Stąd zwolnienie oddziału z przesyłania informacji miesięcznej wymaga dużej rozwagi.

Można mieć różne zdania o ocenach i wnioskach umieszczanych czasem przez oddział w opisowych sprawozdaniach kwartalnych. Mimo to uznać trzeba, że stanowić one powinny jeden z elementów sprawozdania i to elementów ważnych. Wskazują one w jakim stopniu oddział wyczuwa i zdaje sobie sprawę z ekonomicznej wymowy wydarzeń w życiu gospodarczym, praktycznych ich skutków i reperkusji, jeżeli chodzi o obieg pieniężny. Ponadto, dla następnych z kolei szczebli organizacyjnych — (oddział wojewódzki, centrala) stanowią one zawsze cenny materiał pozwalający spojrzeć na teren „oczami terenu”. Wreszcie naświetlają celowość i właściwość podjętych przez oddział kroków zmierzających do kształtowania sytuacji pieniężno-towarowej. Zapewne nie chodzi o bezkrytyczne przejmowanie czy przyjmowanie dokonanej przez oddział oceny sytuacji albo wysnutego przez oddział wniosku. Krytyczne ustosunkowanie się i konfrontacja poglądów oddziału z własnymi obserwacjami i ocenami jest jednak rzeczą oddziału wojewódzkiego lub Centrali Banku.

Nawet najmniejszy okręg bankowy posiada, często swoją strukturę gospodarczą. Specyfika tej struktury znajduje wyraz w planie kasowym. Są okręgi o zdecydowanej przewadze rolnictwa. Z drugiej strony inne, wybitnie uprzemysłowione. Ma to nie tylko wpływ na wielkość sum w tytułach planu kasowego, ale również na przykład na szybkość obiegu pieniądza, strukturę bilansu dochodów i wydatków ludności itd. Ta specyfika wystąpić musi z kolei w opisowym sprawozdaniu kwartalnym. Okoliczności te nakładają na organizacyjnie wyższy szczebel trud wyważenia do jakiego stopnia zjawisko czy problem, o którym pisze w spra-

wozdaniu oddział, ma charakter lokalny, a w jakim stopniu zasięg jego jest szerszy, czy wreszcie zachodzi możliwość jego rozprzestrzenienia się.

*

W praktyce opisowa sprawozdawczość kwartalna oddziału nasuwa wiele krytycznych uwag.

Spotyka się sprawozdania, których treścią zasadniczo są obliczone w stosunku do każdego poszczególnego tytułu procenty wykonania. W innych, sporządzających sprawozdanie ogranicza się do konfrontacji wykonania tytułów planu kasowego z nielicznymi cyframi uzyskanymi odnośnie wykonania gospodarczych planów przedsiębiorstw. Zdarzają się sprawozdania obszerne, obejmujące kilkanaście stron pisma maszynowego, a jednocześnie niezwykle ubogie, jeżeli chodzi o konkretną treść. Poważne niebezpieczeństwo spłylenia sprawozdań tkwi w tendencji występującej w niektórych oddziałach do posługiwania się sprawozdaniem — schematem. W trakcie instruktażu spotyka się propozycje pracowników, sugerujące oddziałowi wojewódzkiemu opracowanie zestawu pytań umożliwiających wywiązanie się oddziału z obowiązku złożenia sprawozdania drogą lakonicznych odpowiedzi. Abstrahując od tego, że przyjęcie takiego postępowania grozi nieuchronnie zautomatyzowaniu sprawozdawczości opisowej, wskazać wypada na to, że na dalszą metę sparaliżowałoby to w dużym stopniu inicjatywę oddziałów. Trudno wyobrazić sobie dostatecznie elastyczny i mobilizujący zestaw pytań, w którym mógłby się z jednej strony — pomieścić wartki i urozmaicony nurt życia gospodarczego i który — z drugiej strony — stanowiłby bodziec do głębokiej analizy procesów zachodzących w obiegu pieniężnym.

*

Jakkolwiek przepisy instrukcji precyzują jasno, jaka powinna być zawartość opisowej części sprawozdania z wykonania planu kasowego i że — jak wskazano wyżej — unikać należy narzucania oddziałom zbyt sztywnych ram i form dla tych sprawozdań, to jednak celowe wydaje się jeszcze ściślej zacieśnienie współpracy na tym odcinku pomiędzy kolejnymi szczeblami organizacyjnymi (oddział operacyjny, oddział wojewódzki, Centrala). Chodzi przede wszystkim o zrealizowanie ważnego postulatu maksymalnej przydatności sprawozdań dla kolejno wyższego szczebla organizacyjnego. Jest to chyba zasadniczy cel sprawozdawczości w ogóle. Zabezpieczenie takiego charakteru sprawozdania wymaga jednakże — tak wskazuje praktyka — zajmowania stanowiska, jeżeli nie każdorazowo, to przynajmniej sporadycznie, w stosunku do otrzymanych informacji. Trzeba po prostu co pewien czas „oczyszczać” pole, aktualizować spojrzenie, przeciwdziałać narastającej rutynie (skostnieniu).

Możliwe wydaje się nadto wykorzystanie omawianych sprawozdań — niezależnie do ustalonego przepisami Instrukcji Służbowej A/1 przedmiotu tych sprawozdań — dla dodatkowych zadań. Potrzeba przeprowadzenia przez oddział wojewódzki czy Centralę pewnych własnych badań, rozpoznania w powiązaniu z aktualnymi problemami nie zawsze przecież wymaga organizowania specjalnych ankiet. Często wystarczą materiały zebrane przez oddziały w trakcie obserwacji w ciągu kwartału. Byłyby to również jeden ze sposobów zacieśniania kontaktów z oddziałami i orientowania ich w aktualnych pracach oddziału wyższego szczebla.

Jedną z dobrych niewątpliwie dróg zacieśniania kontaktów jest również praktyka udostępniania oddziałom wglądu w sprawozdania, na przykład oddziału wojewódzkiego czy Centrali Banku. Wywiera to na pewno wpływ na formę

i treść sprawozdawczości oddziałów. Kryje się w tym jednak określone niebezpieczeństwo zbyt ścisłego nawiązywania do form i treści tych sprawozdań. Tymczasem wielkie proporcje, jakie z konieczności kształtują układ i zawartość sprawozdań na przykład Centrali Banku, przyjęte do sprawozdań oddziału operacyjnego łatwo mogą spowodować zatracenie realnego spojrzenia na rzeczywistość kształtującą się w okręgu oddziału operacyjnego i sparaliżować spostrzegawczość sprawozdawcy tego szczebla.

Na tle tego co powiedziano wypadałoby rozważyć jaką drogą dałoby się stworzyć warunki, w których można by zrealizować nasuwające się postulaty zmodyfikowania formy opisowych sprawozdań kwartalnych z wykonania planu kasowego i ożywienia kontaktów poszczególnych szczebli organizacyjnych przy pomocy tych sprawozdań.

Wydaje się na przykład możliwe podzielenie sprawozdania kwartalnego (mowa wciąż o opisowym) na dwie części:

1) ogólną — w której oddział umieszczałby analizę sytuacji w obiegu pieniężnym okręgu na tle własnych obserwacji (np. wykonanie zadania wzrostu lub spadku obiegu, kształtowanie się bilansu dochodów i wydatków pieniężnych ludności, wzrost lub spadek zasobów pieniężnych ludności itp.), a także charakterystykę kroków oddziału w kierunku zabezpieczenia wykonania planu kasowego,

2) specjalistyczną — w której oddział:

a) omawiałby kształtowanie się sytuacji (wykonanie planu kasowego) odnośnie tytułów w których — z uwagi na specyfikę okręgu — specjalizuje się, z uwzględnieniem — zależnie od tytułu — wykonania planów gospodarczych przedsiębiorstw, na przykład planu obrotu towarowego, zmian w zapasach, zaopatrzeniu, produkcji rolnej, zatrudnienia itd.,

d) umieszczałby informacje i materiały odnośnie szczególnych zaleceń otrzymanych na dany kwartał z jednostki organizacyjnej szczebla wyższego.

Zadania nałożone w trybie zadań dodatkowych mogą oczywiście być takie same dla wszystkich oddziałów albo też mogą być zróżnicowane. Mogą wreszcie nawiązywać do specjalności oddziału, na przykład dla oddziału specjalizującego się między innymi w zakresie tytułu „skup planowy artykułów rolnych” zebranie materiałów umożliwiających głębszą analizę skupu mleka, trzody itd.

W ten sposób pozostawałoby pole swobodnej wypowiedzi dla oddziału sprawozdawczego (część ogólna) z jednej strony, z drugiej zaś miałby on sposobność uwzględnienia specyfiki okręgu i potrzeb jednostki organizacyjnej szczebla wyższego (część specjalna).

Wydaje się, że takie postawienie sprawy pocłagnie za sobą jak najbardziej pożądane — uaktywnienie stosunku do sprawozdania zarówno sporządzającego jak i odbiorcy.

Na marginesie już tylko wspomnieć wypada, że ukształtowanie form opisowego sprawozdania kwartalnego z wykonania planu kasowego — w sposób opisany wyżej — stwarza jednocześnie możliwość wprowadzenia pewnych ułatwień w technice ich wykorzystania. W dotychczasowej praktyce informacje i uwagi odnośnie tego samego tytułu planu kasowego bardzo często rozsiane są po całym sprawozdaniu. Utrudnia to znacznie wyrobienie sobie poglądu na całość sytuacji nawet w jednym okręgu bankowym. Zachodzi czasem potrzeba sporządzania odrębnych notatek. Trudności te pogłębiają się, gdy chodzi o przeprowadzenie porównań kształtowania się sytuacji odnośnie tego samego tytułu lub zagadnienia w różnych lub wszystkich okręgach, czy też uzyskania syntezy. Praktycznie wiąże się to z wielokrotnym przeglądaniem wszystkich lub kilku sprawozdań.

Przy proponowanym sposobie uporządkowania układu sprawozdania można by — jak się wydaje — usunąć wspomniane wyżej trudności przez skatalogowanie (systemem kartotekowym) jednorodzących informacji poszczególnych oddziałów. Wymagałoby to przestrzegania przez oddziały następujących zasad:

1) zapisywania tylko jednej strony arkusza,

2) umieszczania informacji i uwag dotyczących poszczególnego tytułu planu kasowego w jednym akapicie pod tytułem odpowiadającym omawianemu tytułowi planu kasowego,

3) zachowania pomiędzy poszczególnymi akapitami odstępu o szerokości przynajmniej dwóch wierszy.

Po odcięciu poszczególnych części i uszeregowaniu ich systemem kartotekowym (ewentualnie z adnotacją okręgu z którego sprawozdanie pochodzi) uzyskaloby się zbiór informacji według tytułów lub zagadnień, co znacznie usprawniłoby przeprowadzenie analizy rozwoju sytuacji w danym przedmiocie a także wypracowanie syntetycznego wniosku. Na dalszą metę powstałaby w ten sposób kartoteka pozwalająca — w miarę potrzeby — na prześledzenie rozwoju sytuacji na przestrzeni dłuższych okresów czasu. Mogłaby ona wreszcie między innymi stanowić dodatkowy materiał przy opracowywaniu projektów planu kasowego, tak jak obecnie dane sprawozdań cyfrowych za analogiczne okresy służą jako materiał pomocniczy przy tych pracach.

E. Kaczmarek
Opole

Współpraca oddziału NBP przy realizacji planu eksportu

Zagadnienia bilansu płatniczego, a co za tym idzie, całokształtu problematyki handlu zagranicznego nie mogą nie interesować nikogo kto ma do czynienia z gospodarką narodową, a tym bardziej sprawy te nie mogą być (i nie są na pewno) obce pracownikom pionu kredytowego Narodowego Banku Polskiego. Większość bowiem przedsiębiorstw przemysłowych bezpośrednio lub pośrednio, w drodze dostaw kooperacyjnych związana jest z działalnością handlu zagranicznego. Jeżeli przypomnimy sobie, że IV, a w szczególności V Plenum wytyczyło wyraźne zadania dla eksportu polskiego, jako podstawowego warunku rozwoju ekonomiki naszego kraju — to musiały one w jakimś stopniu zainteresować aparat bankowy w terenie. Skromne

próby w tym zakresie podjęto również w Oddziale Narodowego Banku Polskiego w Jeleniej Górze. Brak pełnej orientacji w zagadnieniach produkcji eksportowej zakładów jeleniogórskich uznany został przez oddział Banku jako istotny mankament w kompleksowej ocenie pracy przedsiębiorstw. Z tych też względów Oddział NBP w Jeleniej Górze opracował w czerwcu ubiegłego roku ankietę dla jednostek kontrolowanych. Odpowiedzi miały wstępnie orientować o kierunkach produkcji eksportowej i o możliwościach jej rozszerzenia. Ankietę ta zawierała następujące pytania:

— jakie produkty, jakiego rodzaju i w jakiej ilości eksportuje lub eksportował zakład?

— do jakich krajów i za pośrednictwem której z central handlowych dokonywany jest eksport?

Odpowiedzi na oba pytania uzupełniane były danymi o wykonaniu zadań eksportowych w roku 1959 jak również danymi z planu na rok 1960 oraz danymi z wykonania tego planu na dzień 30 czerwca 1960 roku).

Odpowiedzi na dalsze pytania ankiety miały informować o tym:

— czy istnieją możliwości rozwoju produkcji eksportowej przy zachowaniu dotychczasowego potencjału produkcyjnego zakładu,

— czy rozszerzenie lub podjęcie produkcji eksportowej (antyimportowej) uzależnione jest od: inwestycji, kooperacji, obsady fachowej, materiałów i innych czynników,

— na jakie trudności natrafia zakład przy realizacji planu produkcji eksportowej,

— jakie jest zainteresowanie załogi, dyrekcji, i pionu technicznego problemami rozwoju produkcji eksportowej,

— inne uwagi.

Informacje zebrane tą drogą okazały się nad wyraz ciekawe. Fakty znane dotychczas wąskiemu gronu zainteresowanych, wobec braku właściwej i koniecznej atmosfery wokół spraw eksportu ujawniły jak duże możliwości rozwoju produkcji na eksport drzeźnią w wielu przedsiębiorstwach.

Zestawione przez Narodowy Bank Polski po raz pierwszy liczby dotyczące jeleniogórskiego przemysłu pozwoliły ocenić wartość produkcji eksportowej, która w roku 1960 wyniosła 190 milionów złotych. Jeżeli uwzględnimy również i ten fakt, że wyroby jeleniogórskie wędrują do wszystkich części świata, do 37 państw, wynika z tego, że osiągnięcia przemysłu są dobre. Mimo to nie oceniono sytuacji jako w pełni zadowalającej. Cała bowiem produkcja eksportowa wynosi zaledwie 5% wartości produkcji globalnej przedsiębiorstw okręgu jeleniogórskiego.

Okręg ten zaliczany jest do jednych z bardziej uprzemysłowionych w kraju, gdyż przeciętna produkcja na głowę mieszkańca przewyższa przeciętną krajową około 4.000 złotych. Problematyka ekonomiki przemysłu zajmuje naczelne miejsce w całokształcie spraw władz jeleniogórskich.

Czynne angażowanie się oddziału NBP na tym odcinku jest tym bardziej konieczne i uzasadnione, że przemysł jeleniogórski reprezentuje swymi wyrobami bardzo szeroki wachlarz produkcji i ma wszelkie dane ku temu, aby stać się jednym z ważnych ośrodków rozwijających produkcję eksportową. Jeżeli w latach ubiegłych przedsiębiorstwa mogły bez specjalnej, korzystnej atmosfery, wyprodukować tak znaczne ilości na rynki zagraniczne, to obecnie po właściwej ocenie nie wykorzystanych możliwości mogą uwieliokrotnić swoje dotychczasowe osiągnięcia.

Jeleniogórskie Zakłady Celulozy i Włókien Sztucznych, Dolnośląskie Zakłady Wytwórcze Specjalnych Silników Elektrycznych — M-13, Fabryka Maszyn Papierniczych w Cieplicach, Fabryka Narzędzi, Jeleniogórskie Zakłady Farmaceutyczne, Jeleniogórska Wytwórnia Optyczna, Huta Szkła Kryształowego „Julia”, Zakłady Papiernicze, Fabryka Maszyn „Kowary” — to zakłady znane nie tylko w kraju, ale produkcja ich dociera do wielu odbiorców zagranicznych, przysparzając gospodarce polskiej cennych dewiz.

Przykładowo podamy jak oddział Banku może współdziałać w aktywizacji produkcji eksportowej i omówimy zagadnienia związane z produkcją eksportową (antyimportową) trzech przedsiębiorstw: Fabryki Maszyn Papierniczych w Cieplicach, Zakładów M-13 w Piechowicach i Jeleniogórskich Zakładów Celulozy i Włókien Sztucznych w Jeleniej Górze.

Fabryka Maszyn Papierniczych w Cieplicach należy do nielicznych w kraju przedsiębiorstw specjalizujących się w produkcji kompletnych urządzeń dla obiektów przemys-

łowych. Będąc „fabryką fabryk” dostarcza urządzenia dla papierni produkujących bibułkę do papierosów, papier piśmienny, pakowy i karton jak również kompletne maszyny do produkcji płyt pilśniowych twardych. Cyfry planu na rok 1960 nie wykazały wzrostu zadań eksportowych w porównaniu do roku 1959. Musiały więc istnieć poważne trudności w podniesieniu produkcji, tak bardzo korzystnej dla naszego bilansu płatniczego.

Ten właśnie moment był punktem wyjściowym skromnego w fazie początkowej działania Banku. Inspektorzy otrzymali polecenie zbadania opinii załogi, średniego dozoru pionu inżynieryjno-technicznego i konstruktorów jeśli chodzi o możliwości zwiększenia produkcji.

Opinia była jedna — „Fampa” może podwoić produkcję, jeżeli i tu następowały wyliczenia warunków, od spełnienia których uzależnione byłoby podniesienie produkcji na tak wysoki poziom.

Oddział nie byłby w stanie wiele uczynić sam, aby przedsiębiorstwu pomóc, zważywszy ogrom skomplikowanych problemów zaopatrzenia, kooperacji, stanu organizacyjnego zakładu, ożywienia pracy biura konstrukcyjnego i wielu innych. Uznano za celowe alarmować wszystkie czynniki mające wpływ na istotną poprawę tej sytuacji w „Fampie”.

W czwartym kwartale ubiegłego roku podjęte zostały, przy pomocy Komitetu Wojewódzkiego PZPR we Wrocławiu, energiczne kroki w celu wyprowadzenia Fabryki Maszyn Papierniczych z istniejącego tam od kilku lat impasu. Już teraz rysują się przed tym przedsiębiorstwem korzystne perspektywy rozwojowe. Eksport polski w zakresie urządzeń dla kompletnych obiektów wzrośnie o dodatkową produkcję „Fampy” w latach najbliższych.

Działanie oddziału ograniczyło się w tym przypadku do wskazania zasadniczych, strukturalnych może nieprawidłowości w przedsiębiorstwie, znanych również na pewno zainteresowanym czynnikom w okresie ubiegłym. Co więc zadecydowało, że sprawa przyjęła tak zdecydowany i zasadniczy obrót? Wydaje się, że przyczyniło się do tego podjęcie tematu na nowo w okresie jak najbardziej sprzyjającym, to jest w okresie kiedy „eksport — import” stał się problemem bardzo żywym.

Dolnośląskie Zakłady Wytwórcze Specjalnych Silników Elektrycznych M-13 w Piechowicach koło Jeleniej Góry, to zakłady o dużych perspektywach rozwojowych. Ich produkcja eksportowa zamyka się za rok 1960 sumą sześciu milionów złotych. Wzrosła ona w porównaniu z rokiem 1959 stosunkowo nieznacznie, bo tylko o jeden milion złotych, ale już sam fakt, że charakter produkcji tych zakładów jest tak specyficzny i godny uwagi uzasadnia konieczność szerszego poznania stojących przed zakładami tymi perspektyw rozwoju. Jednym z głównych asortymentów produkcji w M-13 są silniki głębinowe. Jest to produkcja trudna i niewiele tylko państw na świecie może pochwalić się jej opanowaniem. Niewątpliwie sukcesem polskiej myśli technicznej jest produkcja silników głębinowych, pracujących w wodzie. Stałe wprowadzanie na rynek nowych, coraz większych i sprawniejszych typów (ostatnim osiągnięciem są silniki pracujące w wodzie morskiej) świadczy o właściwym kierunku rozwoju tej produkcji w M-13. Dalsze, bardziej śmiałe wykorzystanie produkcyjnych zdolności zakładów, zwiększenie planów eksportu, zależne jest od zamówień zagranicy, ale to już jest dziedzina działalności central handlu zagranicznego. W latach następnych M-13 może czterokrotnie zwiększyć produkcję eksportową silników głębinowych i wyprodukować ich 2.000 sztuk, za około 20 milionów złotych.

Nie wydawało nam się jednak słuszne, aby zakład czekał na ogólnie tylko ustalenie planów eksportu, lecz sam inicjował ich zwiększenie, przedstawiając kompetentnym

czynnikom swe dotychczasowe osiągnięcia i wielkie perspektywy rozwojowe. Jeżeli polski przemysł maszynowy może zaprezentować tego rodzaju efektywną produkcję, ciesząc się za granicą dużym popytem, to należy uczynić wszystko, aby produkcję tę w sposób kupiecki, korzystny dyskontować na rynkach światowych.

Wskaźniki orientacyjne dla produkcji eksportowej nie ujmowały w sposób zadowalający możliwości wzrostu zadań. Oddział podjął interwencję w zjednoczeniu w sprawie rewizji tych założeń. Nie wykorzystana moc produkcyjna, wolne przestrzenie i atrakcyjność wyrobów M-13, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym, zobowiązują Bank do aktywnej postawy, szczególnie w okresie opiniowania planów rocznych przedsiębiorstwa.

Ciekawym przypadkiem i chyba precedensem jest sprawa Jeleniogórskich Zakładów Celulozy i Włókien Sztucznych. Przedsiębiorstwo to w planach rocznych zużycia materiałów na rok 1960 zaplanowało zużycie celulozy w ilości 25.000 ton, w tym 11.000 ton celulozy z importu (strefa dolarowa) oraz 14.000 ton celulozy krajowej. Natomiast nie przewidywano zupełnie zużycia celulozy własnej, rzekomo nieodpowiedniej jakości dla celów produkcji włókna sztucznego.

Oddział obserwując kształtowanie się faktycznego zużycia materiałowego stwierdził, że zarówno w pierwszym, a przede wszystkim w trzecim kwartale do produkcji włókna sztucznego zużyto znaczne, bo 13 — 15% wynoszące ilości celulozy własnej, wobec zahamowań dostaw celulozy z Finlandii. Jeżeli się zważy, że Jeleniogórskie Zakłady Celulozy i Włókien Sztucznych w założeniu miały być kombinatem (celuloza podstawowy surowiec włókna sztucznego, ciętego), to „ujawnienie”¹⁾ przydatności celulozy własnej stało się sygnałem dla Banku. Oddziałowi znany był fakt, że w roku 1965 „Celwiskoza” ma stać się kombinatem par excellence. Konieczne do tego będą, przyjęte w planach inwestycyjnych, nakłady związane z przebudową warzelni. Uznano jednak, że jeżeli zakłady przyjmą do swych planów produkcyjnych zużycie celulozy własnej w ilości 25% masy celulozowej, nastąpi tak istotne w naszej gospodarce ograniczenie importu surowca, który może być zastąpiony surowcem krajowym.

W interwencji swej w Zjednoczeniu Przemysłu Włókien Sztucznych oddział Banku, podając powyższe fakty sugerował jednocześnie wprowadzenie do produkcji 25% celulozy własnej, wychodząc z założenia, że jest to jak najbardziej uzasadnione ekonomicznie. W odpowiedzi swej zjednoczenie próbowało podważyć supozycje oddziału, twierdząc, że:

1) ze strony oddziału miała miejsce błędna ocena sytuacji oraz, że oddział wyciągnął niewłaściwe wnioski, gdyż jedynie zjednoczenie posiada wymaganą znajomość zagadnień technologicznych w zakładzie jak również znajomość sytuacji całego przemysłu włókien sztucznych,

2) zużycie większych ilości celulozy własnej ma niekorzystny wpływ na sam proces wytwarzania włókna oraz jego jakość,

3) z punktu widzenia interesów gospodarki narodowej nie jest konieczne ograniczanie przywozu celulozy wiskozowej ze strefy dolarowej, ponieważ w zakresie celulozy papierniczej istnieją niedobory pokrywane w drodze importu,

4) przebudowa celulozowni i dostosowanie jej do produkcji celulozy wiskozowej ma nastąpić w latach następnych, a przyspieszenie realizacji tej inwestycji jest wątpliwe.

Oddział uznał, że w odpowiedzi zjednoczenia brak jest argumentów uzasadniających utrzymanie na dłuższy okres czasu istniejącego stanu, gdyż:

1) wobec tego, że przedstawiciele kontrolującego oddziału nie posiadają pełnej znajomości zagadnień technologicznych, występujących w zakładzie i nie znają również sytuacji całego przemysłu włókien sztucznych, dlatego też w wielu przypadkach opierać się muszą w swych ocenach na informacjach otrzymanych w przedsiębiorstwie. W omawianym przypadku źródłem informacji byli odpowiedzialni i autorytatywni pracownicy dyrekcji „Celwiskozy”. Natomiast ocena sytuacji aktualnej nie mogła być błędna, gdyż istnieje ona już od kilku lat i jako taka została uznana przez przedsiębiorstwo, zjednoczenie i ministerstwo,

2) przedsiębiorstwo w okresie braku fińskiej celulozy przerabiało, bez specjalnych dodatkowych trudności, zwiększone ilości celulozy własnej. Końcowy efekt produkcyjny był więcej niż dobry, gdyż otrzymano wówczas włókno mocniejsze niż przy użyciu celulozy obcej. Wysokość kosztów i efekty produkcyjne były według opinii oddziału i zakładu zachęcające do podejmowania w roku 1961 w sposób bardziej śmiały postulowanej produkcji włókna sztucznego w oparciu o własny surowiec — celulozę,

3) argument zjednoczenia, że dla gospodarki narodowej jest rzeczą obojętną czy celuloza importowana jest dla tu-tejszego zakładu włókien sztucznych, czy też dla przemysłu papierniczego nie jest przekonujący, gdyż importowana celuloza wiskozowa jest surowcem droższym aniżeli celuloza papiernicza (celuloza wiskozowa — jedna tona kosztuje 8.700 złotych, a papiernicza — jedna tona — 6.400 złotych),

4) zamierzona przebudowa celulozowni jeleniogórskiej i dostosowanie jej do produkcji celulozy wiskozowej jest dalszym potwierdzeniem postulatów oddziału, których głównym motywem jest zredukowanie w pewnym stopniu istniejącej anomalii już w bieżącym roku oraz przyspieszenie jej całkowitej likwidacji.

Podane wyżej przykłady wskazują na to, że nawet przy braku konkretniejszych wytycznych działania dla oddziałów operacyjnych na odcinku produkcji eksportowej (anty-importowej) istnieją już obecnie możliwości włączenia się oddziałów Banku do aktywizacji przedsiębiorstw w zakresie eksportu.

1) Dlatego w cudzysłowie, że możliwości częściowego udziału celulozy jeleniogórskiej w procesie przerobu na włókno sztuczne były publiczną tajemnicą.

Eksportowa produkcja konfekcji w stołecznym przemyśle terenowym

Zadaniem konfekcyjnego przemysłu terenowego jest wykonanie odzieży stanowiącej uzupełnienie produkcji przemysłu lekkiego, a więc asortymentów atrakcyjnych, poszukiwanych na rynku i produkowanych w krótkich seriach.

Niewielkie zakłady, oparte częściowo lub całkowicie na pracy chałupniczej, mogą z łatwością przedstawiać swą produkcję na nowe wzory i modele, których laboratoryjne i przemysłowe opracowanie trwa niezwykle krótko.

Założenia te, niestety, nie zdały dotychczas praktycznego egzaminu, ponieważ do wykonywania atrakcyjnych modeli niezbędne jest również odpowiednie zaopatrzenie w tkaniny o modnych i poszukiwanych wzorach i kolorach. Przedsiębiorstwa przemysłu terenowego otrzymywały jednak tkaniny z reguły mało atrakcyjne, w gorszych gatunkach, co nie sprzyjało rozwojowi produkcji artykułów mających duży popyt na rynku. Ponadto organizacja zbytu, oparta wyłącznie na zasadzie indywidualnych zamówień sklepów detalicznych, nie gwarantowała pełnego pokrycia umowami produkcji planowej, co powodowało wykonywanie jej na magazyn, narastanie remanentów wyrobów gotowych i związane z tym trudności finansowo-gospodarcze.

Umowy lub zamówienia zawierane były w większości przypadków na wyroby już wcześniej wyprodukowane, dlatego też poszczególne modele zlecane były do produkcji bez pewności uzyskania na nie zamówień odbiorców. Sytuacja ta, utrzymująca się w latach 1958 — 1959 nie sprzyjała rozwojowi produkcji konfekcji zgodnie z założeniami ustalonymi dla przemysłu terenowego. Trudności w zbycie zmusiły poszczególne zakłady do stosowania najróżniejszych form sprzedaży. Na ten okres przypadał szczególny rozwój sprzedaży akwizycyjnej, organizowanie własnych sklepów i stoisk, pokazów mody i ekspozycji na różnych targach odzieżowych, które w efekcie nie przyniosły jednak całkowitego rozwiązania problemu zbytu.

Brak realnych możliwości zdobycia odpowiednio mocnej pozycji na rynku krajowym, zarówno wśród przedsiębiorstw handlowych jak i indywidualnych odbiorców, skłoniły przedsiębiorstwa konfekcyjne do poszukiwania odbiorców zagranicznych, wykorzystując do produkcji surowce niezbyt chodliwe i łatwe do nabycia. Transakcje eksportowe stanowiły w roku 1958 zaledwie wartość 1.745 tysięcy złotych. W roku 1959 zakłady konfekcyjne nawiązały poważniejsze kontakty z centralami handlu zagranicznego i rozpoczęły sprzedaż na eksport w większych rozmiarach.

pięć przedsiębiorstw, ilustruje rozwój eksportu w latach 1958 — 1960.

Procentowy udział eksportu w sprzedaży kształtuje się następująco:

Rok 1958 — 0,1%

Rok 1959 — 10,0%

Rok 1960 — 32,6%

I kwartał 1961 — 20,8%.

Plan eksportu za rok 1960 wykonano w 228,4%, a udział planowanego eksportu w planie sprzedaży na rok 1961 wynosi 37,1%. Najwyższy udział w eksporcie w roku 1960 mają dwa przedsiębiorstwa: Stołeczne Zakłady Wyrobów Konfekcyjnych Nr 1 (51%) i Zakłady Konfekcyjne Nr 2 w wysokości 32,1% ogółu wykonanych transakcji eksportowych.

Jako przeciwstawienie rozwojowych tendencji przemysłu terenowego w zakresie eksportu odzieży przedstawie kilka danych dotyczących obrotów zagranicznych w roku 1960 z najpoważniejszych zakładów odzieżowych Warszawy, podległych Ministerstwu Przemysłu Lekkiego:

(w tysiącach złotych)

Sprzedaż	W tym sprzedaż eksportowa	Procent
330.600	16.822	5,1

Przytoczone cyfry wskazują na minimalny udział tych przedsiębiorstw w eksporcie konfekcji.

Sprzedaż produkcji eksportowej poza rozładowaniem trudności w zbycie przedstawia dla przedsiębiorstw konfekcyjnych przemysłu terenowego jeszcze inną poważną korzyść. Mianowicie, dla produkcji tej nie obowiązuje kalkulacja w oparciu o sztywne koszty wytwarzania, objęte cennikiem konfekcjonowania, lecz cena uzgodniona z właściwą centralą handlu zagranicznego. Osiągane ceny w zasadzie są wyższe od cen cennikowych, stąd możliwość uzyskania co najmniej 20% zysku, liczonego od ceny konfekcjonowania.

Nadmienić należy, iż z uwagi na stosunkowo wysoki narzut kosztów ogólnych na większości asortymentów, kalkulowanych zgodnie z cennikiem, zakłady konfekcyjne ponoszą straty, w związku z tym planowana rentowność kształtuje się poniżej przepisowego minimum (w roku 1960

(w tysiącach złotych)

1958 rok		1959 rok		1960 rok			1961 rok
sprzedaż ogółem	eksport	sprzedaż ogółem	eksport	sprzedaż ogółem	plan eksportu	wykonanie eksportu	plan eksportu
185.350	1.745	213.074	21.400	214.657	30.650	70.032	73.800

Pozytywnie oceniona jakość i poziom wykonania pozwoliły na dalszy rozwój eksportu odzieży, który w roku 1960 osiągnął już dość duże rozmiary. Wymagało to częstokroć, jak w przypadku Stołecznych Zakładów Wyrobów Konfekcyjnych Nr 1, całkowitej zmiany produkowanych dotychczas asortymentów i dostosowania ich do zapotrzebowania nowych odbiorców. Podane niżej zestawienie, którym objęto

w trzech przedsiębiorstwach typowo konfekcyjnych średni planowany wskaźnik wynosił 17,9% ceny konfekcjonowania).

Dlatego wysoka realizacja eksportu stanowiła podstawowe źródło ponadplanowych zysków. Powyższe stwierdzenie ilustrują dane dotyczące dwóch najpoważniejszych eksporterów, to jest Stołecznych Zakładów Wyrobów Konfekcyjnych Nr 1 i Nr 2.

w tysiącach złotych

Przedsiębiorstwo	Akumulacja			Zysk		
	ogółem	eksport	procent	ogółem	eksport	procent
Stołeczne Zakłady Wyrobów Konfekcyjnych Nr 1	5.263	4.747	90,1	4.243	4.096	96,5
Stołeczne Zakłady Wyrobów Konfekcyjnych Nr 2	4.122	2.591	62,8	3.455	2.591	74,9
Razem	9.385	7.338	78,1	7.698	6.687	86,8

Zestawienie powyższe obrazuje poważne korzyści uzyskiwane na transakcjach eksportowych. W omawianych przedsiębiorstwach na 66,8% eksportu w stosunku do sprzedaży przypada 78,1% akumulacji i 86,8% zysku.

Można zatem postawić tezę, że w przypadku mniejszej realizacji wyrobów na eksport wyniki działalności tych przedsiębiorstw kształtowałyby się w roku 1960 znacznie poniżej planowanych. Ewentualność niewykonania zadań w zakresie eksportu była brana pod uwagę przez jednostkę nadrzędną przy określaniu wskaźnika rentowności.

W jakim stopniu ponadplanowe zyski osiągane przede wszystkim dzięki sprzedaży na eksport wpływają na za-

interesowanie przedsiębiorstw jej rozwijaniem? Wbrew pozorom zyski te w małej tylko części pozostają w przedsiębiorstwie w postaci bądź funduszu zakładowego, bądź funduszu rozwoju. Fundusz zakładowy w zakładach mających największy udział w produkcji eksportowej jest stosunkowo niewielki, ponieważ jako podstawę wyliczenia wskaźnika poprawy rentowności stosuje się zysk roku poprzedniego. Z uwagi na małe odchylenie w porównaniu z rokiem ubiegłym fundusz zakładowy stanowi średnio 200 tysięcy złotych. Ponadplanowy fundusz rozwoju tylko w małej części pozostaje w obrocie i to przede wszystkim jako źródło sfinansowania inwestycji, ponieważ ewentualny wzrost normatywów jest minimalny.

W dużej części natomiast fundusz ten, jako nadwyżka funduszy własnych w obrocie, jest blokowany na specjalnym rachunku lub potrącany od kredytów. W poważnej mierze ponadplanowa akumulacja przejmowana jest jako podatek obrotowy od sprzedaży eksportowej lub w postaci zwiększonych wpłat z zysku do budżetu. Ponadplanowe zyski nie stanowią więc dla przedsiębiorstw konfekcyjnych podstawowego bodźca do rozwijania produkcji eksportowej, mimo iż ten aspekt poważnie brany jest pod uwagę. Produkcja na eksport to przede wszystkim możliwości zbytu, a tym samym możliwości rozwoju przedsiębiorstwa.

Jeżeli możliwości otrzymywania zamówień na eksport utrzymują się co najmniej na poziomie roku ubiegłego i wystąpi poprawa zaopatrzenia w tkaniny poszukiwane i zamawiane przez przedsiębiorstwa, nie ma żadnych przeszkód organizacyjnych i produkcyjnych do dalszego zwiększania i rozwoju obrotów z zagranicą.

W. Korsak

Wyniki konkursu usprawnieniowego zorganizowanego przez Oddział Wojewódzki NBP w Bydgoszczy

Konkurs usprawnieniowy rozpisany przez Komisję Usprawnień przy Oddziale Wojewódzkim Narodowego Banku Polskiego w Bydgoszczy miał charakter lokalny, jednak celowe może będzie podzielić się spostrzeżeniami na jego temat. Wydaje się bowiem, że wiele wniosków da się uogólnić i będą one w pozostałych okręgach bankowych nie mniej aktualne, niż w województwie bydgoskim.

Jeśli chodzi o zakres przedmiotowy konkursu, to ustalono, że tematyka nadsyłanych na konkurs projektów może być w zasadzie dowolna. Chodziło nam bowiem o możliwie maksymalne zainteresowanie pracowników ruchem usprawnieniowym — bez ograniczania się wyłącznie do tematyki zawodowej, która i tak — z przyczyn naturalnych — jest dominująca.

Kryteriami kwalifikacji projektów przy ich ocenie w ramach konkursu miały być i były:

1) przewidywane — w rezultacie zastosowania projektów — wyniki ekonomiczne (np. obniżenie kosztów własnych Banku lub kontrolowanych jednostek, zwiększenie ich akumulacji itp.),

2) udoskonalenie metod pracy Banku, zmierzające do lepszego wykonywania jego zadań statutowych.

Z uwagi na dopuszczenie do konkursu także projektów o tematyce pozabankowej zastrzeżaliśmy z góry, że przy projektach uznanych za równorzędne (równe co do wielkości

efekty ekonomiczne lub podobne co do zakresu usprawnienia pracy) w pierwszym rzędzie będą wyróżnione projekty bardziej związane z działalnością Banku.

Jeśli chodzi o zakres podmiotowy dopuściliśmy do udziału w konkursie pracowników Narodowego Banku Polskiego oraz wszelkie inne osoby fizyczne.

Dopuszczenie do udziału w konkursie osób spoza Banku, szeroko zareklamowane, miało na celu zebranie uwag krytycznych o pracy Banku oraz projektów usprawnienia jej z punktu widzenia pracowników jednostek kontrolowanych. Wychodziliśmy z założenia, że osoby postronne, lecz zainteresowane pracą naszej instytucji, mogą zwrócić uwagę na braki i niedociągnięcia w działalności Narodowego Banku Polskiego, których pracownicy Banku — patrząc w poważnym stopniu subiektywnie na swą pracę — nie dostrzegają bądź nie doceniają. Ponadto pracownicy jednostek kontrolowanych przez Narodowy Bank Polski zwykle doskonale są zorientowani w przydatności poszczególnych metod oddziaływania Banku na eliminację nieprawidłowości występujących w przedsiębiorstwach. Dlatego ich udział w konkursie mógł wnieść cenny wkład w doskonalenie metodologii kontroli bankowej.

Stąd nasza komisja usprawnieniowa prosiła komisje przy oddziałach operacyjnych jak i dyrektorów oddziałów o poinformowanie klientów Banku o możliwości wzięcia udziału

przez pracowników jednostek kontrolowanych przez Narodowy Bank Polski jak również jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw, pracowników organów kontroli państwowej itp. w konkursie usprawnieniowym.

O ile jednak dla pracowników Narodowego Banku Polskiego nie ograniczono tematyki projektów, o tyle w odniesieniu do osób fizycznych, nie będących pracownikami Narodowego Banku Polskiego, dopuszczono do konkursu jedynie projekty, dotyczące usprawnienia pracy NBP.

Ze względu na możliwość obawy ewentualnych projektodawców pozabankowych przed przykrościami związanymi z opracowaniem przez nich metod kontroli bankowej (które wyeliminowałyby nieprawidłowości występujące w ich macierzystych przedsiębiorstwach), zapewnił im całkowitą dyskrecję.

Przy projektach uznanych za równorzędne — w pierwszej kolejności wyróżniane będą projekty pracowników Narodowego Banku Polskiego, w drugiej — projekty pracowników innych banków oraz instytucji zrzeszonych w ZZPPiS, w dalszej — projekty innych osób.

Do udziału w konkursie zostały zakwalifikowane projekty złożone w Oddziale Wojewódzkim w Bydgoszczy w ustalonym terminie (o zachowaniu którego — przy projektach zamiejscowych — decydowała data stempla pocztowego).

Za złożenie projektu w Oddziale Wojewódzkim w Bydgoszczy uważaliśmy również przesłanie w ustalonym terminie kopii projektu złożonego bezpośrednio w innej jednostce organizacyjnej Banku (resortowym Departamencie Centrali Banku) bądź nawet w jednostce pozabankowej (przy tematyce pozabankowej).

Z uwagi na to, że konkurs został rozpisany, między innymi, z inspiracji IV Plenum Okręgowego ZZPPiS w Bydgoszczy, którego przedmiotem było omówienie możliwości ożywienia ruchu usprawnień, również projekty złożone jeszcze przed rozpisaniem konkursu, ale już po wyżej wymienionym plenum, zostały doń zakwalifikowane. Ustalono następujące nagrody:

- I nagroda (jedna) — 500 złotych,
- II nagroda (trzy) — bezpłatne dwutygodniowe wczasy wypoczynkowe w atrakcyjnych miejscowościach,
- III nagroda (trzy) — po 300 złotych,
- IV nagroda (kilka) — bony książkowe.

Komisja zastrzegła sobie przy tym prawo do nieprzyznania pierwszej nagrody i przeznaczenia odpowiedniej kwoty na podwyższenie wysokości oraz ilości nagród trzecich, w przypadku braku projektu usprawnieniowego o ciężarze gatunkowym, kwalifikującym go do pierwszej nagrody.

Na konkurs wpłynęło 35 projektów. Jeśli wziąć pod uwagę że: konkurs nasz trwał (chodzi o czas przeznaczony na składanie wniosków) tylko cztery miesiące, analogiczny konkurs, rozpisany przez Komisję Usprawnienia Administracji przy Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy, obejmujący wielokrotnie liczniejszy od bankowego aparat administracji ogólnej (na wszystkich szczeblach — z wyjątkiem centralnego) trwał pięć miesięcy i przyniósł niewiele więcej ponad 100 wniosków, to należy uznać, że konkurs nasz potwierdził żywotność tradycji racjonalizatorskich w Narodowym Banku Polskim.

Jeśli chodzi o stosunek udziału w konkursie pracowników oddziałów operacyjnych do udziału pracowników oddziałów wojewódzkich, to był on następujący:

A. Ilość projektów

- z oddziałów operacyjnych 19
- z wydziałów oddziału wojewódzkiego 16

B. Ilość autorów

- z oddziałów operacyjnych — 13
- z wydziałów oddziału wojewódzkiego — 6
- spoza Banku — 1 (projekt opracowany wspólnie z pracownikiem oddziału wojewódzkiego).

Wpłynęło 31 wniosków opracowanych indywidualnie oraz 4 — zespołowo.

Tematyka projektów dotyczyła:

- 1) czynności operacyjno-rachunkowych — 13 projektów
- 2) czynności kontroli funduszu plac przedsiębiorstw i spółdzielni — 6 projektów
- 3) czynności kredytowych — 5 projektów
- 4) zagadnień pozabankowych — 4 projekty
- 5) czynności administracyjno-gospodarczych — 3 projekty
- 6) czynności organizacyjnych — 2 projekty
- 7) czynności kadrowych — 1 projekt
- 8) mechanizacji pracy w Banku — 1 projekt

Razem 35 projektów

Przekrój tematyczny projektów nie wydaje się przypadkowy. Przewaga wniosków z dziedziny operacyjno-rachunkowej wynika ze stosunkowo łatwego przedmiotu, możliwości usprawnień nawet drobnych, ważących wszakże w skali krajowej na obniżce kosztów własnych Banku, bądź usprawnieniu obsługi klientów, przede wszystkim jednak ma tu wpływ charakter tych czynności, będących „własnymi” czynnościami usługowymi Banku, w przeciwieństwie na przykład do dziedziny kredytowej, ściśle powiązanej z różnorodną problematyką przedsiębiorstw i mającej różne aspekty: kontrolny, oddziałujący na przyspieszenie cykli poszczególnych rodzajów działalności (produkcji, remontów, inwestycji, obrotu towarowego), zabezpieczający należności Banku itp.

Uplasowanie się na drugim miejscu wniosków o tematyce kontroli funduszu plac również nie jest dziełem przypadku. Szybko pogłębiająca się kontrola merytoryczna funduszu plac (nowe metody analizy planów, badanie właściwości współczynników korygujących fundusz plac, próby wprowadzenia nowych mierników wykonania zadań gospodarczych i wiele innych) pozwala przypuszczać, że w najbliższym czasie ta tematyka będzie utrzymywała się w centrum zainteresowania racjonalizatorów i stanowiła nadal przedmiot znacznego odsetka składanych projektów.

Trzecie miejsce, zajęte przez wnioski o tematyce kredytowej, jest średnią wypadkową pomiędzy szerokim zakresem tych zagadnień i ich zasadniczym dla Banku znaczeniem — z jednej strony, a względną stabilizacją odnośnych przepisów (przed unieważnieniem IS A/8) oraz dużą pracochłonnością — z drugiej.

Wnioski o tematyce pozabankowej świadczą o szerokim wachlarzu zainteresowań pracowników Narodowego Banku Polskiego. Dotyczyły one:

- 1) właściwego ustawienia zjednoczeń w przedmiocie nadzoru nad podległymi przedsiębiorstwami w zakresie gospodarki funduszem plac,
- 2) gospodarki finansowej pracowniczych ogródków działkowych,
- 3) zabezpieczenia należności pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych,

4) bodźców ekonomicznych do zwalniania przez najemców nadmiernej powierzchni mieszkaniowej,

Nadmienić należy, że dwaj pracownicy Oddziału Wojewódzkiego w Bydgoszczy zostali wyróżnieni przez Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy dyplomami za projekty nadesłane na jego konkurs.

Co do dalszych projektów — należy wspomnieć tylko, że procent projektów dotyczących mechanizacji prac Banku powinien być jednak znacznie większy w obecnej dobie walki o postęp techniczny.

Jeśli chodzi o pracowników kontrolowanych przedsiębiorstw, to ich udział w konkursie był znikomy, prawdopodobnie z uwagi na zbyt małe bodźce ekonomiczne oraz w wielu przypadkach nieprzekazanie ogółowi pracowników przez administrację przedsiębiorstw informacji uzyskanych w komisjach usprawnień przy oddziałach.

Tematem dosyć drażliwym, lecz niemożliwym do pominięcia przy rzetelnym naświetlaniu omawianego zagadnienia, jest okres czasu załatwiania poszczególnych wniosków.

Pełniąc funkcję sekretarza Komisji Usprawnień przy Oddziale Wojewódzkim Narodowego Banku Polskiego w Bydgoszczy, miałem nie tylko okazję, ale i obowiązek interesowania się i czuwania nad tym zagadnieniem.

Wydaje się, że komisje usprawnień przy oddziałach wojewódzkich są specjalnie predestynowane do obiektywnej oceny sytuacji na tym odcinku, gdyż dosyć poważnie zaangażowane są w reprezentowaniu interesów racjonalizatorów swoich okręgów, a już nie są na tyle ograniczone w swej działalności, aby nie zdawać sobie sprawy z aspektów natury ogólnej.

Ten dwoisty charakter roli komisji usprawnień przy oddziałach wojewódzkich przysparza im wprawdzie nie mało kłopotów (z jednej strony prośby racjonalizatorów o interwencje, z drugiej natomiast — niewdzięczne monity pod adresem jednostek organizacyjnych, kompetentnych do załatwiania wniosków, o przyspieszenie ich oceny), niemniej daje także dużo zadowolenia z powodu wypełnionego obowiązku propagowania, popierania i rozszerzania w Narodowym Banku Polskim ruchu usprawnień, którego wagę doceniają najwyższe czynniki państwowe i partyjne, jak to wykazał ostatni kongres racjonalizatorów.

W konkretnym przypadku naszego konkursu stwierdzić należy, że oczekiwanie na ocenę niektórych projektów trwało dość długo, ale za to w tym czasie zostały one ostatecznie sklasyfikowane przez jednostki organizacyjne Centrali Ban-

ku. Natomiast jeśli chodzi o konkurs Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy, równolegle rozpisany, w dłuższym jeszcze czasie nie zdołano uzyskać wielu opinii licznych resortów i konkurs musiano rozstrzygnąć na podstawie wstępnych ocen odpowiednich jednostek Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy. Przy tym należy zaznaczyć, że termin ostatecznej oceny wniosków z naszego konkursu przedłużał się i dlatego, że kilka projektów wprowadzono eksperymentalnie w życie w niektórych rejonach.

Pozwala to postawić tezę, że — aczkolwiek i w Narodowym Banku Polskim ruch usprawnień napotyka niekiedy na przeszkody w postaci zbyt powolnego załatwiania wniosków (z przyczyn na ogół obiektywnych), jednak rozwija się on i tak na gruncie o wiele korzystniejszym, niż w wielu innych instytucjach. Przypisać to należy dużej sprawności i sprężystości komórek organizacyjnych Banku jak i ogniwowom ruchu usprawnieniowego z Komisji Usprawnień w Centrali Narodowego Banku Polskiego na czele.

Nie oznacza to bynajmniej, aby spocząć na laurach i nie starać się o usunięcie tych niedociągnięć, które nawet w porównaniu z tempem załatwiania wniosków w innych instytucjach — wydają się sukcesami.

Z drugiej jednak strony komisje powinny także tłumaczyć zbyt niecierpliwym projektodawcom, że ruch usprawnień w Narodowym Banku Polskim ma charakter specyficzny. Realizacja projektów w większości przypadków może być dokonywana jedynie „w kooperacji” z gospodarką narodową (w rozumieniu podmiotowym), której zawsze one dotyczą. Wymaga to zwykle podejmowania decyzji na szczeblach centralnych i to często po uprzednim dłuższym eksperymentowaniu.

Zakończony konkurs przyniósł autorom wyróżnionych projektów liczne nagrody pieniężne, zasłużony i bezpłatny wypoczynek na atrakcyjnych wczasach oraz cenne książki, nabyte za otrzymane bony. Bankowi dał on wiele trafnych projektów (np. zmianę okresów regulowania kredytu na skup z miesięcznych na kwartalne, zmianę okresów obrachunkowych odsetek od kredytów, wydanie nowych przepisów, dotyczących używania maszyn biurowych i wiele innych), ale także — co jest chyba ważniejsze — popularyzację ruchu usprawnieniowego i zachętę dla dotychczasowych jak i nowych racjonalizatorów.

Z. Becker
Bydgoszcz

CPD