

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



TREŚĆ NUMERU

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

Od Redakcji	53
ZDZISŁAW FEDOROWICZ Zagadnienie dyrektywności planów kredytowego i kasowego	54
WOJCIECH PRUSS Związki między bilansem finansowym państwa i planem kredytowym (część II)	60
HALINA JANUSZKO JERZY ZAWADZKI Współpraca oddziałów Banku z władzami terenowymi	65
TADEUSZ CHOLIŃSKI Ocena przyrostu zapasów	69
MARIAN KUNICKI Rozwój inwestycji szybko rentujących się	72
TADEUSZ JAROSZKIEWICZ Sprzedaż ratalna w handlu miejskim	79
M. LUDWIK KOSTOWSKI Kierunki rozwoju systemu rozliczeń pieniężnych w krajach socjalistycznych	83

INFORMACJE

Konferencja na temat: „Współpraca oddziału Banku z przedsiębiorstwem”	87
Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ	
ADAM ZWASS System kredytowy Czechosłowacji w zmienionych warunkach zarządzania gospodarką narodową	87
Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ	
ADAM FIRLEJCZYK Metody opracowywania terenowych bilansów dochodów i wydatków pieniężnych ludności	93
BRONISŁAW WĄSOWSKI Analiza zdolności płatniczej i kredytowej spółdzielni produkcyjnych (część I)	96
TADEUSZ POMPROWICZ O umocnienie komisji do spraw planu kasowego	99
JAKUB KRAWCZYK Uwagi o pracy Wydziału Kasowo-Skarbcowego w I Oddziale Miejskim NBP w Olsztynie	102
JÓZEF BILYK Organizacja dodatkowych kas w IV Oddziale Miejskim w Gdańsku	103
STEFAN KOZŁOWSKI Kontrola sprzedaży pozarynkowej	104

TREŚĆ NUMERU

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

Od Redakcji	53
ZDZISŁAW FEDOROWICZ	
Zagadnienie dyrektywności planów kredytowego i kasowego	54
WOJCIECH PRUSS	
Związki między bilansem finansowym państwa i planem kredytowym (część II)	60
HALINA JANUSZKO	
JERZY ZAWADZKI	
Współpraca oddziałów Banku z władzami terenowymi	65
TADEUSZ CHOLIŃSKI	
Ocena przyrostu zapasów	69
MARIAN KUNICKI	
Rozwój inwestycji szybko rentujących się	72
TADEUSZ JAROSZKIEWICZ	
Sprzedaż ratalna w handlu miejskim	79
M. LUDWIK KOSTOWSKI	
Kierunki rozwoju systemu rozliczeń pieniężnych w krajach socjalistycznych	83

INFORMACJE

Konferencja na temat: „Współpraca oddziału Banku z przedsiębiorstwem”	87
Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ	
ADAM ZWASS	
System kredytowy Czechosłowacji w zmienionych warunkach zarządzania gospodarką narodową	87
Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ	
ADAM FIRLEJCZYK	
Metody opracowywania terenowych bilansów dochodów i wydatków pieniężnych ludności	93
BRONISŁAW WĄSOWSKI	
Analiza zdolności płatniczej i kredytowej spółdzielni produkcyjnych (część I)	96
TADEUSZ POMPROWICZ	
O umocnienie komisji do spraw planu kasowego	99
JAKUB KRAWCZYK	
Uwagi o pracy Wydziału Kasowo-Skarbcowego w I Oddziale Miejskim NBP w Olsztynie	102
JÓZEF BILYK	
Organizacja dodatkowych kas w IV Oddziale Miejskim w Gdańsku	103
STEFAN KOZŁOWSKI	
Kontrola sprzedaży pozarynkowej	104

WIADOMOŚCI NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

MIESIĘCZNIK

Luty — 1962

ROK XVIII Nr 2

WARSZAWA

OD REDAKCJI

W trosce o stałe podnoszenie poziomu „Wiadomości NBP” i w trosce o prawidłowy ich kierunek została rozdana do sześciu oddziałów wojewódzkich i szesnastu oddziałów konsultacyjnych NBP ankieta dotycząca przystosowania publikowanej tematyki do potrzeb i fachowych zainteresowań pracowników.

Wyniki ankiety były przedmiotem specjalnej konferencji w Centrali Narodowego Banku Polskiego, odbytej pod przewodnictwem wiceprezesa ob. Leopolda Glucka, a następnie zostały omówione na posiedzeniu Zarządu Banku w dniu 8 listopada ubiegłego roku.

Zagadnienia związane z dalszym rozwojem i tematyką „Wiadomości NBP” omawiane były również przez kierownictwo Banku Inwestycyjnego i Banku Rolnego, a następnie uzgodnione przez przedstawicieli dyrekcji wymienionych banków z kierownictwem Narodowego Banku Polskiego i z Redakcją „Wiadomości NBP”.

Sądzymy, że przyjęte założenia programowe, szczególnie ważne dla rozwoju naszego pisma, powinny zainteresować czytelników, dlatego też krótko je relacjonujemy.

Przyjęte zostało założenie, że „Wiadomości NBP” powinny być na terenie banków nie tylko narzędziem pracy, ale i jednym z instrumentów zarządzania bankami, kształtowania kultury ekonomicznej i bankowej, podnoszenia poziomu fachowej kadry pracowniczej. Adresatem „Wiadomości NBP” jest ta część załogi, która czytuje to pismo, lub — która powinna je czytać. Ważną sprawą jest rozszerzenie czytelnictwa w pionach operacyjno-rachunkowym i organizacyjno-administracyjnym, szczególnie wśród średniego aparatu kierowniczego w oddziałach operacyjnych.

Stałym tematem dyskusji jest charakter „Wiadomości NBP”; jedni chcieliby w nich widzieć przede wszystkim pismo ekonomiczne o charakterze teoretycznym, inni znów przychylają się do koncepcji pisma praktycznego, będącego trybuną dyskusji praktyków i wymiany doświadczeń terenu. Dużą rozbieżność zdań daje się również zauważyć przy postulowaniu proporcji pomiędzy problematyką ekonomiczną, w szczególności planistyczno-kredytową, a problematyką operacyjno-rachunkową i ogólnoorganizacyjną.

„Wiadomości NBP” mają poważny dorobek teoretyczny w dziedzinie problematyki pieniądza i kredytu; spełniając swoją funkcję dydaktyczną, mają za zadanie rozszerzanie horyzontów myślowych swoich czytelników, pokazywanie zagadnień w szerszym związku z ogólnymi problemami ekonomicznymi. Konieczne jest utrzymanie i pogłębienie tej linii rozwojowej.

W jej ramach mieszczą się jednak i teoretyczne zagadnienia księgowości bankowej, rozliczeń i organizacji pracy. Z drugiej strony „Wiadomości NBP” powinny być szkołą wspólnego myślenia, a więc trybuną wymiany doświadczeń oddziałów i dyskusji nad słusznością poszczególnych praktycznych rozwiązań.

Decydujące znaczenie dla charakteru pisma mają proporcje pomiędzy tymi dwoma działami, znajdujące swój wyraz w podziale materiału redakcyjnego na część artykułową i część „z doświadczeń i praktyki bankowej”. Proporcje praktycznie zrealizowane w roku 1961 należy uznać za właściwe i nie należy ich zmieniać. Poważne zagadnienie stanowi jednak podniesienie poziomu opracowań dotyczących praktyki bankowej.

Z tak sformułowanych ogólnych założeń wynikają pewne praktyczne konsekwencje organizacyjne dla redakcji pisma, które będą bieżąco realizowane. W większym niż dotychczas stopniu tematyka artykułowa będzie powiązana z planem prac poszczególnych banków. Powiązanie to umożliwi zamieszczanie aktualnych komentarzy do poszczególnych posunięć każdego z banków, a w szczególności do nowych instrukcji służbowych.

Jednocześnie redakcja będzie dokładała starań, ażeby podnieść poziom opracowań ogólnoeconomicznych, związanych z problematyką pieniądza i kredytu, powiązać ściślej tematykę z aktualnymi zagadnieniami polityczno-gospodarczymi i rozszerzyć problematykę dotyczącą analizy ekonomicznej. Redakcja dążyć będzie również do poszerzenia i pogłębienia tematyki wchodzącej w zakres działalności banków specjalnych, szczególnie w zakresie powiązań i zazębienia się działalności inwestycyjnej i eksploatacyjnej.

Specjalna uwaga zostanie poświęcona doborowi autorów przez rozszerzenie ich grona spośród ekonomistów polskich i zagranicznych.

Równoległe do tych założeń duży nacisk zostanie położony na zacieśnienie więzi z czytelnikami, w szczególności na nawiązanie współpracy dla wskazywania aktualnej tematyki, związanej z praktyką bankową. W tym celu otwieramy łamy dla „Listów do Redakcji”, które będą częściej niż dotychczas publikowane.

Postulat ożywienia „Wiadomości NBP” chcemy realizować przez organizowanie dyskusji, tworzenie cykli i serii artykułów, zamieszczanie relacji z dyskusji w bankowych klubach dyskusyjnych i organizowanie ankiet.

Stałą troską redakcji będzie odpowiednie tematyczne reprezentowanie problematyki pionu operacyjno-rachunkowego i organizacyjno-administracyjnego. Trudności związane z prawidłową reprezentacją tych zagadnień w „Wiadomościach NBP” wynikają przede wszystkim ze stosunkowo małej ilości tego typu artykułów nadsyłanych przez grono czytelników z terenu.

W roku bieżącym chcemy również zbadać organizację wykorzystywania „Wiadomości NBP” w oddziałach operacyjnych i upowszechnić najciekawsze sposoby organizowania czytelnictwa.

Przedstawiony w ogólnych zarysach program pracy Redakcji „Wiadomości NBP” będzie mógł być zrealizowany jedynie przy bliskiej współpracy redakcji z szerokimi kołami czytelników. Należy się spodziewać, że oddźwięk ze strony pracowników NBP będzie jak najbardziej pozytywny.

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

ZAGADNIENIE DYREKTYWNOŚCI PLANÓW KREDYTOWEGO KASOWEGO

Sprawa dyrektywności podstawowych dokumentów planistycznych, sporządzanych przez banki socjalistyczne, a więc planów kredytowego i kasowego, zalicza się niewątpliwie do zagadnień bardzo kontrowersyjnych. Wynika to tak ze złożonego charakteru tego zagadnienia, jak i z nie dość precyzyjnego znaczenia samego terminu „dyrektywności” planów. Sprawa ta ma równocześnie duże znaczenie teoretyczne i praktyczne dla działalności aparatu bankowego, toteż — jak się wydaje — szerokie przedyskutowanie jej jest pilną koniecznością. Artykuł ten jest — niewątpliwie dyskusyjną — próbą wniesienia odrobiny jasności do tego zagadnienia.

Spróbujmy najpierw rozważyć znaczenie terminu „dyrektywność”, oczywiście nie w sposób oderwanie semantyczny, a w powiązaniu z zagadnieniem planowania gospodarczego.

O planowaniu dyrektywnym mówi się najczęściej w przeciwstawieniu do planowania „prognostycznego”, w przeciwstawieniu do planów — przewidywań. Taki sposób przeciwstawiania sobie tych dwóch pojęć spotykamy przede wszystkim w tych przypadkach, gdy rozważa się zagadnienie planowania gospodarczego w warunkach gospodarki socjalistycznej i w warunkach gospodarki kapitalistycznej.

Między planowaniem gospodarczym w warunkach gospodarki socjalistycznej a wszelkimi próbami planowania w gospodarce kapitalistycznej zachodzą zasadnicze, pryncypialne różnice, ale różnic tych nie można ujmować ani tym bardziej wyjaśniać przeciwstawianiem sobie dyrektywnego i prognostycznego charakteru planowania. W istocie rzeczy prognoza jest przeciwstawieniem wszelkiego planowania, nie tylko planowania socjalistycznego, i stąd termin „plan-prognoza” czy „plan-przewidywanie” zawiera zasadniczą wewnętrzną sprzeczność. Sprzeczność ta wynika stąd, że wszelkie przewidywanie (prognoza) zakłada bierny stosunek obserwatora do przebiegu zjawisk, objętych przewidywaniem. Stąd przedmiotem „czystego” przewidywania mogą być przede wszystkim zjawiska, wymykające się spod kontroli i oddziaływania ludzi, a więc np. meteorologia, ruchy tektoniczne ziemi itp. Przedmiotem prognozy mogą być także zjawiska podlegające wprawdzie kontroli i oddziaływaniu ludzi, a więc zjawiska, które mogą być przedmiotem jakiejś polityki — o ile osoba czy instytucja sporządzająca prognozę zakłada swoją własną bierność w stosunku do tych zjawisk. Stąd obok prognoz meteorologicznych

znane są także np. prognozy demograficzne i prognozy gospodarcze — ale prognozy te nie mają jeszcze charakteru planów.

W pojęciu planu, a w szczególności w pojęciu planu gospodarczego w sposób immanentny zawarte jest działanie, a więc świadome wywieranie wpływu na przebieg zjawisk w takim kierunku, aby ukształtowały się one w sposób pożądaný przez planifikatora. Stąd też pojęcie planu jest w sposób nierozdzielny związane z wytyczaniem celów, które mają być osiągnięte w rezultacie realizacji planów. Plany gospodarcze także w krajach kapitalistycznych z natury rzeczy zawierają cele, które mają być osiągnięte w rezultacie polityki ekonomicznej kapitalistycznego rządu czy ewentualnie innego planifikatora.

To przeciwstawienie prognozy planowi nie oznacza bynajmniej, że sporządzanie prognoz nie może służyć celom planowania gospodarczego, nie może być jego elementem czy stadium. Zwłaszcza w planowaniu gospodarczym w krajach kapitalistycznych sporządzanie prognoz znajduje szerokie zastosowanie¹⁾.

Różnice pomiędzy planowaniem gospodarczym w krajach socjalistycznych a planowaniem gospodarczym w krajach kapitalistycznych bywają też przedstawiane jako różnice pomiędzy planowaniem „nakazowym” a planowaniem „nakierunkującym”. Zwłaszcza w literaturze francuskiej tego zagadnienia często spotykamy się z przeciwstawianiem sobie planowania „imperatywnego” (nakazowego) planowaniu „indykatywnemu” (kierunkującemu), przy czym to pierwsze ma być charakterystyczne dla krajów socjalistycznych, a to drugie dla krajów kapitalistycznych. W tym drugim przeciwstawieniu jest trochę więcej racji niż w przeciwstawianiu sobie planowania dyrektywnego i prognostycznego, ale i to przeciwstawienie jest tylko półprawdą.

Nie ulega wątpliwości, że centralne organy planujące w krajach socjalistycznych mają możliwość bezpośredniego (czy nakazowego) ustalania zadań gospodarczych dla wielu jednostek gospodarujących. Wynika

1) Prof. Gerhard Colm w referacie ogólnym na odbytym we wrześniu 1961 roku w Warszawie Kongresie Międzynarodowego Instytutu Finansów Publicznych stwierdził m.in., iż dla celów planowania sporządza się najpierw prognozę, nie zakładającą zmian w polityce gospodarczej państwa. Następnie prognozę tę porównuje się z projektem pożądanego rozwoju gospodarczego. Jeżeli między tymi dwoma obrazami rozwoju zjawisk gospodarczych zachodzą znaczne różnice, wskazuje się na potrzebę zmiany polityki gospodarczej rządu tak, aby prowadziła ona do osiągnięcia stanu pożądanego.

to z faktu, że podstawowe środki produkcji są własnością państwową, i z tego również faktu, iż z tych podstawowych środków produkcji najważniejsze są użytkowane przez przedsiębiorstwa, podporządkowane bezpośrednio władzom centralnym. Tak więc forma własności państwowej daje pole do wykorzystywania systemu bezpośredniego ustalania zadań dla licznych jednostek gospodarujących i to takich jednostek, których waga w całym życiu ekonomicznym kraju jest decydująca.

Obok tego jednak w ekonomice krajów socjalistycznych występują jednostki gospodarujące, którym centralne organy planujące nie mogą wyznaczać zadań gospodarczych w sposób bezpośredni, w formie nakazów. Do tego rodzaju jednostek należy zaliczyć różnego rodzaju spółdzielnie, ogromną rzeszę indywidualnych konsumentów, a w krajach, w których proces budowy jednolitej socjalistycznej bazy ekonomicznej nie został jeszcze zakończony — także jednostki gospodarki nie uspołecznionej. Zadania dla tych jednostek gospodarczych mogą być ustalane w drodze wzajemnego porozumienia (jeżeli chodzi o jednostki zorganizowane i posiadające własne przedstawicielstwo, jak np. związki spółdzielcze) albo w formie pośredniej, poprzez różne środki oddziaływania na ich decyzje ekonomiczne. W tym drugim przypadku mamy do czynienia z typowym planowaniem kierunkującym czy indykatywnym.

Nie ulega również wątpliwości, że możliwość bezpośredniego ustalania zadań w formie nakazów w warunkach gospodarki kapitalistycznej jest węższa niż w warunkach gospodarki socjalistycznej, jako że na przeszkodzie bezpośredniemu, nakazowemu ustalaniu zadań w krajach kapitalistycznych stoi prywatnokapitalistyczna własność znakomitej większości środków produkcji. Tym niemniej w całym szeregu tych krajów istnieje państwowy sektor gospodarczy, który takim planowaniem nakazowym może być objęty. Ponadto istnieje tam wielka ilość różnych państwowych organizacji i instytucji charakteru nieprodukcyjnego, które jednak prowadzą jakąś gospodarkę, choćby typu konsumpcyjnego, i te jednostki z dawien dawna otrzymują bardzo nawet ściśle wiążące zadania typu nakazowego w postaci budżetów.

Tak więc różnica pomiędzy planowaniem gospodarczym w krajach socjalistycznych i w krajach kapitalistycznych nie jest różnicą pomiędzy planowaniem imperatywnym czy planowaniem indykatywnym, bo obie formy ustalania zadań znajdujemy w jednych i w drugich krajach, choć oczywiście różnice w proporcjach jednych i drugich rodzajów zadań są dosyć widoczne. Najbardziej istotne różnice pomiędzy planowaniem gospodarczym w krajach kapitalistycznych a planowaniem gospodarczym w krajach socjalistycznych są określone przez różnice ustrojów społeczno-ekonomicznych i przez prawa ekonomiczne, rządzące ich rozwojem i wyznaczające w planowaniu określoną rolę.

Gospodarka kapitalistyczna nacechowana jest wewnętrznymi sprzecznościami typu antagonistycznego, jak sprzeczność między pracą a kapitałem, sprzeczność między poszczególnymi grupami kapitalistów itd. Stąd cele rozwojowe, wysuwane w planach gospodarczych krajów kapitalistycznych nie są i nie mogą być celami ogólnospołecznymi, wyrażają one zawsze partykularne interesy burżuazji, a nawet jej ugrupowań, znajdujących się u władzy. W tych warunkach cele te nie mogą być uznane za własne nie tylko przez klasę robotniczą czy

pracujące chłopstwo, ale także przez poważne odłamy samej burżuazji. Stąd też, choćby nawet istniał w krajach kapitalistycznych system przekazywania zadań centralnie ustalonych w planach gospodarczych do ich bezpośrednich wykonawców — wykonywanie tych zadań, sprzecznych z interesami poważnych odłamów społeczeństwa i grup przedsiębiorstw, z natury rzeczy musi napotykać na opór, niezależnie od pośrednich środków zachęty i instrumentów polityki gospodarczej, aplikowanych przez aparat państwowy dla osiągnięcia wytkniętych w planach celów.

Jak wiadomo, w gospodarce socjalistycznej sprzeczności wewnętrzne — których istnienia nie można nie dostrzegać — nie mają charakteru antagonistycznego i mogą być przewyciężane w ramach tych samych, socjalistycznych stosunków produkcji. Stąd nie ma takich sprzeczności, które uniemożliwiałyby uznanie celów, wysuniętych w planach gospodarczych, za cele ogólnospołeczne, co znowu pozwala liczyć na solidarność całego społeczeństwa, wszystkich wykonawców planowych zadań gospodarczych, w dążeniach do realizacji ustalonych celów. To jest zasadnicza, społeczno-ekonomiczna podstawa dyrektywności planowania gospodarczego w krajach socjalistycznych.

W tym sformułowaniu dyrektywność planowania gospodarczego, wynikająca z ogólnospołecznego charakteru celów, zakreślonych w planach, wspólnego zainteresowania całego społeczeństwa w ich pełnej realizacji, oznacza brak ekonomicznych i społecznych sił, które ze swej natury musiałyby przeciwstawiać się realizacji planowego programu. Oczywiście, mowa tu o dojrzałym społeczeństwie socjalistycznym, w warunkach w pełni socjalistycznej bazy ekonomicznej. W okresie przejściowym od kapitalizmu do socjalizmu opór wewnętrzny w stosunku do planów gospodarczych (które są zarazem planami socjalistycznej przebudowy społeczeństwa) stawiają elementy kapitalistyczne, dysponujące jeszcze pewnymi środkami ekonomicznymi. Są to jednak — po rewolucji socjalistycznej, odbierającej burżuazji większość jej ekonomicznych zasobów — zjawiska mniejszego znaczenia, które planom gospodarczym także w okresie przejściowym nie mogą odebrać ich dyrektywnego charakteru w wyżej sformułowanym znaczeniu.

Trzeba podkreślić, że wspomniana społeczno-ekonomiczna podstawa dyrektywności socjalistycznego planowania wiąże się ze społeczną, a nie tylko państwową formą własności środków produkcji, toteż istnieje ona tak w odniesieniu do ustalania zadań planowych w państwowym, jak w spółdzielczym sektorze. Wspólnota celów i interesów przekracza bowiem ramy własnościowe i byłoby wobec tego błędem doszukiwać się podstawy dyrektywności planowania socjalistycznego w szerokim rozpowszechnieniu własności państwowej i wynikającej stąd formalnej możliwości wydawania bezpośrednich poleceń państwowym przedsiębiorstwom i organizacjom gospodarczym. Jak staraliśmy się wykazać, podstawa dyrektywności planowania socjalistycznego jest znacznie głębsza i wyraża się w tym, że także formalnie od państwowych organów planujących niezależne przedsiębiorstwa i organizacje spółdzielcze uznają cele planowane za własne. Również błędem byłoby wiązanie dyrektywności socjalistycznego planowania z określoną, nakazową metodą przekazywania zadań gospodarczych przez centralne organy planujące bezpośrednim ich wykonawcom. Wspólność celów i interesów różnych ogniw gospodarki

narodowej i stojących za nimi grup społecznych pozwala na stosowanie różnorodnych form przekazywania zadań planowych, na decentralizację decyzji gospodarczych, na pośrednie kierowanie wyborem ekonomicznym samodzielnych przedsiębiorstw i jednostek gospodarujących. Stąd organizacja i metody planowania gospodarczego — wykazujące zresztą zmienność w różnych warunkach czasu i miejsca — nie mogą być uznawane za podstawowy czynnik, zapewniający socjalistycznemu planowaniu dyrektywny charakter, chociaż niewątpliwie prawidłowa organizacja i metody planowania ten jego dyrektywny charakter umacniają.

Trzeba bowiem pamiętać, że socjalistyczne stosunki produkcji zapewniają tylko możliwość harmonijnego rozwoju gospodarczego i dają tylko możliwość uzyskania przez planowanie gospodarcze dyrektywnego charakteru. Ażeby ta możliwość stała się rzeczywistością niezbędne jest dokładne poznanie aktualnych możliwości gospodarki narodowej, konieczne jest poznanie mechanizmu praw ekonomicznych, rządzących jej rozwojem, opanowanie umiejętności wykorzystywania tych praw w interesie społeczeństwa, wreszcie niezbędne jest liczenie się z aktualnymi dążeniami mas, ze stopniem ich świadomości, co oczywiście równocześnie zakłada systematyczne polityczne i ekonomiczne wychowanie społeczeństwa.

Chociaż więc dyrektywność socjalistycznego planowania gospodarczego w szerokim sensie ogólnospołecznego charakteru celów ekonomicznych, których realizacja leży we wspólnym interesie całego społeczeństwa i nie jest hamowana wewnętrznymi sprzecznościami, wynika z samej natury socjalistycznych stosunków produkcji — nie można nie doceniać znaczenia prawidłowej organizacji planowania gospodarczego i opracowania dla niego skutecznych metod, gdyż dopiero one pozwalają na przekształcenie w rzeczywistość wynikających z warunków ustrojowych możliwości dyrektywnego planowania.

Tak więc w konkluzji dotychczasowych rozważań nad zagadnieniem dyrektywności socjalistycznego planowania w zestawieniu z planowaniem w krajach kapitalistycznych — trzeba stwierdzić, że zasadnicze różnice ustrojowe przesądzają o tym, iż planowanie socjalistyczne może mieć charakter dyrektywny, podczas gdy planowanie gospodarcze w krajach kapitalistycznych musi być zawsze programem wyrażającym partykularne interesy klasy czy grupy (mimo iż będzie on reklamowany jako program powszechnego dobrobytu), którego realizacja musi zawsze napotykać na wewnętrzne opory, wynikające ze sprzecznych interesów. Natomiast nie należy przeciwstawiać planów dyrektywnych prognozom, jako że te ostatnie nie są w ogóle planami, a ponadto technika czy metoda prognostyczna może być z korzyścią stosowana dla celów planowania gospodarczego także w krajach socjalistycznych.

* * *

O dyrektywnym charakterze planowania mówimy jednak nie tylko w przeanalizowanym wyżej sensie podstawowej cechy systemu kierowania gospodarką socjalistyczną. Termin „dyrektywność” jest wykorzystywany w aktualnym naszym systemie planowania dla oznaczenia zadań bezwzględnie obowiązujących, w odróżnieniu od zadań czy wskaźników orientacyjnych. W szczególności w organizacji sporządzania planów techniczno-ekonomicznych przez przedsiębiorstwa przewiduje się istnienie określonej liczby wskaźników „dyrektywnych”, które przedsiębiorstwa muszą do swoich planów wpro-

wadzić. Zagadnienia nie objęte wskaźnikami dyrektywnymi przedsiębiorstwa regulują w planach według własnego uznania, wykorzystując przy tym ewentualnie wskaźniki orientacyjne lub wytyczne dodatkowe, o ile takie zostały ustalone przez właściwe organy planowania.

Sprawa tego drugiego znaczenia terminu „dyrektywność” w odniesieniu do zadań planowych, stawianych przed jednostkami gospodarującymi, a nie do planowania w ogóle — także może budzić pewne wątpliwości. Chodzi tu mianowicie o sposób formułowania zadań, uznawanych za bezwzględnie obowiązujące i ustalenie sposobu rozumienia, co właściwie w danym zadaniu ma charakter nakazowy. Przy ustalaniu zadań planowych musimy się posługiwać wyrażeniami ilościowymi, także i wtedy, gdy określone zadania dotyczą problematyki jakości, na przykład jakości produkcji (ogólne sformułowanie w tym zakresie, na przykład wydatnie podnieść jakość produkcji, może być raczej uznane za postulat, a nie za zadanie planowe; zadaniem planowym staje się taki postulat, gdy zyskuje ilościowy wyraz, np. zmniejszyć o 10% ilość braków, albo podnieść udział wyrobów zaliczanych do pierwszego gatunku do 90% całości produkcji itd). Ilościowy sposób wyrażenia zadań planowych może być jednak rozmaity i ta różnorodność właśnie może niekiedy prowadzić do nieporozumień, jaki element danego wskaźnika ma charakter ściśle obowiązujący jednostkę planującą.

Ogólnie rzecz biorąc dla ilościowego formułowania zadań planowych można posługiwać się albo wielkościami absolutnymi, albo wielkościami względnymi. Dla nadania wielkościom absolutnym charakteru dyrektywnego, bezwzględnie obowiązującej normy, należy w każdym przypadku wskazać czy ustaloną wielkość absolutną traktuje się jako zadanie maksymalne czy też jako zadanie minimalne. W praktyce planistycznej spotykamy się z przykładami jednego i drugiego pojmowania mocy obowiązującej zadań wyrażonych w wielkościach absolutnych. Tak na przykład w planowniu budżetowym kwoty wydatków budżetowych traktowane są jako maksymalnie dopuszczalne, jako wielkości nieprzekraczalne — oczywiście z wyłączeniem przypadków, kiedy w ustalonym trybie kwoty budżetowe zostają podwyższone. Należy to jednak traktować jako zmianę zadania planowego, a nie jako odstępianie od zasady, iż kwota wydatków budżetowych określa maksymalnie dopuszczalną ich wysokość. Natomiast dochody budżetowe, ujmowane w planach budżetowych również jako wielkości absolutne, mają charakter zadań minimalnych, najniższych kwot, poniżej których wykonawca danego zadania budżetowego nie może zejść. Podobnie w większości przypadków zadania produkcyjne są traktowane jako minimalne, choć mogą też zachodzić takie przypadki, gdy wielkość produkcji określonego wyrobu czy grupy wyrobów przemysłowych traktuje się jako nieprzekraczalne zadanie maksymalne, lub możliwość przekroczenia tego zadania obwarowuje się dodatkowymi warunkami w postaci na przykład niemożności przekroczenia globalnie określonego zużycia surowców do produkcji (wielkość zużycia surowców musi się stać w takim przypadku odrębnie ustalonym zadaniem maksymalnym) lub znalezienia zamówień na ponadplanową produkcję.

Podobnie ma się rzecz z zadaniami planowymi, ustalonymi w postaci wielkości względnych, w postaci na przykład proporcji. Często spotykany w praktyce bankowej wskaźnik wzajemnego stosunku korygowanego

funduszu płac i wartości produkcji przemysłowej jest traktowany zazwyczaj jako wskaźnik maksymalny (w skali roku, dopuszcza się od niego odstępstwa w skali poszczególnych kwartałów, co jak wiadomo, powoduje szereg trudności w bankowej kontroli funduszu płac). Natomiast charakter zadań minimalnych mają wskaźniki procentowe obniżki kosztów własnych. Można by przykłady minimalnych i maksymalnych wskaźników dyrektywnych w wyrażeniu absolutnym i wyrażeniu względnym jeszcze mnożyć, ale nie o to w tym przypadku chodzi. Dla dyrektywności planowania jest niezbędne, ażeby w każdym przypadku było w sposób wyraźny określone, czy dane we wskaźniku dyrektywnym zadanie należy traktować jako minimalne czy też jako maksymalne. Uzyskanie takiego określenia jest jednak nielatte, przynajmniej w niektórych przypadkach.

Jak wiadomo, w praktyce planistycznej w wielu przypadkach zadania są określone w stosunku do wyników, osiąganych w roku poprzedzającym rok planowany. W ten sposób ustala się np. zadania obniżenia kosztów własnych, zadania wzrostu produkcji itd. Niekiedy — chociaż w zasadzie zadanie jest ustalone w liczbach bezwzględnych — podstawą kalkulacji takiego absolutnego wskaźnika jest wielkość wykonania danego zadania w roku poprzedzającym rok planowany. Tak może być sformułowane zadanie w zakresie osiągnięcia akumulacji finansowej przez przedsiębiorstwo, gałąź produkcji czy resort. Nawiązanie do rezultatów działalności gospodarczej w roku poprzedzającym rok objęty planem nasuwa jednak poważne trudności ze względu na to, że w okresie ustalania wskaźników dyrektywnych na okres następnego rezultaty działalności roku bieżącego nie są i nie mogą być jeszcze znane i z konieczności operuje się przewidywanym wykonaniem tych zadań. W efekcie następnego faktyczne wykonanie zadań planowych różni się od przewidywanego wykonania i powstaje wątpliwość, jak należy interpretować znaczenie wskaźnika dyrektywnego na rok następny.

Niekiedy organy planujące, ustalające wskaźniki dyrektywne dla resortów, zjednoczeń czy przedsiębiorstw liczą się z możliwością wystąpienia odchylenia faktycznego wykonania zadań planowych od przewidywań ustalonych w okresie opracowywania wskaźników dyrektywnych i podają sposób rozwiązania wynikających stąd konfliktów. Spotykamy się wtedy z takim sformułowaniem zadań, jak np.: przedsiębiorstwo jest zobowiązane ustalić planowaną na rok następny akumulację finansową w kwocie „a”, to jest o „x”% powyżej przewidywanego wykonania roku bieżącego. Gdyby jednak faktyczne wykonanie roku bieżącego dało kwotę wyższą od przewidywania, obowiązuje wskaźnik procentowy wzrostu akumulacji, gdyby natomiast przewidywane wykonanie nie było wyższe od faktycznie osiągniętej akumulacji, przedsiębiorstwo jest zobowiązane wstawić do planu kwotę absolutną, podaną w wytycznych, podwyższając tym samym procentowy wskaźnik wzrostu akumulacji pieniężnej w stosunku do roku poprzedniego.

Tego rodzaju sformułowanie wskaźników dyrektywnych jest konsekwencją faktu, że dla organów planujących wyższych szczebli określona kwota akumulacji finansowej jest zadaniem minimalnym, które musi być osiągnięte dla wewnętrznej zgodności planu, w szczególności dla planów pokrycia finansowego wydatków budżetowych o charakterze bieżącym, planu sfinansowania inwestycji czy planu sfinansowania wzrostu zapasów.

Ustalając wskaźniki zadań w zakresie akumulacji finansowej organy planujące wyższych szczebli asekurują się przed możliwością zaplanowania w którymkolwiek z przedsiębiorstw kwoty akumulacji niższej od wynikającej z dyrektywy; praktycznie biorąc plan akumulacji przedsiębiorstw musi być w takim przypadku wyższy od zbiorczej kwoty zjednoczenia czy resortu, o ile tylko przy rozdziale zadań dyrektywnych choć w jednym przedsiębiorstwie ustalano zbyt niską przewidywaną kwotę rocznej akumulacji, gdyż w tym przedsiębiorstwie będzie obowiązywał dyrektywny wskaźnik procentowy od wyższej sumy i w rezultacie kwota absolutna i w tym przedsiębiorstwie oraz kwota zbiorcza muszą przekraczać zadanie uznane za minimalne.

Argumentacja za stosowaniem takiej praktyki polega przede wszystkim na stwierdzeniu, że i tak dyrektywne wskaźniki nie uwzględniają wszystkich rezerw wewnętrznych przedsiębiorstwa i że przedsiębiorstwa mogą bez trudu w swoich planach techniczno-ekonomicznych z reguły wstawić zadanie wyższe niż te, które wynikają z dyrektywnych wskaźników. Nie wchodząc w polemikę z tym argumentem, który — jak się wydaje — nie może być uznany za słuszny we wszystkich przypadkach — musimy stwierdzić, że świadome asekurowanie się przy rozdziale wskaźników, uznanych za dyrektywne, w jakimś stopniu podważa samą zasadę dyrektywności. Można bowiem twierdzić, iż bezwzględnie obowiązujący charakter zadań planowych musi się opierać na pewności — i to pewności zweryfikowanej — możliwości wykonania zadań, ustalonych jako dyrektywne. Jeżeli kalkulacja rezultatów postępu technicznego, wzrostu wydajności pracy, poprawy jej organizacji itd. przyniosła w efekcie wyliczenie wskaźnika obniżenia kosztów własnych i dalej wskaźnika procentowego wzrostu akumulacji — odstępowanie od tego wskaźnika w imię zachowania jakiejś absolutnej kwoty finansowej podważa realność, i tym samym dyrektywność planu, jako że nie w takim stopniu nie dyskredytuje nakazowego systemu ustalania zadań planowych jak ustalanie zadań niewykonalnych, zaopatrzonych klauzulą bezwzględnego nakazu.

Dochodzimy tutaj do wniosku, że realna, nie formalna dyrektywność zadań planowych, przydzielanych do wykonania różnego typu jednostkom gospodarczym, musi się opierać na zgodności zakresu ustalanych zadań i możliwości ich wykonania, co można też sformułować jako zgodność zadań i środków przydzielanych dla ich realizacji. Naruszanie tej zasady — zachodzące najczęściej w naszej praktyce w trakcie rozdziału zbiorczych zadań i wskaźników pomiędzy niższe ogniwa organizacyjne gospodarki — przekształca realną dyrektywność w formalną i przynosi szkody gospodarce nawet wtedy, gdy przedsiębiorstwa dysponują nieznanymi wyższym ogniwom planującym wewnętrznymi rezerwami, pozwalającymi na podwyższenie zadań planowych.

Obok podstawowej zasady zgodności zadań i środków do ich wykonania, przy formułowaniu dyrektywnych wskaźników planowych należy przestrzegać także zasady wewnętrznej zgodności planu, a więc wzajemnego dostosowania charakteru dyrektywnych wskaźników. Jeżeli np. wskaźnik produkcji uważany jest za minimalny, trudno równocześnie określać wskaźnik wzrostu zapasów jako maksymalny, gdyż przekroczenie planu produkcji przy normalnej jej organizacji i normalnej organizacji zaopatrzenia i zbytu może doprowadzić także do

przekroczenia planowanego stanu zapasów. W tych warunkach określenie wskaźnika wzrostu zapasów jako maksymalnego przy przekroczeniu planowanej wielkości produkcji może doprowadzić do naruszenia optymalnego czy gospodarczo uzasadnionego stosunku wielkości zapasów do wielkości produkcji. Ten problem — może nie tak wyraźny w odniesieniu do wskaźników dyrektywnych, ustalanych dla pojedynczych przedsiębiorstw — nabiera wyrazistości gdy rozważamy wzajemny stosunek zadań, ustalanych w zupełnie różnych co do typu planach, np. w planach techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw i w planach sporządzanych przez banki. Tę sprawę rozpatrzmy na przykładzie planów kredytowego i kasowego.

* *

Dla rozpatrzenia zagadnienia dyrektywności planów kredytowego i kasowego trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie czy zawierają one takie wskaźniki, które czy to w wyrażeniu absolutnym, czy w wyrażeniu względnym, mogłyby być uznane za zadania bądź maksymalne, bądź minimalne, bezwzględnie obowiązujące aparat bankowy w okresie, na który plany te zostały opracowane i zatwierdzone. Ograniczamy się tutaj tylko do zagadnienia centralnych planów, pomijając sprawę planów w przekroju terenowym, w szczególności kasowych planów wojewódzkich i oddziałowych oraz planów kredytowania, których związek z planem kredytowym banków stanowi zupełnie specjalne zagadnienie. Będziemy też rozważać sprawę dyrektywności tych planów w węższym znaczeniu nakazowego charakteru zawartych w planach zadań, uważając, że ogólnie dyrektywny charakter w sensie ustrojowo-społecznym plany te mają na równi ze wszystkimi formami planów gospodarki socjalistycznej.

Plan kredytowy banków zawiera, jak wiadomo, po stronie aktywów planowane zmiany kredytów w rozbiciu na różne ich rodzaje, zaś po stronie pasywów planowe zmiany zasobów pieniężnych na rachunkach bankowych oraz zmiany obiegu gotówkowego. Należy sobie dać odpowiedź na pytanie, które z tych wielkości mogą być uznane za wskaźniki dyrektywne, bezwzględnie obowiązujące aparat bankowy w trakcie realizacji planów, które zaś takiego charakteru uzyskać nie mogą. W rozważaniach naszych będziemy przy tym abstrahowali od istniejących w tym zakresie przepisów, zastanawiając się jedynie w sposób teoretyczny nad możliwością i celowością nadania dyrektywnego charakteru pewnym pozycjom planów bankowych.

Jak się wydaje, nie istnieje możliwość nadania dyrektywnego charakteru planowanym zmianom kredytów obrotowych dla jednostek gospodarki społecznej, a więc zmianom najpoważniejszych pozycji aktywnej strony planu kredytowego banków. Wynika to stąd, że w planach przedsiębiorstw społecznych nie istnieją dyrektywne zadania w zakresie zapasów. Zadania w zakresie produkcji i obrotu są najczęściej traktowane jako minimalne, normy zużycia materiałów — jeżeli mają charakter dyrektyw — są traktowane jako wskaźniki maksymalne, a zadania w zakresie akumulacji finansowej mają charakter zadań minimalnych. Stąd — przy prawidłowym przebiegu wykonywania zadań planowych przez jednostki gospodarki społecznej i przekraczaniu tych zadań w kierunku uznanym za pożądany, w zasadzie powinniśmy mieć do czynienia z ponadplanowym wzrostem zapasów, gdyż w tym kierunku powinno działać przekraczanie planów produkcji, obniżanie zuży-

cia materiałowego, mniej niż proporcjonalny wzrost zarobków ludności (w stosunku do wzrostu produkcji — do tego zagadnienia jeszcze powrócimy) i stąd mniej niż proporcjonalny w stosunku do wzrostu produkcji, wzrost ponadplanowej sprzedaży towarów na rzecz ludności, przy ściśle planowych rozmiarach sprzedaży na rzecz jednostek budżetowych itd. Wydaje się, że przy ocenie wykonywania planów wzrostu zapasów we wszystkich ogniach gospodarki społecznej zbyt mało uwagi zwraca się na fakt, iż ustawienie w naszym systemie planowania zadań dyrektywnych w tych przykładowo wymienionych dziedzinach oraz obwarowanie tych zadań bodźcami skłaniającymi do ich przekraczania — musi w zasadzie prowadzić do przekraczania planowanego przyrostu wszelkiego rodzaju zapasów i stąd nie można temu przyrostowi zapasów nadać charakteru zadania dyrektywnego. W jeszcze mniejszym stopniu dyrektywny charakter mogą uzyskać planowane zmiany kredytów bankowych, przyznawanych na finansowanie zapasów, gdyż kredyty zależą nie tylko od zmiany wielkości zapasów, ale i od zmiany własnych funduszy przedsiębiorstw. Te fundusze znowu przyrastają w zależności od wykonania planów akumulacji. Ponieważ zadania akumulacyjne są traktowane jako minimalne i w normalnym toku ich wykonywania powinny być przekraczane — zapotrzebowanie na kredyty bankowe — gdyby nie było wzrostu zapasów — powinno spadać, oczywiście nie o tyle, o ile przekroczono plany akumulacji, gdyż trzeba jeszcze uwzględnić jej podział pomiędzy przedsiębiorstwa i budżet. Ponieważ jednak równocześnie zachodzą zjawiska i ponadplanowego wzrostu zapasów i ponadplanowego gromadzenia własnych funduszy obrotowych przez przedsiębiorstwa, zapotrzebowanie na kredyty bankowe dla finansowania zapasów kształtuje się jako wypadkowa tych czynników, działających w odmiennych kierunkach. Siła oddziaływania tych czynników jest jednak różna, nie daje się ująć w jakąś prawidłową zależność, co nie pozwala pod adresem aparatu bankowego sformułować zadań dyrektywnych nie tylko w ujęciu absolutnym, ale także w ujęciu względnym, np. minimalnego czy maksymalnego udziału kredytu bankowego w finansowaniu przyrostu zapasów jednostek gospodarki społecznej.

Podobnie ma się rzecz z kredytami na należności w odniesieniu do jednostek gospodarki społecznej. Przekraczanie minimalnych zadań produkcji i obrotu powinno prowadzić w jakimś stopniu — może nieproporcjonalnym — do wzrostu należności i do wzrostu zapotrzebowania na kredyty na należności. Zasada zgodności charakteru wskaźników — o której była mowa poprzednio — wyklucza nadanie kredytom na należności charakteru dyrektywnej normy, jeżeli podstawa zapotrzebowania na te kredyty, to jest same należności nie podlegają regulowaniu przy pomocy dyrektywnego wskaźnika.

Jedyny wyjątek w zakresie kredytów na należności może stanowić kredyt na należności z tytułu sprzedaży ratalnej. Kredyt ten w istocie jest kredytem konsumpcyjnym dla ludności i tylko dzięki szczególnej technice kredytowania może być wykazywany jako kredyt dla jednostki gospodarki społecznej, pośredniczącej w rozprowadzaniu go między właściwych kredytobiorców — indywidualnych konsumentów. Jest to typowy kredyt o funkcji rozdzielczej, przybliżający produkt do ostatecznego konsumenta i jako taki aktywnie wpływa na po-

dział produktu społecznego i dochodu narodowego. Ten jego charakter predestynuje go do ograniczenia jego kwoty wskaźnikiem dyrektywnym, przy czym można sobie wyobrazić w tym zakresie albo dyrektywny wskaźnik absolutny, albo wskaźnik względny, wyrażający np. procentowy stosunek przyrostu kredytów konsumpcyjnych do przyrostu zasobów pieniężnych ludności lub ich części w postaci przyrostu wkładów oszczędnościowych. Wskaźnik względny — chociaż bardziej prawidłowy ze względu na ekonomiczne funkcje przyrostu zasobów pieniężnych ludności i przyrostu kredytu konsumpcyjnego — byłby jednak znacznie trudniejszy w praktycznym stosowaniu, gdyż niewątpliwie trudno jest bieżąco regulować rozmiary udzielanego kredytu konsumpcyjnego w stosunku do bieżąco przyrastających zasobów pieniężnych.

Sformułowane tu uwagi o kredycie konsumpcyjnym i możliwości ujmowania jego zmian w postaci zadań dyrektywnych dla aparatu bankowego nie oznaczają jeszcze, że konieczne najbardziej celowy musi być taki sposób ustalania dodatkowych kredytowych przychodów konsumentów. Rozmiary sprzedaży ratalnej mogą być także regulowane — jak to jest przyjęte w naszej praktyce — w sposób pośredni, przez zmiany listy towarów dopuszczonych do sprzedaży ratalnej, przez regulowanie wysokości pierwszej wpłaty i ilości rat. Zagadnienie, który sposób regulowania sprzedaży ratalnej jest wygodniejszy i bardziej celowy, nie wchodzi w zakres naszych rozważań. W każdym razie trzeba stwierdzić, że kredyty na należności z tytułu sprzedaży ratalnej stanowią jedno z zadań, które mogłyby być, teoretycznie rzecz biorąc, wprowadzone do planu kredytowego banków w postaci wskaźnika dyrektywnego.

Podobnie ma się sprawa z kredytami obrotowymi dla gospodarki nie społecznej. Brak w tym zakresie innych wskaźników dyrektywnych (w odniesieniu do zadań gospodarczych i środków dla ich realizacji) wyklucza w tym przypadku powstanie konfliktu między różnymi wskaźnikami i prowadzi do możliwości dyrektywnego ustalania zadań pod adresem aparatu bankowego. Wykorzystanie tej możliwości jest zarazem ekonomiczne i politycznie celowe, gdyż kredytownie gospodarki nie społecznej stanowi jeden z najważniejszych instrumentów oddziaływania państwa na kierunki i tempo rozwoju tego sektora oraz na jego socjalistyczną przebudowę.

Wydaje się też, że zadania w zakresie zmian kredytu inwestycyjnego w planie kredytowym banku dają pole do dyrektywnego ich regulowania. Wynika to — podobnie jak w przypadku kredytów konsumpcyjnych czy kredytów dla gospodarki nie społecznej — z rozdzielczego ich charakteru. Można oczywiście zastanawiać się czy dyrektywne ujęcie powinno się tu wyrażać w absolutnej kwocie kredytów, czy może w absolutnej kwocie różnicy pomiędzy przyrostem kredytów a przyrostem stanu na rachunkach bankowych własnych środków na inwestycje. W odniesieniu do kredytów inwestycyjnych dla gospodarki nie społecznej i ludności bardziej właściwa wydaje się metoda pierwsza, w odniesieniu do kredytów inwestycyjnych dla gospodarki społecznej bardziej właściwa wydaje się metoda druga, a to dlatego, iż w sferze gospodarki społecznej nakłady inwestycyjne same są zadaniem dyrektywnym o charakterze maksymalnym i wobec tego, przy ponadplanowej akumulacji własnych środków na cele inwestycyjne, po-

winny być regulowane w sposób nie pozwalający na przekroczenie dyrektywnego maksymalnego wskaźnika nakładów. Sprawa powinna być rozwiązana odmiennie, gdyby wskaźnik nakładów na inwestycje nie był uznany za dyrektywny lub gdyby mu nie nadawano charakteru normy maksymalnej. Wtedy, w myśl zasady zgodności charakteru wskaźników dyrektywnych, ewentualny wskaźnik dyrektywny planu kredytowego powinien być określony w inny sposób, np. jako kwota absolutna, traktowana jako maksymalna, niezależnie od akumulowania własnych funduszy na inwestycje przez kredytobiorców — jednostki gospodarki społecznej.

Ustalenie wskaźników dyrektywnych w zakresie pasywnej strony planu kredytowego napotyka na znacznie większe trudności, przede wszystkim ze względu na charakter wskaźnika akumulacji przedsiębiorstw, jako wskaźnika minimalnego, przy dyrektywnym regulowaniu szeregu wydatków z akumulacji, przede wszystkim nakładów na inwestycje i wydatków bieżących budżetu jako wskaźników maksymalnych. Oczywiście nie ma logicznej przeszkody dla ustalenia minimalnych zadań w zakresie akumulacji środków na rachunkach budżetu, ale nie byłoby to zadanie dla banku, lecz zadanie dla aparatu budżetowego. Operacje bierne banku z natury rzeczy nie nadają się dla dyrektywnego regulowania, gdyż wpływ banku na ich przebieg jest minimalny, jeżeli nie żaden.

Dotyczy to w gruncie rzeczy także zmiany emisji gotówki, chociaż ten problem wypada rozpatrzyć na tle zagadnienia dyrektywności planu kasowego. Podstawowe pozycje wypłat, jak płace i wypłaty z tytułu skupu, albo nie są w ogóle ujęte zadaniami dyrektywnymi, albo mają charakter względnych wskaźników dyrektywnych (fundusz płac). Stąd z założenia nie nadają się one do ujęcia w postaci maksymalnych wskaźników dyrektywnych dla aparatu bankowego, a tylko takie ujęcie dla strony wypłat miałooby jakieś znaczenie. To, że niektóre pozycje wypłat są równocześnie dyrektywnymi zadaniami maksymalnymi niektórych jednostek gospodarki społecznej (np. część wypłat z tytułu funduszu płac, nie zaliczana do korygowanego funduszu płac, albo pokrywane z budżetu wypłaty stypendiów) nie zmienia faktu, że łącznej sumy wypłat o dyrektywnym wskaźniku względnym i dyrektywnym wskaźniku absolutnym nie można ująć w dyrektywny wskaźnik absolutny, jak i nie zmienia tego faktu, że dyrektywne zadania dla niezależnych od banku jednostek gospodarujących nie mogą być równocześnie zadaniami dyrektywnymi dla aparatu bankowego, który nie ma wpływu na ich realizację. Stąd ani w poszczególnych tytułach wypłat, ani w całości wypłat planu kasowego nie ma możliwości ustalenia zadań dyrektywnych dla aparatu bankowego, zadań o charakterze normy maksymalnej absolutnej lub względnej.

Podobnie ma się rzecz z wpłatami gotówkowymi do kas banku. Są to rezultaty realizacji zadań, skierowanych pod adresem różnych wykonawców, przy czym część tych zadań ma charakter dyrektywny normy minimalnej (np. utarg towarowy czy wpłaty z tytułu podatków), ale inna część charakteru dyrektywny posiadać nie może (np. wpłaty na rachunki oszczędnościowe). W rezultacie brak wpływu banku na przebieg tych operacji i mieszany ich charakter wyklucza także uczynienie z poszczególnych pozycji wpłat czy łącznej ich sumy dyrektywnego wskaźnika dla aparatu bankowego. Stąd też i rezultat wpłat i wypłat gotówkowych jakiegos okresu —

zmiana emisji — nie nadaje się do dyrektywnego regulowania ani w sensie absolutnym, ani w sensie względnym. Co do tego ostatniego ustalenia zadania mogą być podzielone, bo można dowodzić, iż aparat bankowy można nałożyć przynajmniej zadanie utrzymania jakiegoś wskaźnika szybkości obiegu biletów bankowych, co mogłoby wyrazić np. w zadaniach przyspieszenia inkasa bankowego utargów czy zmiany częstotliwości wypłat, np. płac z kas banku. Rzecz polega jednak na tym, iż banki — drogą różnych zabiegów w technice obsługi kasowej — rzeczywiście mogłyby takie zadania wykonywać i nawet osiągać lepsze od planowanych wskaźniki, z tym jednak, że nie miałyby to najmniejszego wpływu na umocnienie sytuacji pieniężno-rynkowej, na zrównoważenie bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Byłyby to więc dyrektywy o charakterze ściśle technicznym, nie ekonomicznym, co jest rzeczą szczegól-

nie niebezpieczną, gdyż mogłoby to wprowadzać w błąd i tworzyć pozory umacniania systemu pieniężnego i w takich przypadkach, gdy realna sytuacja w tym zakresie wskazywałaby na coś zupełnie odwrotnego.

W podsumowaniu tej części wywodów trzeba więc stwierdzić, że tylko część akcji kredytowej banku ma charakter dający się ująć wskaźnikami typu zadań dyrektywnych, większość operacji kredytowych, operacje pasywne banku i działalność banku w zakresie operacji kasowych tego charakteru nie posiada. Oznacza to, że plany kredytowy i kasowy banku mają przede wszystkim charakter analityczny, pozwalający ustalać środki działania polityki gospodarczej całego aparatu państwowego (w tym i aparatu bankowego) w kierunku realizacji zadań i proporcji, wynikających z podstawowych planów gospodarki narodowej, przede wszystkim z narodowego planu gospodarczego.

WOJCIECH PRUSS

ZWIĄZKI MIĘDZY BILANSEM FINANSOWYM PAŃSTWA I PLANEM KREDYTOWYM (Część II)

W poprzedniej części niniejszego artykułu¹⁾ omówiliśmy treść bilansu finansowego państwa oraz sposób planowania poszczególnych pozycji tego bilansu. Drugą część artykułu poświęcimy tematowi zasadniczemu, a mianowicie związkowi między bilansem finansowym państwa i planem kredytowym. W tym celu omówimy te związki w zasadzie w kolejności pozycji bilansu finansowego państwa, posługując się w dalszym ciągu przykładem bilansu finansowego, zamieszczonym w części pierwszej artykułu.

Jak pamiętamy z pierwszej części artykułu, pierwszą pozycją dochodów bilansu finansowego państwa jest akumulacja krajowa, a więc akumulacja finansowa przedsiębiorstw uspołecznionych z wyjątkiem różnic budżetowych w centralach handlu zagranicznego. Przy opracowywaniu bilansu finansowego państwa nie interesowała nas struktura akumulacji krajowej, problemy jej podziału, obojętne było nam jak ma zostać ona rozliczona między poszczególne ogniwa socjalistycznego systemu finansowego. Właściwe rozliczenie akumulacji krajowej między budżet oraz przedsiębiorstwa, a następnie między poszczególne fundusze przedsiębiorstw, których źródłem jest akumulacja, ma decydujące znaczenie dla prawidłowej budowy planu kredytowego.

Jak wiadomo, akumulacja krajowa przede wszystkim dzielona jest między wytwarzające ją przedsiębiorstwa i budżet państwa²⁾, który przejmuje większą część tej akumulacji w postaci podatku obrotowego i od operacji nietowarowych, wpłat z zysku przedsiębiorstw państwowych oraz podatku dochodowego przedsiębiorstw spółdzielczych.

Jednocześnie jednak budżet państwa udziela przedsiębiorstwom dotacji na wyrównanie planowanych strat oraz na utworzenie odpowiednich funduszy (rozwoju i zakładowego) w tych przedsiębiorstwach, które nie są w stanie ich utworzyć z własnej akumulacji planowej.

Ostatecznie więc, jeśli przedsiębiorstwa uspołecznione traktować łącznie, w celu rozliczenia akumulacji krajowej między te przedsiębiorstwa i budżet, ustalić trzeba różnicę między wpłatami przedsiębiorstw do budżetu z tytułu akumulacji krajowej, a więc wpłatami podatku obrotowego i od operacji nietowarowych, wpłatami z zysku przedsiębiorstw państwowych oraz wpłatami podatku dochodowego przedsiębiorstw spółdzielczych z jednej strony i dotacjami budżetu państwa na planowe straty i utworzenie funduszy³⁾ z drugiej strony.

Przy opracowywaniu rocznego planu kredytowego wielkość rozliczeń przedsiębiorstw uspołecznionych z budżetem z tytułu akumulacji krajowej można określić na podstawie budżetu państwa, a przy opracowywaniu planów kwartalnych — na podstawie kwartalnych planów wykonania budżetu. W naszym przykładzie, na podstawie kwartalnego planu wykonania budżetu państwa, ustaliliśmy następujący podział akumulacji krajowej między przedsiębiorstwa i budżet.

Zestawienie 1⁴⁾

1. Akumulacja krajowa ogółem	11.000
2. Wpłaty do budżetu z tytułu akumulacji	10.000
w tym:	
podatek obrotowy i od operacji nietowarowych	5.700
wpłaty z zysku	4.300
3. Dotacje z budżetu na wyrównanie planowanych strat i utworzenie funduszy	1.200
4. Wpłaty do budżetu z tytułu akumulacji krajowej per saldo	8.800
5. Akumulacja krajowa, pozostająca w przedsiębiorstwach uspołecznionych	2.200

3) Dotacje te albo udzielane są na pokrycie planowanych strat przedsiębiorstw i utworzenie odpowiednich funduszy, wówczas określane są również mianem „dotacji podmiotowych”, albo też przybierają postać dopłat do produkcji określonych artykułów i nazywane są „dotacjami przedmiotowymi”.

4) W tej części artykułu wszystkie nasze wyliczenia będziemy kolejno numerowali, aby ułatwić sobie ewentualne powoływanie się na te wyliczenia w dalszej części artykułu.

1) „Wiadomości NBP”, Nr 12 z roku 1961.

2) poza tym część akumulacji przeznaczana jest na fundusze rezerwowe zjednoczeń (przemysł kluczowy) lub przedsiębiorstw (przemysł terenowy). Problem funduszy rezerwowych pominiemy w celu uproszczenia naszych rozważań.

W ten sposób wyliczyliśmy już rozmiary akumulacji, która ma pozostać w przedsiębiorstwach. Nie jest to jednak wystarczające z punktu widzenia potrzeb opracowania planu kredytowego. Musimy jeszcze ustalić na jakie cele zostanie przeznaczona akumulacja pozostająca w przedsiębiorstwach. Jak wiadomo, akumulacja pozostająca w przedsiębiorstwach może być przeznaczona:

- a) na finansowanie inwestycji przez przekazanie na fundusz inwestycyjno-remontowy części funduszu rozwoju lub bezpośrednio zysku oraz w drodze przeznaczenia części zysku na scentralizowane spółdzielcze fundusze rozwoju,
- b) na fundusz zakładowy w przedsiębiorstwach państwowych oraz na wypłaty części czystej nadwyżki dla członków spółdzielni,
- c) na powiększenie własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw uspołecznionych.

Przy opracowywaniu rocznych planów kredytowych można wykorzystać dla celów takiego rozliczenia akumulacji krajowej, pozostającej w przedsiębiorstwach uspołecznionych, plan podziału akumulacji, sporządzany przez Ministerstwo Finansów w ramach prac nad budżetem państwa. Przy opracowywaniu kwartalnych planów kredytowych podział akumulacji pozostającej w przedsiębiorstwach jest szacowany przez Bank we własnym zakresie na podstawie rocznego planu podziału akumulacji oraz danych statystycznych o jej podziale w okresach ubiegłych. Należy jednak wspomnieć, że z punktu widzenia potrzeb planu kredytowego nie jest ważne ile w danym kwartale zostanie wypracowane akumulacji z przeznaczeniem na inwestycje czy fundusz zakładowy, lecz jakie kwoty rzeczywiście zostaną z tego tytułu przekazane z rachunków rozliczeniowych przedsiębiorstw na rachunki funduszu inwestycyjno-remontowego, scentralizowanych funduszy rozwoju spółdzielczości czy też na rachunki funduszu zakładowego. Oznacza to, że na przykład w przypadku funduszu zakładowego, który odpisywany jest kwartalnie po zakończeniu kwartału sprawozdawczego, przy opracowywaniu planu za trzeci kwartał danego roku będzie się więc uwzględniało odpis za drugi kwartał tego roku.

W naszym przypadku Bank wyliczył, że akumulacja pozostająca w przedsiębiorstwach uspołecznionych rozliczona zostanie w sposób następujący:

Zestawienie 2

1. Akumulacja krajowa, pozostająca w przedsiębiorstwach uspołecznionych	2.200
2. Odpisy na inwestycje	500
3. Odpisy na fundusz zakładowy i wypłaty części czystej nadwyżki dla członków spółdzielni	700
4. Razem przekazanie środków na zasilenie wydzielonych funduszy tworzonych z akumulacji	1.200
5. Akumulacja powiększająca własne fundusze obrotowe przedsiębiorstw	1.000

W ten sposób dokonaliśmy ostatecznego rozliczenia planowanej akumulacji krajowej między przedsiębiorstwa uspołecznione i budżet oraz między poszczególne

fundusze w samych przedsiębiorstwach. Przy okazji jednak, ponieważ ustaliliśmy już rozmiary akumulacji przeznaczonej na powiększenie własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw uspołecznionych, możemy wyliczyć pełną kwotę przyrostu tych funduszy. Akumulacja własna przedsiębiorstw⁵⁾ jest podstawowym, ale nie jedynym źródłem tworzenia własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw. Jak bowiem wiadomo, obok przedsiębiorstw gospodarujących według zasad tak zwanego „nowego systemu finansowego”, które nie rozliczają się z budżetem państwa z tytułu niedoborów i nadwyżek środków obrotowych, istnieją również przedsiębiorstwa działające według zasad „starego systemu finansowego” i rozliczające się z budżetem państwa z tytułu nadwyżek i niedoborów środków obrotowych na początek roku oraz z tytułu wzrostu lub spadku normatywów środków obrotowych w ciągu roku.

Ponadto również przedsiębiorstwa gospodarujące według „nowego systemu finansowego” niekiedy rozliczają się z budżetem państwa z tytułu nadwyżek i niedoborów środków obrotowych. Tak więc na przykład centrale zaopatrzenia i zbytu resortów przemysłowych otrzymały w poprzednim roku znaczne dotacje budżetowe dla podniesienia udziału funduszy własnych tych central w finansowaniu normatywów zapasów w związku z polityką zaopatrzeniową, zmierzającą do zgromadzenia możliwie dużych zapasów właśnie w tych centralach. Wiadomo również, że przedsiębiorstwa państwowego przemysłu kluczowego i terenowego mają rozliczyć z budżetem państwa na dzień 1 stycznia 1962 roku nadwyżki i niedobory środków obrotowych.

W przykładzie naszym w kwartalnym planie wykonania budżetu państwa założono dotacje na finansowanie przyrostu środków obrotowych w wysokości 30. Ostatecznie więc przyrost własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw uspołecznionych ustalić można w sposób następujący:

Zestawienie 3

1. Przyrost własnych funduszy obrotowych z akumulacji	1000
2. Dotacje budżetu na finansowanie środków obrotowych	30
3. Razem wzrost własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw uspołecznionych	1030

Obecnie przejdziemy do omawiania innych zagadnień, a do omawianych uprzednio powrócimy w dalszej części niniejszego artykułu.

Tak więc rozmiary akumulacji przeznaczonej na inwestycje interesować nas będą przy opracowywaniu planu sfinansowania inwestycji i kapitalnych remontów, gdzie ustalać będziemy zmiany w kształtowaniu się rachunków funduszy inwestycyjnych oraz zadłużenia przedsiębiorstw z tytułu kredytów inwestycyjnych. Podobnie odpisy na fundusz zakładowy będziemy uwzględniali przy określaniu zmian na rachunkach funduszu zakładowego. Znajomość rozmiarów przyrostu własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw uspołecznionych będzie niezbędna dla ustalenia zmian w kształtowaniu się kredytów obrotowych dla przedsiębiorstw uspołecznionych.

⁵⁾ lub dotacje budżetu na tworzenie funduszu rozwoju, które traktujemy tu tak, jak akumulację własną.

Zajmiemy się obecnie drugą pozycją dochodów bilansu finansowego państwa, a mianowicie rezultatami finansowymi z obrotów zagranicznych. Dla wyjaśnienia jakie znaczenie ma ta pozycja przy opracowywaniu planu kredytowego musimy wyjaśnić treść tej pozycji nieco bliżej niż to uczyniliśmy w pierwszej części artykułu.

Przede wszystkim należy wyjaśnić, że kredyty obrotowe przedsiębiorstw handlu zagranicznego, jak i ewentualne środki na rachunkach tych central traktujemy w planie kredytowym tak samo, jak kredyty obrotowe i środki na rachunkach innych przedsiębiorstw społecznych. Oznacza to, że kredyty obrotowe przedsiębiorstw handlu zagranicznego zawarte są w pozycji planu kredytowego, ujmującej kredyty obrotowe dla całości przedsiębiorstw społecznych.

Wspomnieć również należy o sposobie, a w szczególności o cenie, po jakiej przedsiębiorstwa handlu zagranicznego rozliczają się z zagranicą oraz z odbiorcami i dostawcami w kraju. Tak więc przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w zasadzie płacą za otrzymane z importu towary i usługi według ceny w walucie zagranicznej, przeliczonej na złote po kursie 24 złote za jeden dolar amerykański.

Podobnie za wyeksportowane za granicę towary i usługi przedsiębiorstwa obrotu zagranicznego otrzymują zapłatę według ceny w walucie zagranicznej, przeliczonej po podanym wyżej kursie. Kwoty należne im z tytułu eksportu przedsiębiorstwa obrotu zagranicznego otrzymują z różnych rachunków, prowadzonych w ramach rachunkowości zagranicznej Narodowego Banku Polskiego lub Banku Handlowego, które w dalszym ciągu niniejszego artykułu będziemy nazywali „rachunkami operacji zagranicznych”.

Płatności za importowane towary i usługi przedsiębiorstwa obrotu towarowego regulują na dobro różnych rachunków operacji zagranicznych. W związku z tym zmiany ogólnego salda wszystkich rachunków operacji zagranicznych w zbiorczym bilansie banków zależne są od rozmiarów importu i eksportu towarów i usług w walucie obcej, przeliczonej na walutę krajową, przy zastosowaniu kursu 24 złote za jeden dolar⁶⁾. Jednocześnie, jeśli import towarów i usług jest większy od ich eksportu, to różnica stanowi dochód bilansu finansowego państwa, gdyż oznacza zaciągnięcie przez gospodarkę narodową pożyczki zagranicznej. Jeśli natomiast eksport towarów i usług jest większy od ich importu, to różnica stanowi wydatek bilansu finansowego państwa, oznacza udzielenie przez gospodarkę narodową pożyczki zagranicznej (lub spłatę pożyczki poprzednio otrzymanej za granicą).

Przedsiębiorstwa obrotu zagranicznego odprzedają odbiorcom krajowym towary i usługi pochodzące z importu po cenach zbytu. Również po cenach zbytu (w zasadzie pomniejszych o podatek obrotowy) płacą przed-

siębiorstwa obrotu zagranicznego krajowym dostawcom eksportowanych towarów i usług.

Jeśli cena zbytu, po której przedsiębiorstwa obrotu zagranicznego sprzedają w kraju importowane towary i usługi jest wyższa od ceny zapłaconej przez te przedsiębiorstwa (ustalonej według omówionych przez nas poprzednio zasad), to wówczas powstaje dodatkowa akumulacja w obrocie zagranicznym, traktowana jako dodatnie różnice budżetowe, podlegające wpłacie do budżetu państwa.

Jeśli cena zbytu importowanych towarów i usług jest niższa od ceny zapłaconej przez przedsiębiorstwo obrotu zagranicznego, to mamy wówczas do czynienia z ujemną różnicą budżetową, pokrywaną przez budżet państwa.

Podobnie, jeśli cena eksportowanych towarów i usług, płacona krajowemu dostawcy przez przedsiębiorstwo obrotu zagranicznego jest niższa od ceny otrzymanej przez to przedsiębiorstwo, a ustalonej przez przeliczenie ceny ustalonej w walucie zagranicznej przy zastosowaniu kursu 24 złote za jeden dolar, powstają dodatnie różnice budżetowe.

Wreszcie, jeśli cena płacona krajowemu eksporterowi jest wyższa od ceny uzyskanej przy eksporcie przez przedsiębiorstwo obrotu zagranicznego, mamy do czynienia z ujemnymi różnicami budżetowymi.

Saldo ujemnych i dodatnich różnic budżetowych w obrocie zagranicznym oznacza różnicę między saldem importu i eksportu towarów i usług, liczoną w walucie zagranicznej, przy zastosowaniu kursu 24 złote za jeden dolar i saldem tego samego importu i eksportu, liczoną po cenach jakie przedsiębiorstwa obrotu zagranicznego płacą krajowym dostawcom eksportowanych towarów i usług i jakie pobierają od krajowych odbiorców importowanych towarów i usług.

W pierwszej części niniejszego artykułu określiliśmy pozycję bilansu finansowego państwa, nazwaną rezultatem obrotów zagranicznych, jako różnicę między importem i eksportem towarów i usług w cenach krajowych, a więc w cenach płaconych przy imporcie przez odbiorców krajowych centralom handlu zagranicznego, a przy eksporcie — przez centrale handlu zagranicznego dostawcom krajowym. Obecnie znamy również części składowe „rezultatów z obrotów zagranicznych”. Na rezultaty z obrotów zagranicznych składają się więc:

a) różnica między importem i eksportem towarów i usług w walucie obcej, przeliczonej po kursie 24 złote za jeden dolar,

b) saldo dodatnich i ujemnych różnic budżetowych w obrocie zagranicznym.

Wreszcie między „rachunkami operacji zagranicznych” i rachunkami budżetu państwa następują rozliczenia z tytułu wykorzystywanych i spłacanych zagranicznych kredytów państwowych. Wykorzystywane zagraniczne kredyty państwowe zaliczane są bowiem na dochody budżetu państwa, a spłata tych kredytów następuje w ciężar wydatków budżetu państwa.

Wobec tego zmiany na rachunkach operacji zagranicznych w bilansie zbiorczym banków nie są równe różnicy między importem i eksportem towarów i usług w cenie w jakiej z rachunkami tymi rozliczają się przedsiębiorstwa obrotu zagranicznego, a więc w cenach ustalonych w walucie obcej i przeliczonych na złote

⁶⁾ Warto może zwrócić uwagę na to, że rozliczenia zagraniczne o charakterze finansowym nie mają wpływu na kształtowanie się ogólnego salda wszystkich operacji zagranicznych gdyż występują tu zawsze księgowania po różnych stronach dwóch rachunków wchodzących w skład rachunków operacji zagranicznych. Np. w razie spłaty poprzednio zaciągniętego kredytu zagranicznego z jednej strony musi być dokonany zapis po stronie „Winien” konta rejestrującego kredyty zagraniczne otrzymane, a z drugiej strony po stronie „Ma” konta rejestrującego nasze avoiry zagraniczne. Ogólne saldo rachunków operacji zagranicznych nie ulegnie w tym przypadku zmianie.

przy zastosowaniu kursu 24 złote za jeden dolar i różnią się od tej kwoty o saldo rozliczeń banków z budżetem państwa z tytułu wykorzystywanych i spłacanych zagranicznych kredytów państwowych.

Przy opracowywaniu planu kredytowego ustalenie zmian na rachunkach operacji zagranicznych nie sprawia większych trudności, gdyż wszystkie elementy decydujące o tych zmianach są ujęte innymi planami. Tak więc rozmiary importu i eksportu towarów i usług są ustalane w rocznych i kwartalnych planach obrotu zagranicznego, opracowywanych przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego. Wielkość dodatnich i ujemnych różnic budżetowych oraz zaciąganych i spłacanych zagranicznych kredytów państwowych jest określana w budżecie państwa i w kwartalnych planach wykonania budżetu.

W naszym przykładzie, na podstawie kwartalnego planu obrotu zagranicznego i kwartalnego planu wykonania budżetu państwa rozliczamy w następujący sposób pozycję „rezultaty finansowe z obrotów zagranicznych”.

Zestawienie 4

1. Rezultaty finansowe z obrotów zagranicznych według bilansu finansowego państwa	— 500
2. Nadwyżka ujemnych różnic budżetowych nad różnicami dodatnimi w obrocie zagranicznym	— 300
3. Nadwyżka eksportu nad importem towarów i usług według cen zagranicznych, przeliczonych przy zastosowaniu kursu 24 złote za jeden dolar (a więc według cen po jakich przedsiębiorstwa obrotu zagranicznego rozliczają się z rachunkami operacji zagranicznych, pozycja 1 — pozycja 2)	— 200
4. Rozliczenia banków z budżetem z tytułu zagranicznych kredytów państwowych (wpłata do budżetu)	— 250
w tym:	
a) kredyty zaciągnięte	600
b) kredyty spłacone	350
5. Zmiana salda rachunków operacji zagranicznych (pozycja 3 + pozycja 4)	— 450

Jeszcze raz w celu wyjaśnienia tego niełatwego tematu, omówimy go na podstawie przytoczonego wyżej przykładu. Przykład ten oznacza, że w kwartale planowanym eksport towarów i usług — liczony po cenach w jakich przedsiębiorstwa obrotu towarowego rozliczają się z rachunkami operacji zagranicznych — przewyższy tak samo liczony import o 200 (pozycja 3). Oznacza to, że zmniejsza się zadłużenie wobec zagranicy lub że rosną należności od zagranicy i z tego względu stanowi wydatek bilansu finansowego. Jednocześnie ujemne różnice budżetowe w obrocie zagranicznym mają być wyższe od dodatnich różnic budżetowych o 300 (pozycja 2). Łącznie więc, licząc po cenach krajowych, to jest takich, w jakich dostawcy krajowi rozliczają się z przedsiębiorstwami obrotu zagranicznego, eksport towarów i usług ma być wyższy od importu o 500 (pozycja 1) i taka kwota obciąża bilans finansowy państwa, stanowi wydatek tego bilansu.

Gdyby nie było rozliczeń z budżetem z tytułu zagranicznych kredytów państwowych, saldo kredytowe rachunków operacji zagranicznych obniżyłoby się o 200, wskazując w ten sposób na spadek zadłużenia naszych

banków za granicą albo na wzrost ich należności od zagranicy. Jednocześnie jednak przewiduje się, że banki wpłacą na rachunki dochodów budżetu państwa z tytułu wykorzystanych zagranicznych kredytów państwowych 600, a pobiorą z rachunków wydatków budżetu państwa na spłatę takich kredytów — 350. Per saldo banki wpłacą do budżetu państwa z tego tytułu 250 (pozycja 4).

Ostatecznie więc saldo kredytowe rachunków operacji zagranicznych obniży się o 450, z czego 200 z tytułu nadwyżki kwot wypłaconych z tych rachunków przedsiębiorstwom obrotu zagranicznego z tytułu eksportu towarów i usług nad kwotami uzyskanymi od tych przedsiębiorstw za towary i usługi importowane oraz 250 z tytułu nadwyżki wpłaconych do budżetu kwot wykorzystanych kredytów zagranicznych nad kwotami uzyskiwanymi z budżetu na spłatę kredytów zagranicznych.

Tak więc mamy już ustaloną jedną pozycję planu kredytowego, który, jak wiadomo, opracowywany jest w formie bilansu banków, a mianowicie zmianę salda rachunków operacji zagranicznych.

Możemy się obecnie zająć rozliczeniem następnych pozycji dochodów bilansu finansowego państwa.

Trzecią z kolei pozycję dochodów bilansu państwa stanowi amortyzacja przedsiębiorstw uspołecznionych. W całości stanowi ona źródło sfinansowania inwestycji i kapitalnych remontów albo w drodze zasilenia funduszy inwestycyjno-remontowych przedsiębiorstw albo w drodze przekazania na finansowanie inwestycji zjednoczeń i inwestycji centralnych. Amortyzację tę uwzględnimy więc przy ustalaniu planu sfinansowania inwestycji, niezbędnego dla określenia zmian na bankowych rachunkach funduszy inwestycyjno-remontowych i zmian w kształtowaniu się kredytów inwestycyjnych.

Następna pozycja dochodów planu finansowego, a mianowicie dochody budżetu państwa, mniej nas interesuje z punktu widzenia potrzeb opracowywania planu kredytowego. Z tego bowiem punktu widzenia interesuje nas jedynie ogólna różnica między dochodami i wydatkami budżetu określając wielkość zmian pozostałości środków budżetowych na rachunkach w zbiorczym bilansie banków.

Piątą pozycję dochodów bilansu finansowego, a mianowicie dochody instytucji finansowych, ma niejednolity charakter z punktu widzenia potrzeb opracowywania planu kredytowego. Występują tu bowiem z jednej strony zyski samych banków, a z drugiej strony nadwyżki dochodów nad wydatkami Państwowego Zakładu Ubezpieczeń i zyski terenowych gier liczbowych.

Wielkość zysków banków, po uwzględnieniu rozliczeń z budżetem z tego tytułu, określa rozmiary przyrostu własnych funduszy banków, które oczywiście muszą występować w pasywach zbiorczego bilansu banków, a więc i planu kredytowego. Wpłaty z zysków banków do budżetu są ustalone w budżecie państwa i kwartalnych planach wykonania tego budżetu. W naszym przykładzie, na podstawie kwartalnego planu wykonania budżetu zyski banków rozliczamy w sposób następujący:

Zestawienie 5

1. Zyski banków według bilansu finansowego państwa	410
2. Wpłaty z zysku banków do budżetu według kwartalnego planu wykonania budżetu	350
3. Przyrost funduszy własnych banków	60

Mamy więc już i drugą pozycję planu kredytowego, a mianowicie planowany przyrost funduszy własnych banków.

Nadwyżka natomiast dochodów nad wydatkami (lub wydatków nad dochodami) Państwowego Zakładu Ubezpieczeń oraz zyski terenowych gier liczbowych, po uwzględnieniu rozliczeń z budżetem, decydują o zmianach pozostałości na rachunkach bankowych tych instytucji, które zgodnie z nomenklaturą bilansu finansowego państwa nazwiemy „instytucjami finansowymi”. W naszym przykładzie w kwartalnym planie wykonania budżetu przewidziano wpłaty do budżetu z tytułu lokaty środków Państwowego Zakładu Ubezpieczeń i z tytułu zysku terenowych gier liczbowych w wysokości 30. Ostatecznie więc zmiana pozostałości na rachunkach „instytucji finansowych” będzie przedstawiała się następująco:

Zestawienie 6

1. Nadwyżka Państwowego Zakładu Ubezpieczeń — 20 ⁷⁾	
2. Zyski terenowych gier liczbowych	10
3. Razem	— 10
4. Wpłaty do budżetu z tytułu lokat Państwowego Zakładu Ubezpieczeń	— 30
5. Zmniejszenie pozostałości na rachunkach instytucji finansowych	— 40

Mamy więc jeszcze jedną pozycję planowanego zbiorczego bilansu banków.

Następną z kolei pozycją dochodów bilansu finansowego państwa jest przyrost zasobów pieniężnych ludności. Przyrost gotówkowych zasobów ludności jednocześnie stanowi pozycję pasywów planu kredytowego, jako zwiększenie gotówkowego obiegu pieniężnego⁸⁾. Jak pamiętamy w naszym przykładzie wynosi on 300. Przyrost oszczędności natomiast częściowo znajduje wyraz w zmianach na rachunkach spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych i Powszechnej Kasy Oszczędności, częściowo zaś w postaci lokaty PKO zasila dochody budżetu państwa. W przykładzie naszym jako przyrost oszczędności w planie kredytowym traktować będziemy pełny przyrost oszczędności, pomniejszony o lokatę w budżecie państwa, której wysokość określimy na podstawie kwartalnego planu wykonania budżetu. Rozliczenie tej pozycji bilansu finansowego będzie się przedstawiało następująco:

Zestawienie 7

1. Przyrost oszczędności według bilansu finansowego państwa	500
2. Lokaty Powszechnej Kasy Oszczędności w budżecie	— 350
3. Wzrost stanu rachunków w bilansie zbiorczym banków	150

Następną pozycję dochodów bilansu finansowego państwa stanowią spłaty kredytów przez gospodarkę nie uspołecznioną i ludność. Pozycja ta nie ma jednolitego charakteru z punktu widzenia potrzeb opracowywania planu kredytowego, ujmując ona bowiem częściowo spłatę bezpośrednich kredytów udzielonych przez Bank Inwestycyjny, Bank Rolny i spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, częściowo zawiera spłatę kredytów udzielonych przez przedsiębiorstwa w postaci zaliczek na kontraktację (przemysł cukrowniczy) lub w postaci sprzedaży ratalnej. W naszym przykładzie nie planuje się rozliczenia zaliczek kontraktacyjnych (bilans finansowy państwa dotyczy okresu, w którym zaliczek się udziela, a jeszcze się ich nie rozlicza), wobec czego cała kwota zamieszczona w pozycji „spłata kredytów obrotowych i inwestycyjnych” (300) reprezentuje zaplanowaną spłatę bezpośrednich kredytów bankowych.

Natomiast pozycja „wykup weksli z tytułu sprzedaży ratalnej” (500) nie ma bezpośredniego wpływu na kształtowanie się planu kredytowego, jest natomiast jednym z elementów decydujących o kształtowaniu się należności przedsiębiorstw uspołecznionych z tytułu sprzedaży ratalnej, a więc w konsekwencji i o zapotrzebowaniu tych przedsiębiorstw na bankowe kredyty obrotowe.

Do obydwóch tych pozycji wrócimy jeszcze przy rozliczaniu wydatków bilansu finansowego państwa.

Ostatnia wreszcie pozycja dochodów bilansu finansowego państwa, a mianowicie różne dochody systemu finansowego, nie sprawi nam większych trudności przy rozliczaniu jej dla potrzeb planu kredytowego. Pierwsza część tej pozycji „różne środki na inwestycje” musi być przez nas uwzględniona przy opracowywaniu planu sfinansowania inwestycji. Druga natomiast jej część „przyrost na rachunkach bankowych” reprezentuje, jak już wspomnieliśmy w pierwszej części niniejszego artykułu, zmiany pozostałości na rachunkach organizacji politycznych, społecznych, zawodowych, na rachunkach funduszu administracyjnego zjednoczeń, na rachunkach środków pozabudżetowych i bezpośrednio stanowi jednocześnie pozycję pasywów planu kredytowego. W naszym przykładzie, jak pamiętamy, przyrost na rachunkach bankowych wynosi 200.

W ten sposób omówiliśmy związki między dochodami bilansu finansowego państwa i planem kredytowym. Związki między wydatkami bilansu finansowego i planem kredytowym omówimy w następnej części artykułu.

⁷⁾ Jak pamiętamy z pierwszej części naszego artykułu w przykładzie naszym wydatki Państwowego Zakładu Ubezpieczeń są wyższe od dochodów.

⁸⁾ Z tym, że w pewnych kwartałach konieczne jest również uwzględnienie zmiany pozostałości gotówki w kasach jednostek gospodarki uspołecznionej.

WSPÓŁPRACA ODDZIAŁÓW BANKU Z WŁADZAMI TERENOWYMI

VIII Plenum Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej poświęcone było kierunkom dalszego rozwoju działalności terenowych organów władzy. Uchwały tego plenum mają na celu usprawnienie gospodarki terenowej, wzmocnienie władzy państwowej w terenie oraz pogłębienie łączności z masami, co w konsekwencji prowadzi do rozszerzenia demokracji socjalistycznej.

Najważniejszym ogniwem w systemie rad narodowych staje się obecnie powiat. Dotychczasowe poważne rozszerzenie uprawnień rad narodowych dotyczyło w głównej mierze województw, a w znacznie już węższym zakresie — powiatów. Stąd też mocno akcentuje się obecnie konieczność przekazania powiatom uprawnień ułatwiających operatywne kierowanie gospodarką terenu. Praca natomiast organów wojewódzkich koncentrować się powinna na sprawowaniu funkcji koordynacyjnych, na fachowym nadzorze i instruktażu.

Obok dążeń do uczynienia z powiatu głównego ogniw w systemie rad, konieczne staje się rozszerzenie zakresu działania gromadzkich rad narodowych, szczególnie w dziedzinie kierowania rolnictwem i realizowania terenowych programów jego rozwoju.

Śród wielu uprawnień przekazanych radom narodowym na szczególne podkreślenie zasługują funkcje związane z zagadnieniami koordynacji poziomej. Koordynacja gospodarki w przekroju terenowym powinna przyczynić się do pełniejszego wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych i usługowych oraz do lepszego zaspokojenia potrzeb ludności. Zgodnie z uchwałami VIII Plenum szczególna rola w zakresie koordynacji całości gospodarki na ich terenie działania przypada wojewódzkim radom narodowym i ich organom. Powiatowe rady narodowe powinny natomiast koncentrować się na usprawnieniu zarządzania gospodarką terenową, jednocześnie rozwijając stopniowo funkcje koordynacji całości gospodarki powiatu.

Na tle zadań, stojących przed radami narodowymi w dziedzinie zarządzania i koordynacji gospodarki narodowej szczególna rola przypada aparatowi finansowemu, jako jednostkom, które mogą dostarczyć władzom terenowym materiałów informujących o sytuacji finansowej okręgu i wskazujących na istotne problemy z zakresu prawidłowego zarządzania i koordynacji. Należy stwierdzić, że do tych celów bardzo przydatny może być przede wszystkim budżet, plan kasowy i zestawienie w skali oddziału operacyjnego podstawowych elementów planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw. Plany te ujmują zadania gospodarcze w wyrazie pieniężnym, a więc w sposób jak najbardziej syntetyczny, pozwalający na pewne uogólnienia. Sprawozdawczość zaś z wykonania tych planów daje obraz sytuacji gospodarczej terenu i posiada tę zaletę, że jest to sprawozdawczość szybka, umożliwiająca operatywne podejmowanie środków w kierunku usprawnienia przebiegu realizacji zadań gospodarczych. Należy jednak liczyć się z tym, że sprawozdawczość nie daje odpowiedzi na pytanie jakie są przyczyny ukształtowania się poszczególnych zjawisk gospodarczych, natomiast sygnalizuje ona o istnieniu takich czy innych odchyleń od założeń pla-

nowych. Na podstawie tych sygnałów powinny być prowadzone badania pogłębiające rozeznanie co do istoty i charakteru tych zjawisk. Z tych przesłanek, dotyczących charakteru planów finansowych i sprawozdawczości z wykonania tych planów, wynika doniosła rola posługiwania się tymi instrumentami przez władze terenowe, przede wszystkim dla wykonania zadań w dziedzinie koordynacji poziomej całokształtu działalności gospodarczej w terenie.

Jeżeli chodzi o zagadnienia budżetu i problemów wchodzących w zakres zainteresowania wydziałów finansowych prezydiów rad narodowych, to celowo pomijamy szersze rozwinięcie tego problemu w naszym opracowaniu pragnąc jedynie zwrócić uwagę na powiązania budżetu z problematyką zawartą w planie kasowym. Z zakresu tych powiązań przykładowo wymienić można następujące problemy:

— dochody ludności wiejskiej z tytułu skupu artykułów rolnych oraz kredytowanie indywidualnej gospodarki rolnej, a polityka podatkowa w stosunku do wsi (podatek gruntowy),

— dochody jednostek gospodarki nie uspołecznionej z tytułu dostaw, robót i usług świadczonych na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej, a polityka podatkowa,

— wykonanie planu kasowego w zakresie wydatków administracyjno-gospodarczych, a kontrola dyscypliny finansowej jednostek budżetowych.

Szerzej natomiast należy omówić wykorzystanie, dla potrzeb zarządzania i koordynacji terenowej, materiałów planistycznych i sprawozdawczych Banku.

Jak już wspomniano, z materiałów Narodowego Banku Polskiego główny akcent należy położyć na plan kasowy (w fazie planowania i sprawozdawczości) i sprawozdawczość kredytową. Plan kasowy daje dość dokładny obraz dynamiki wielkości i źródeł dochodów oraz kierunków i wielkości wydatków pieniężnych ludności. Sprawozdawczość kredytowa daje pogląd na realizację planów gospodarczych i na tym tle na sytuację finansową przedsiębiorstw w danym okręgu. Analiza materiałów bankowych pozwala na ocenę przebiegu wykonania planów produkcji i obrotu, przyczyn i rozmiarów nieprawidłowości w gospodarce, rozmiarów i źródeł popytu towarowego ludności oraz skutku tych zjawisk dla budżetu i równowagi towarowo-pieniężnej.

Analiza kompleksowa tych materiałów może przyczynić się do ujawnienia w planie terenowym i w budżecie dodatkowych rezerw i środków, co pozwoli poszczególnym organom władzy i administracji gospodarczej na ustalanie dodatkowych i trafniejszych zadań oraz na podejmowanie odpowiednich środków, zabezpieczających wykonanie tych zadań.

Na tle przedstawionych problemów i możliwości z zakresu współpracy Banku z radami narodowymi należałoby dokonać przeglądu dotychczasowych doświadczeń. Należy stwierdzić, że wykorzystywanie w tym celu planu kasowego, a szczególnie sprawozdań z jego wykonania i analiz, miało dotychczas o wiele szerszy i bardziej powszechny zakres, aniżeli wykorzystywanie sprawozdawczości kredytowej.

Analizy sporządzane na podstawie materiałów planu kasowego, kierowane do zainteresowanych instytucji zawierały, oprócz naświetlenia sytuacji towarowo-pieniężnej w danym okręgu, również sprecyzowane wnioski i propozycje co do konkretnych rozwiązań. Również powołanie komisji do spraw planu kasowego wynikało z odczuwanej potrzeby nadania współpracy form organizacyjnych. Doświadczenia na odcinku działalności komisji do spraw planu kasowego należy ocenić pozytywnie, gdyż umożliwiły one bliższe zaznajomienie się przez aktyw gospodarczy okręgu z problematyką planu kasowego, a oddziały NBP uzyskały możliwość bardziej operatywnego wpływania na przebieg niektórych procesów gospodarczych.

Na odcinku działalności kredytowej współpraca z lokalnymi władzami miała nieco inny charakter, co przejawiało się w tym, że w zasadzie koncentrowano się na niektórych elementach działalności kredytowej Banku, rzadko dokonując prób podsumowania sytuacji finansowo-gospodarczej wszystkich przedsiębiorstw danego okręgu. Dotychczasowa współpraca z zakresu działalności kredytowej oddziałów przybierała następujące formy:

- powołanie komitetów doradczych przy oddziałach wojewódzkich i niektórych oddziałach operacyjnych, które zajmują się problematyką finansowo-gospodarczą okręgu,

- przekazywanie władzom lokalnym analiz zapasów i produkcji przemysłu terenowego na tle sytuacji towarowo-pieniężnej okręgu,

- organizowanie narad i konferencji branżowych przy udziale przedstawicieli instancji partyjnych i fachowych wydziałów prezydiów rad narodowych.

Należy stwierdzić, że przedstawione wyżej formy współpracy oddziałów NBP z władzami terenowymi są niewystarczające na obecnym etapie rozszerzania uprawnień rad narodowych. Szczególnie obowiązki nałożone na Bank uchwałami VIII Plenum wymagają znacznego rozszerzenia dotychczasowych form współpracy i nadania im — zwłaszcza w zakresie niektórych zagadnień — określonych ram organizacyjnych.

Zgodnie z rozdziałem I, punkt 3 uchwały VIII Plenum, ważnym instrumentem działania wojewódzkich rad narodowych, mającym na celu zapewnienie ogólnej równowagi rynkowej na terenie województwa, powinno być między innymi systematyczne rozpatrywanie bilansów dochodów i wydatków pieniężnych ludności, opracowywanych przez wojewódzkie komisje planowania gospodarczego oraz planów kasowych, sporządzanych przez oddziały wojewódzkie Narodowego Banku Polskiego.

Zarówno bilans dochodów i wydatków pieniężnych ludności, jak i plan kasowy zawierają dane co do ogólnych źródeł i rozmiarów dochodów ludności oraz co do struktury i wielkości wydatków ludności. Realizacja wniosków, wynikających z analizy opartej na tych dokumentach, powinna pomóc radom narodowym do zabezpieczenia równowagi pieniężno-towarowej na danym terenie. Zabezpieczenie równowagi powinno się przejawiać w zagwarantowaniu odpowiedniej masy towarów i usług, przeznaczonej na potrzeby ludności w zależności od jej siły nabywczej.

Należy jednak zaznaczyć, że wykorzystywanie bilansu dochodów i wydatków pieniężnych ludności dla operatywnego oddziaływania na równowagę towarowo-pieniężną jest obecnie raczej niemożliwe. W związku z tym do tych celów powinien być wykorzystywany plan kasowy, gdyż jest on dogodniejszy w posługiwaniu się nim, z uwagi na pewne cechy dyrektywności i operatywności oraz

z uwagi na jego szybkość i stosunkowo prostą, a więc bardziej komunikatywną, sprawozdawczość. Cechy te predysponują plan kasowy do wykorzystywania go przez rady narodowe dla celów koordynacji terenowej.

Ażeby plan kasowy mógł być wykorzystany do zadań koordynacyjnych, musi być spełniony zasadniczy postulat, wyrażający się w zapewnieniu przez rady narodowe większej efektywności zadaniom wynikającym z planu kasowego. W związku z tym oddziały wojewódzkie NBP powinny systematycznie przedkładać plan kasowy na posiedzeniach prezydiów wojewódzkich rad narodowych. Jednocześnie z planem powinna być przedstawiana analiza wykonania planu kasowego za okres ubiegły. Prezydium wojewódzkiej rady narodowej, po rozpatrzeniu i przeanalizowaniu założeń planu kasowego, powinno podjąć uchwałę zabezpieczającą środki wykonania planu kasowego. W uchwale tej prezydium określa zadania poszczególnych wydziałów prezydium oraz przedsiębiorstw i instytucji działających na terenie województwa.

Skuteczność współpracy Banku z radami narodowymi zależy przede wszystkim od aktywnej postawy Banku, od umiejętności wskazywania przez Bank na istotne problemy i wysuwania konkretnych wniosków, wynikających z działalności Banku.

Wydaje się celowe, aby o środkach podjętych przez prezydium wojewódzkiej rady narodowej oddziały wojewódzkie NBP informowały oddziały operacyjne. Przyczyni się to do większego powiązania działalności oddziałów operacyjnych z uchwałami prezydium.

Współpraca oddziałów wojewódzkich z radami narodowymi, jak już wspomniano, nie może ograniczyć się tylko do zagadnień wynikających z planu kasowego. Niemniej cennym materiałem, który umożliwi radom wyrobienie sobie poglądu na pracę wszystkich przedsiębiorstw, a więc również i powiązanych z budżetem centralnym, są opracowania z zakresu działalności kredytowej oddziałów. Pogłębienie współpracy w tym zakresie może mieć miejsce w odniesieniu do następujących głównych zagadnień:

- wyników analizy rocznych planów techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw,
- wyników bankowej kontroli funduszu płac,
- wykonania zadań gospodarczych przez przedsiębiorstwa,
- kształtowania się zapasów,
- wyposażenia przedsiębiorstw w fundusze własne w obrocie,
- koordynacji działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw.

O ile w zakresie współpracy oddziałów wojewódzkich NBP z radami narodowymi uchwały plenum podały konkretne rozwiązania niektórych spraw, o tyle współpraca oddziałów operacyjnych z powiatowymi radami narodowymi wymaga dopiero wypracowania pewnych form i metod. Współpraca ta powinna polegać, między innymi, na przekazywaniu przez oddziały spostrzeżeń zebranych na tle wykonania planu kasowego oraz kontroli i finansowania przedsiębiorstw terenowych, wraz z odpowiednimi wnioskami do prezydiów powiatowych rad narodowych bądź fachowych wydziałów tych rad, w celu podejmowania właściwych decyzji. Należy przy tym również podkreślić potrzebę aktywnej postawy oddziałów operacyjnych w stosunku do powiatowych rad narodowych, polegającej na:

- ustalaniu przez oddział problemów gospodarczych, wynikających z aktualnej sytuacji, które wymagają załatwienia przez rady narodowe,

— przygotowaniu w tym zakresie odpowiednich materiałów,

— wystąpieniu do rady narodowej.

W związku z tym, że dotychczasowy zakres współpracy organów finansowych z radami narodowymi nie odpowiada aktualnym potrzebom postanowiono zorganizować konferencję aktywu politycznego i gospodarczego z całego województwa w celu wymiany poglądów na temat zakresu i form tej współpracy. Konferencja miała za zadanie:

— wskazanie na zakres i charakter informacji o sytuacji gospodarczej powiatu, będących w dyspozycji aparatu finansowego oraz informacji zawartych w jego dokumentach planistycznych i sprawozdawczych,

— wskazanie na możliwości aktywnego oddziaływania na przebieg zjawisk gospodarczych przy pomocy instrumentów pozostających w dyspozycji aparatu finansowego,

— wskazanie na potrzebę koordynacji działania aparatu finansowego oraz innych ogniw gospodarczych, w celu uzyskania optymalnych efektów w zakresie rozwoju i porządkowania gospodarki powiatu,

— wskazanie na konieczność szerszego niż dotąd wykorzystywania przez prezydium rad narodowych danych wynikających z planów finansowych i sprawozdań z ich wykonania dla operatywnego oddziaływania na przebieg realizacji całości zadań gospodarczych, stojących przed powiatem, a przede wszystkim w dziedzinie gospodarki terenowej, jak i gospodarki centralnej,

— wskazanie na konieczność szerokiego zainteresowania instancji partyjnych przebiegiem realizacji planów finansowych w terenie dla wzmocnienia partyjnej kontroli nad przebiegiem realizacji planów rozwoju gospodarczego i socjalno-kulturalnego terenu oraz rozszerzenia zakresu pomocy udzielonej w tej mierze przez instancje partyjne prezidiom rad narodowych, ich wydziałom, a w szczególności administracji finansowej, a także bankom, w wykonywaniu ich zadań.

Konferencję tę zorganizowano w województwie bydgoskim, przy czym materiały opracowano na przykładzie jednego tylko powiatu chojnickiego.

W konferencji, która odbyła się w dniach 8 i 9 grudnia 1961 roku, pod egidą Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy, udział ze wszystkich powiatów województwa wzięli:

— sekretarze komitetów powiatowych PZPR,

— przewodniczący prezidiów powiatowych i miejskich rad narodowych,

— kierownicy wydziałów finansowych prezidiów powiatowych i miejskich rad narodowych,

— dyrektorzy oddziałów operacyjnych Narodowego Banku Polskiego,

— niektórzy przewodniczący powiatowych komisji planowania gospodarczego.

Z władz centralnych w konferencji uczestniczyli: wiceminister finansów, tow. J. Kole, prezes Narodowego Banku Polskiego, tow. A. Żebrowski, przedstawiciel Wydziału Ekonomicznego KC PZPR, tow. Stolarczyk wiceprezes Narodowego Banku Polskiego, tow. B. Blass, przewodniczący Zarządu Głównego Związku Zawodowego Pracowników Państwowych i Społecznych, tow. S. Konarski oraz przedstawiciele Komisji Planowania przy Radzie Ministrów i Biura do Spraw Rad Narodowych przy Urzędzie Rady Ministrów.

Konferencję prowadził przewodniczący Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy, tow. A.

Schmidt. Materiały na konferencję zostały rozesłane za interesowanym osobom dla wcześniejszego zaznajomienia się z problematyką powiatu chojnickiego i z zakresem pracy wydziałów finansowych rad narodowych i Narodowego Banku Polskiego. Materiały, które były podstawą do dyskusji na konferencji składały się z następujących części:

1. Charakterystyka powiatu chojnickiego.

2. Instrumenty oddziaływania aparatu finansowego na gospodarkę okręgu.

3. Materiały Wydziału Finansowego Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Chojnicach.

4. Materiały Narodowego Banku Polskiego, Oddział w Chojnicach.

Część dotycząca charakterystyki powiatu chojnickiego obejmowała dane ogólne, dotyczące powierzchni, ludności i zatrudnienia oraz bardziej szczegółowe omówienie poszczególnych dziedzin gospodarki powiatu. W odniesieniu do rolnictwa podano strukturę gruntów, formy własności, wielkość produkcji rolnej i skupu artykułów rolnych. Z zagadnień dotyczących przemysłu i rzemiosła podano wartość produkcji z podziałem na przemysł kluczowy, przemysł terenowy, państwowy i spółdzielczy, zatrudnienie i fundusz płac oraz wielkość nakładów inwestycyjnych. W zakresie usług świadczonych dla ludności podano wielkość usług świadczonych przez jednostki gospodarki uspołecznionej oraz przez prywatne zakłady rzemieślnicze. Obrót towarowy scharakteryzowano dynamiką obrotów, jednostek państwowych i spółdzielczych, z podziałem na miasto i wieś. Podano również strukturę obrotów artykułami przemysłowymi i spożywczymi oraz jej zmiany w ciągu roku. Ponadto omówiono takie zagadnienia handlu detalicznego, jak stan sieci handlowej, przeciętne płace w handlu oraz wielkość nakładów inwestycyjnych. Jeśli chodzi o pozostałe dziedziny, omówiono zagadnienia dotyczące komunikacji, gospodarki komunalnej i mieszkaniowej oraz problemy związane z oświatą i zdrowiem. Na zakończenie tej części podano perspektywę rozwoju powiatu chojnickiego w najbliższej pięcioletce.

Specjalną uwagę poświęcono części drugiej opracowania, a mianowicie instrumentom oddziaływania aparatu finansowego na gospodarkę okręgu. W części tej naświetlono odrębnie instrumenty oddziaływania Banku na przebieg procesów gospodarczych oraz instrumenty oddziaływania administracji finansowej. Przy omawianiu funkcji Narodowego Banku Polskiego przedstawiono w sposób systematyczny zarówno działalność Banku na odcinku pieniężnym, jak i na odcinku kredytowania gospodarki narodowej, wskazując, że dla planowego kierowania działalnością instytucji bankowych i powiązania tej działalności z narodowym planem gospodarczym opracowuje się dwa podstawowe dokumenty, którymi są: plan kredytowy i plan kasowy.

Przy omawianiu planu kasowego i kredytowego podano ich układ, tryb i metody sporządzania, wskazując na powiązanie tych planów z planami gospodarczymi, a w konsekwencji na przydatność ich i sprawozdań z wykonania wyżej wymienionych planów dla kierowania i koordynowania gospodarki narodowej również w terenie.

W rozdziale dotyczącym instrumentów oddziaływania administracji finansowej wskazano na zakres, układ i rolę budżetu dla gospodarki terenowej.

W części trzeciej — materiały Wydziału Finansowego Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Chojnicach — dokonano analizy wykonania budżetu powiatowego w ro-

ku 1961, podkreślając pewne trudności w realizowaniu budżetu i efekty osiągnięte w omawianym zakresie.

Materiały Oddziału NBP w Chojnicach charakteryzowały wykonanie planu kasowego i działalność kredytową oddziału, wskazując na szereg nieprawidłowości w działalności niektórych przedsiębiorstw i stosowane przez Bank środki oddziaływania.

Przechodząc do relacji z przebiegu konferencji należy zaznaczyć, że po jej otwarciu referat wprowadzający wygłosił wiceprezes Narodowego Banku Polskiego, prof. B. Blass, zwracając uwagę na cele konferencji w nawiązaniu do rozszerzonych zadań i uprawnień rad narodowych, wynikających z uchwał VIII i IX Plenum KC PZPR. W zagajeniu naświetlona została sytuacja gospodarcza kraju, ze wskazaniem na przebieg wykonania niektórych planów na terenie powiatu chojnickiego. W dalszej części referatu wprowadzającego wskazane zostały, na tle dotychczasowych doświadczeń w zakresie współpracy aparatu finansowego z terenowymi instancjami partyjnymi i radami narodowymi, następujące zasadnicze problemy:

— niedocieranie materiału informacyjnego od aparatu finansowego do wszystkich tych, którzy takiej informacji potrzebują;

— trudności w interpretacji finansowego materiału informacyjnego, na jakie napotykać działacze polityczni i gospodarczy, co z kolei prowadzi do niedostatecznego wykorzystywania tych materiałów;

— brak dostatecznie szybkiej i skutecznej reakcji w kierunku przeciwdziałania powstawaniu nieprawidłowości i likwidacji ich skutków.

W zakończeniu, podając kierunki dyskusji, wskazano na potrzebę podzielenia się doświadczeniami w zakresie stosowanych dotychczas metod oddziaływania przy pomocy instrumentów finansowych na usprawnienie działalności gospodarczej, podania przyczyn, które ograniczają skuteczność podejmowanych środków, jak również wniosków co do sposobu usunięcia występujących trudności.

Dyskusja miała przyczynić się również do umożliwienia wyciągnięcia wniosków na przyszłość, które wskazywałyby na to, jakie konkretne środki należałoby zastosować, aby rozszerzyć możliwości oddziaływania przy pomocy instrumentów finansowych na przebieg realizacji zadań gospodarczych, jakie w tej mierze wprowadzić usprawnienia w dziedzinie metod planowania finansowego, ujmowania przebiegu wykonania planów finansowych w odpowiedniej sprawozdawczości, jak ustawić współpracę organów terenowych między sobą, jak wzmocnić wzajemne kontakty między organami gospodarczymi z jednej strony a finansowymi z drugiej, dla zapewnienia wzmocnienia wpływu organów finansowych i banków na przebieg realizacji zadań gospodarczych, w jakim kierunku wysiłki prezydium rady narodowej zostały skierowane na dalsze umocnienie gospodarki w terenie.

W dyskusji, jaka miała miejsce w czasie dwudniowych obrad, głos zabierali liczni przedstawiciele zarówno komitetów powiatowych partii, rad narodowych, jak i oddziałów Banku. Dyskusja w znacznej mierze spełniła cele, jakie stawiano konferencji, gdyż przede wszystkim umożliwiła wymianę doświadczeń z zakresu koordynacji działalności aparatu finansowego w terenie, wskazała osiągnięcia i braki w tym zakresie oraz pozwoliła na wyciągnięcie szeregu wniosków istotnych dla realizacji nowych zadań, stojących przed radami narodowymi i przed aparatem finansowym.

W trakcie dyskusji zgłoszono wiele wniosków zarówno natury ogólnogospodarczej, jak również dotyczących form i metod współpracy aparatu finansowego i rad narodowych. Spośród zgłoszonych wniosków na uwagę zasługują te, które w sposób bezpośredni dotyczą obowiązków Banku. Wnioski te można usystematyzować następująco:

1. Proponowano rozpatrywanie aktualnej sytuacji gospodarczo-finansowej powiatu w ustalonych okresach, na posiedzeniach prezydium powiatowej rady narodowej, na podstawie materiałów przygotowanych przez wydział finansowy, komisję planowania i oddział NBP.

2. Sugerowano wprowadzenie obowiązku przedkładania przez oddział NBP prezydium powiatowej rady narodowej wyników analizy i kontroli techniczno-ekonomicznych planów przedsiębiorstw i w miarę potrzeby zgłaszania pod adresem prezydiów odpowiednich wniosków.

3. Stwierdzono konieczność zacieśniania współpracy oddziału NBP z komisją planowania gospodarczego, szczególnie w zakresie planu kasowego.

4. Stwierdzono, że efektywne działanie komisji do spraw planu kasowego zależy w dużym stopniu od znalezienia formy zagwarantowania realizacji uchwał podjętych na jej posiedzeniach.

5. Proponowano dokonywanie przeglądu całości problemów, wynikających z pracy Banku, przez komitet powiatowy PZPR w okresach przynajmniej rocznych.

6. Wysuwano propozycje zapraszania dyrektora oddziału NBP na posiedzenia prezydium powiatowej rady narodowej, na których omawiane są zagadnienia gospodarcze.

7. Zaproponowano przejęcie przez Narodowy Bank Polski finansowania inwestycji realizowanych w ramach czynów społecznych.

8. Postulowano skoordynowanie działalności kontrolnej wszystkich jednostek przeprowadzających kontrolę przedsiębiorstw i wymianę materiałów pokontrolnych.

9. Dla ułatwienia kontaktów z radami narodowymi (miasto, powiat) proponowano skoncentrowanie w jednym oddziale Banku przedsiębiorstw podporządkowanych danej radzie narodowej.

10. Stwierdzono trudności we współpracy Banku z radami narodowymi, w przypadku gdy oddział NBP obsługuje dwa powiaty.

11. Proponowano, aby prezydium powiatowych rad narodowych zatwierdzały plany kasowe.

12. Proponowano przyjęcie zasady rozpatrywania działalności konkretnego przedsiębiorstwa na zebraniu egzekutywy komitetu powiatowego PZPR, przy czym referat powinien opracować dyrektor przedsiębiorstwa, a koferat dyrektor oddziału NBP.

13. Stwierdzono trudności w posługiwaniu się przez władze terenowe materiałami planu kasowego, z uwagi na zbyt fachową terminologię.

14. Oddziały NBP powinny organizować narady typu szkoleniowego dla przedstawicieli przedsiębiorstw i gospodarczego aktywu powiatu, na których omawiane byłyby nieprawidłowości w pracy przedsiębiorstw.

15. Powiatowe komisje planowania gospodarczego powinny opracowywać bilanse dochodów i wydatków pieniężnych ludności.

16. Powinno się wykorzystywać możliwości wpływu Banku na realizację umów zawartych przez miejscowy handel z różnymi przedsiębiorstwami przemysłu kłusowego w zakresie dostaw towarów na rynek.

17. Wskazane może byłoby, aby w posiedzeniach komitetów doradczych przy oddziałach NBP brali udział przedstawiciele radzieckich komisji handlu rad narodowych.

18. Niezależnie od analiz okresowych Bank powinien doraźnie informować radę narodową o nieprawidłowościach w działalności przedsiębiorstw.

TADEUSZ CHOLIŃSKI

OCENA PRZYROSTU ZAPASÓW

Przyrost zapasów, występujący co roku, znacznie przekracza wielkość przyjętą w planie. Fakt ten, wywołujący w każdym roku zrozumiały niepokój, nie upoważnia jednak do twierdzenia, że cały ponadplanowy przyrost stanowi zapas nadmierny.

Ocena wielkości zapasu i jego przyrostu występującego co roku i określenie tej wielkości, jaka może być uznana za gospodarczo uzasadnioną jest rzeczą bardzo trudną.

Podstawy do oceny nie mogła stanowić suma dokonywanych przez banki finansujące wyłączeń zapasów spod kredytowania, ani też wielkość występujących stanów ponadnormatywnych.

Suma wyłączeń nie wyraża bowiem wielkości zapasów gospodarczo nie uzasadnionych. Faktem jest, że w zależności od kształtowania się polityki kredytowej, występowały nieraz w zapasach kredytowanych zapasy gospodarczo nie uzasadnione, jak również w kwocie wyłączeń znajdowała się wartość tych zapasów, które należało zakwalifikować jako gospodarczo uzasadnione.

Zapasy ponadnormatywne, ze względu na różne podejście do problemu normowania zapasów zarówno ze strony niektórych przedsiębiorstw, jak i banków finansujących, nie w każdym przypadku stanowiły podstawę do oceny ich prawidłowości.

W poszukiwaniu podstawy dla planowania i oceny przyrostu zapasów wykrystalizował się pogląd, że przyrost zapasów nie powinien wyprzedzać tempa przyrostu produkcji. O ile więc przyrost zapasów nie przekraczał procentu wzrostu produkcji, uważano że występujący przyrost nie powinien w zasadzie budzić zastrzeżeń. Badając słuszność takiego stwierdzenia ustalimy, że istnieje pewna współzależność pomiędzy wzrostem zapasów a wzrostem produkcji. Współzależność ta nie jest jednak wprost proporcjonalna. Wprawdzie ze wzrostem produkcji wiąże się w zasadzie proporcjonalny wzrost zużycia materiałów bezpośrednio związanych z produkcją, niemniej jednak zużycie pozostałych materiałów wzrasta w stopniu mniej niż proporcjonalnym.

Ze wzrostu zużycia materiałów nie wynika konieczność proporcjonalnego wzrostu zapasów tychże materiałów. Przede wszystkim odnosi się to jak wiadomo do materiałów bezpośrednio związanych z produkcją, a głównie do materiałów podstawowych, zużywanych w większych ilościach w procesie produkcji. Przy dokonywaniu bowiem zamówień na dostawy materiałów o wielkości dostaw poszczególnych materiałów decyduje ekonomiczna wielkość dostawy.

Przy wzroście zużycia materiałowego w pewnym stopniu maleją również koszty zakupu, transportu i magazynowania na jednostkę zapasu.

Wykorzystanie doświadczeń uzyskanych na konferencji w Bydgoszczy i realizacja wielu wniosków wysuniętych na tej konferencji z pewnością przyczyni się do właściwego wypełnienia obowiązków spoczywających na Narodowym Banku Polskim, a wynikających z uchwał VIII Plenum KC PZPR.

Badając to zagadnienie na przykładzie produkcji w toku stwierdzimy, że jedynie część nakładów ponoszonych przy produkcji wzrasta w stopniu proporcjonalnym do wzrostu produkcji. Natomiast pozostała część tych nakładów wzrasta, w zależności od charakteru produkcji, nieraz w stopniu nieznacznym w porównaniu do wzrostu produkcji. Wynika to w pierwszym rzędzie ze stosunku, w jakim koszty stałe uczestniczą w ogólnych kosztach produkcji. Fakt, że koszty stałe przy wzroście produkcji wzrastają w minimalnym stopniu, wpływa na to, iż nakłady na jednostkę maleją. W konsekwencji wartość robót w toku rośnie w stopniu mniejszym niż wzrost produkcji.

Przy wzroście produkcji i ograniczonej powierzchni magazynowej występuje potrzeba usprawnienia techniki oraz organizacji wysyłki wyrobów gotowych, co również wpływa na to, że wzrost zapasów wyrobów gotowych następuje w stopniu mniejszym niż wzrost produkcji. Zagadnienie to rozpatrzmy w oparciu o niżej podane zestawienia wskaźników ilustrujących dynamikę wzrostu zapasów i produkcji. Wskaźniki te, pomimo niewyeliminowania wpływu zmian cen na wielkość wzrostu zapasów, kształtowały się dla przemysłu podległego Ministerstwu Przemysłu Chemicznego następująco:

Tabela 1

Wskaźnik wzrostu	Rok 1951	Rok 1955	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960
a) produkcji	100,0	194,7	217,2	250,4	290,1	341,1	411,3
b) zapasów	100,0	129,4	170,9	225,2	245,1	267,1	352,5

Dalszym potwierdzeniem postawionej tezy są wyliczone dla poszczególnych resortów wskaźniki dynamiki produkcji i zapasów ostatniej pięcioletki. Wskaźniki wyrażające dynamikę zapasów oparto o dane wyliczone zarówno w cenach bieżących, jak i w cenach roku 1956. Zapasy w cenach roku 1956 ustalono w oparciu o dane GUS i w oparciu o wzór eliminujący z wartości zapasów skutki dokonanych zmian cen. Uzyskany materiał różnił się od wartości zapasów, ustalonej przez NBP w oparciu o szacunkową wartość dokonanych przecen (różnica wystąpiła głównie w roku 1957). Z tych względów zamieszczone poniżej wyliczenia podane są w dwu wersjach:

Tabela 2

	Produkcja i zapasy w roku 1956 = = 100	Wskaźnik dynamiki w roku 1960				Wzrost zapasów na 1% wzrostu produkcji	
		Produkcja w cenach 1956 r.	Z a p a s y				
			w cenach bieżących	w cenach roku 1956	w cenach roku 1956 wg sza- cunku NBP	Wersja I 5 : 3	Wersja II 6 : 3
1	2	3	4	5	6	7	8
Przemysł ogółem	100,0	146,3	194,7	135,5	150,1	0,77	1,07
w tym:							
grupa A przemysłu:	100,0	155,7	201,2	120,9	141,6	0,38	0,75
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	100,0	124,8	176,9	83,4	120,5	—	0,83
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	100,0	163,3	192,0	124,0	140,6	0,38	0,64
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	100,0	185,7	152,8	145,5	147,8	0,53	0,56
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	100,0	158,2	265,2	124,3	182,1	0,42	1,41
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	100,0	119,5	249,6	102,6	145,8	0,13	2,35
grupa B przemysłu:							
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	100,0	134,4	208,1	180,1	178,9	2,33	2,29
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	100,0	137,2	188,4	160,2	177,1	1,62	2,08

Tabela 3

Zjednoczenie Przemysłu	Produkcja i zapasy w roku 1956	Wskaźnik procentowy 1960 r. / 1956 r.		Wzrost zapasów na 1% wzrostu produkcji	Zjednoczenie Przemysłu	Produkcja i zapasy w roku 1956	Wskaźnik procentowy 1960 r. / 1956 r.		Wzrost zapasów na 1% wzrostu produkcji
		Pro-dukacja	Za-pasy				Pro-dukacja	Za-pasy	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Budowy Maszyn Ciężkich	100,0	193,7	243,0	1,53	Kabli i Sprzętu				
Maszyn Budowlanych	100,0	161,9	206,2	1,72	Elektrotechnicznego	100,0	182,0	227,8	1,56
Okrętowego	100,0	301,6	254,1	0,76	Motoryzacyjnego	100,0	267,7	205,7	0,63
Taboru Kolejowego	100,0	169,7	183,2	1,19	Wyrobow Metalowych	100,0	185,6	206,2	1,24
Obrabiarkowego	100,0	184,2	172,4	0,86	Materiałów Ogniotrwałych	100,0	170,7	195,9	1,36
Narzędzi	100,0	185,8	171,9	0,84	Wyrobow Blaszanych	100,0	235,5	274,4	1,29
Maszyn Rolniczych	100,0	160,7	173,6	1,21	Gazowniczego	100,0	166,7	171,6	1,07
Maszyn Włókienniczych	100,0	179,1	147,1	0,59	Hutnictwa Żelaza i Stali	100,0	170,8	177,8	1,10
Wyrobow Odlewniczych	100,0	177,7	198,3	1,26	Górnictwo-Hutniczego				
Maszyn i Aparatury Elektrycznej	100,0	238,9	227,3	0,92	Metali Nieżelaznych	100,0	170,4	179,3	1,13
					Kopalnictwa Rud Żelaza	100,0	206,0	233,6	1,26
					Elektronicznego i Tele-technicznego	100,0	311,4	246,4	0,69

Duża dysproporcja zachodząca między dynamiką wzrostu zapasów i wzrostu produkcji, występująca w przedsiębiorstwach przemysłowych resortu Minister-

stwa Przemysłu Lekkiego i Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu nie podważa słuszności postawionej tezy. Wykazana dysproporcja w resorcie przemysłu

lekkiego jest wynikiem zasadniczych zmian, jakie zaszły w tym okresie w organizacji zbytu wyrobów gotowych i wprowadzania co roku do produkcji dużej ilości nowych asortymentów, wytwarzanych w małych seriach.

Przyczyniła się do tego również poważna odbudowa bazy surowcowej. Na dynamikę wzrostu zapasów w Ministerstwie Przemysłu Spożywczego i Skupu rzutowały w pierwszym rządzie pomyślne wyniki kampanii cukrowniczej w roku 1960.

Z powyższych danych wynika, że wzrost zapasów w skali pięcioletki wyniósł w grupie A przemysłu na 1% wzrostu produkcji 0,38%, a po skorygowaniu o dane NBP (wyrażające szacunek dokonanej przeceny zapasów) — 0,75%.

W grupie B przemysłu tempo wzrostu zapasów znacznie przewyższyło tempo wzrostu produkcji.

W przemyśle podległym Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego wzrost zapasów na 1% wzrostu produkcji wyniósł 0,38%, a po skorygowaniu o dane szacunkowe NBP — 0,64%.

Stosunek ten¹⁾ w skali poszczególnych zjednoczeń kształtował się dla ostatniej pięcioletki w sposób przedstawiony w tab. 3.

Niekorzystne w niektórych zjednoczeniach ukształtowanie się stosunku wzrostu zapasów do wzrostu produkcji w rozpatrywanym okresie wynika w pierwszym rzędzie z zasadniczych zmian w produkowanym asortymencie, jak na przykład w Zjednoczeniu Przemysłu Budowy

Maszyn Ciężkich, Zjednoczeniu Przemysłu Maszyn Budowlanych, Zjednoczeniu Przemysłu Taboru Kolejowego itd. Jaki wpływ zmiany te mogą mieć na układ omawianych stosunków, świadczyć mogą dane zaczerpnięte z Zakładów Mechanicznych H. Cegielski, gdzie stosunki te na przestrzeni ostatniej pięcioletki kształtowały się jak podano w tab. 4.

Z danych tych wynika, że w roku 1957 przy minimalnym wzroście produkcji wystąpił znaczny wzrost zapasów. W roku zaś 1959 przy poważnym wzroście produkcji zapasy materiałowe wykazywały nawet nieznaczny spadek.

Przytoczone dane wskazują, że proporcje zachodzące między wzrostem zapasów a wzrostem produkcji mogą jedynie na szczeblu materiałów resortowych stanowić podstawę dla planowania przyrostu zapasów, jak i dla oceny rzeczywistej wielkości tego zapasu. Na szczeblu zjednoczeń omawiane proporcje bardziej są zależne od zmian zachodzących w podległych tym zjednoczeniom przedsiębiorstwach.

Dlatego przy planowaniu lub analizowaniu przyrostu zapasów w skali zjednoczenia należy rozpatrywać odrębnie dane tych przedsiębiorstw, w których zachodzące zmiany mają wpływ na kształtowanie się proporcji między wzrostem zapasów a wzrostem produkcji.

Na przykład wskaźnik wzrostu zapasów w Zjednoczeniu Przemysłu Elektronicznego i Teletechnicznego w okresie od dnia 30 czerwca 1960 roku do dnia 30 czerwca 1961 roku (po sprowadzeniu danych do porównywalności) wynosił 122, a wskaźnik wzrostu produkcji — 134. Po wyeliminowaniu z danych zjednoczenia zarówno przyrostu zapasów, jak i produkcji Zakładów Telewizyjnych T — 16 wskaźniki dla zjednoczenia uległy

Tabela 4
(w tysiącach złotych)

	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960
1	2	3	4	5	6
Produkcja globalna w cenach porównywalnych	1 027 774	1 028 276	1 144 449	1 294 135	1 344 693
a) x)	100,0	100,5	111,3	125,9	130,8
b) xx)	100,0	100,5	111,3	113,1	103,9
Roboty w toku na dzień 31 grudnia w cenach bieżących	91 037	92 946	114 523	165 483	186 731
a)	100,0	102,1	125,8	181,8	205,1
b)	100,0	102,1	123,2	144,5	112,8
Zapasy materiałowe na dzień 31 grudnia w cenach bieżących	184 725	209 719	220 634	220 331	240 878
a)	100,0	113,5	119,4	119,3	130,4
b)	100,0	113,5	105,2	99,9	109,3
Procent wzrostu zapasów materiałowych na 1% wzrostu produkcji					
a)		27,0	1,71	0,74	0,99
b)		27,0	0,46	—	2,38

*) wskaźnik wzrostu w stosunku do 100 dla roku 1956

**) wskaźnik wzrostu w stosunku do ubiegłego roku.

znacznej poprawie i wynoszą w badanym okresie dla zapasów 120,4, a dla produkcji — 138,3, co jest równoznaczne ze wzrostem zapasów na 1% produkcji, w wysokości 0,53%.

Zachodzące na szczeblu resortów i zjednoczeń proporcje między wzrostem zapasów a wzrostem produkcji odnoszą się do ogółu zapasów. Proporcje te dla poszczególnych grup zapasów różnią się w sposób zasadniczy, o czym świadczą poniższe wskaźniki wzrostu ustalone dla Ministerstwa Przemysłu Chemicznego (patrz tab. 5).

matywu na przykład dla produkcji w toku, opakowań czy przedmiotów nietrwałych jedynie w oparciu o zasadę, że normatyw ten wzrasta w takim samym stopniu jak wzrost produkcji. Przy wyliczeniach tych należy zawsze brać pod uwagę zachodzące zmiany w organizacji produkcji, w strukturze produkowanych asortymentów, zmiany spowodowane postępem technicznym itp.

Omówione proporcje stanowią podstawowy instrument planowania, na szczeblu resortu, a nieraz i zjednoczenia, przyrostu zarówno normatywów, jak i ogółu zapa-

Tabela 5

	Rok 1951	Rok 1955	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960	Wzrost zapasów na 1% wzrostu produk- cji
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Produkcja globalna według cen porównywalnych	100,0	194,7	217,2	250,4	290,1	341,1	411,3	1,0
Zapasy ogółem	100,0	129,4	170,9	225,2	245,1	267,1	352,5	0,81
a) materiały	100,0	115,8	154,5	212,7	227,0	250,5	330,9	0,74
aa) materiały podstawowe	100,0	100,6	137,0	188,8	186,6	227,3	311,6	0,68
ab) materiały pomocnicze	100,0	96,3	146,2	196,0	227,6	176,8	310,1	0,67
ac) paliwo	100,0	183,9	255,5	483,0	303,7	1530,9	766,7	2,14
ad) części zapasowe maszyn i urządzeń	100,0	228,2	296,1	421,8	494,4	519,4	734,6	2,04
ae) przedmioty nietrwałe	100,0	348,2	461,6	613,1	723,4	566,8	684,0	1,88
af) opakowania	100,0	41,5	55,7	77,0	79,3	83,7	141,6	0,13
ag) inne	100,0	84,2	72,0	105,0	75,3	218,1	114,8	0,05
b) wyroby gotowe	100,0	151,8	218,5	270,7	310,1	287,3	380,9	0,90
c) produkcja w toku i półfabrykaty	100,0	187,1	210,4	240,8	269,6	354,2	462,9	1,16

Z przedstawionych danych wynika, że wprowadzone dla ogółu zapasów proporcje wzrostu zapasów do wzrostu produkcji nie mogą stanowić podstawy przy planowaniu przyrostu w poszczególnych grupach zapasów.

Na podstawie przytoczonych danych można wysnuć wniosek, że omówione proporcje na szczeblu przedsiębiorstw nie stanowią podstawy dla oparcia jedynie na nich zarówno wzrostu normatywu, jak i planowanego wzrostu zapasów. Dlatego nie jest słuszne ustalanie nor-

sów. Na szczeblu przedsiębiorstwa określenie prawidłowego normatywu, jak i przewidywanego przyrostu zapasów zawsze będzie wymagało, o ile chcemy mieć podstawę dla prawidłowej oceny przyrostu zapasów w przedsiębiorstwie, dokonania bardziej wnikliwej analizy, uwzględniającej wszelkie zakładane w planie zmiany, na przykład zmiana trybu zaopatrzenia, zmiany asortymentowe, zmiany w organizacji procesu produkcji, zmiany w organizacji zbytu itd.

MARIAN KUNICKI

ROZWÓJ INWESTYCJI SZYBKO RENTUJĄCYCH SIĘ

Od kilku lat istnieje kategoria inwestycji, które obecnie obowiązujące przepisy Uchwały Nr 28 Rady Ministrów z dnia 10 stycznia 1961 roku¹⁾ określają nazwą inwestycji szybko rentujących się.

Z uwagi na to, że od momentu wprowadzenia tej kategorii inwestycji upłynęło już sześć lat, byłoby rzeczą wskazaną przedstawić, jak się ta instytucja w tym czasie rozwijała.

Nie będzie to próba analizy systemu finansowania ani też szczegółowa analiza kierunków i efektów inwestycji szybko rentujących się, chodzi jedynie o zorientowanie czytelnika, jakie zaszły zmiany w zasadach ich finansowania i jak kształtowały się rozmiary nakładów i kre-

dytów na tym odcinku działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw.

Inwestycje szybko rentujące się wprowadzone zostały w Polsce uchwałą Nr 508 Rady Ministrów z dnia 2 lipca 1955 roku w sprawie zasad realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i doskonalenia produkcji, realizowania projektów racjonalizatorskich oraz uruchomienia produkcji ubocznej artykułów powszechnego użytku²⁾. Szczegółowe zasady dotyczące realizacji i finansowania inwestycji, o których mowa w tej uchwale, ustalone zostały w zarządzeniu przewodniczącego Państwowej Komisji

1) Monitor Polski rok 1961, Nr 11, pozycja 61

2) Monitor Polski rok 1955, Nr 65, pozycja 851

Planowania Gospodarczego i ministra finansów z dnia 20 września 1955 roku³⁾.

W oparciu o powyższe akty normatywne przedsiębiorstwa państwowe mogły realizować inwestycje nie objęte limitami planu inwestycyjnego, a które polegały na:

- 1) mechanizacji procesów produkcyjnych,
- 2) doskonaleniu technologii produkcji,
- 3) realizowaniu projektów racjonalizatorskich,
- 4) uruchomieniu produkcji ubocznej artykułów powszechnego użytku.

Powyższe inwestycje zaliczane były do odrębnej kategorii inwestycji pozalimitowych, nie miały jednakże wobec nich zastosowania przepisy dotyczące inwestycji pozalimitowych.

Źródłem finansowania inwestycji realizowanych na podstawie przepisów Uchwały Nr 508 Rady Ministrów z dnia 2 lipca 1955 roku był niski oprocentowany kredyt bankowy (2% w stosunku rocznym). Mógł on być przyznawany na sfinansowanie inwestycji pod następującymi warunkami:

- 1) całkowity koszt jednej inwestycji nie przekroczy 100 tysięcy złotych,
- 2) łączny koszt inwestycji zatwierdzonych do realizacji i przyjętych do finansowania w danym roku kalendarzowym nie przekroczy 200 tysięcy złotych w resortach kulturalno-socjalnych i administracyjnych oraz przemyśle terenowym i 500 tysięcy złotych w przedsiębiorstwach podległych resortom przemysłowym i komunikacyjnym,
- 3) wykonane roboty lub dokonane zakupy dadzą w przeciągu roku od ich wykonania określony efekt gospodarczy lub użytkowy, powodujący osiągnięcie dodatkowego zysku przez obniżenie kosztów własnych lub zwiększenie produkcji, w wysokości co najmniej równej wartości dokonanych nakładów,
- 4) planowane roboty i zakupy będą wykonane w okresie trzech miesięcy od daty zatwierdzenia sporządzonego dla nich planu rzeczowo-finansowego; w wyjątkowych przypadkach okres ten mógł być przedłużony za zgodą jednostki nadrzędnej do sześciu miesięcy.

Splata wykorzystanego kredytu, zwanego „kredytem na finansowanie małej mechanizacji i racjonalizacji” następowała z ponadplanowego zysku przedsiębiorstwa w części pozostałej po dokonaniu odpisu na fundusz zakładowy i po potrąceniu przypadających wpłat do budżetu. W przypadku nieosiągnięcia przez przedsiębiorstwo przewidywanego zysku ponadplanowego, różnica umniejszała własne środki obrotowe przedsiębiorstwa.

Wysokość kredytów przyznanych w roku 1955 oraz w roku 1956 ilustruje tabela 1.

W zestawieniu powyższym uderza niewielka kwota kredytów przyznanych w roku 1955 oraz w pierwszym i drugim kwartale roku 1956 i stosunkowo poważny wzrost, począwszy od trzeciego kwartału 1956 roku.

Przyczyna poważnego wzrostu przyznanych kredytów, począwszy od trzeciego kwartału 1956 roku, tkwi

³⁾ Zarządzenie przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego i ministra finansów z dnia 20 września 1955 roku w sprawie szczegółowych zasad i trybu realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i doskonalenia produkcji, realizowania projektów racjonalizatorskich oraz uruchomienia produkcji ubocznej artykułów powszechnego użytku — Monitor Polski rok 1955, Nr 87, pozycja 1063

Tabela 1
(w milionach złotych)

Resort	Rok 1955	Rok 1956				
		Ogółem	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał
O g ó ł e m	4,8	308,4	6,6	32,8	117,5	151,5
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	0,1	31,6	0,2	2,6	10,2	18,6
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	1,2	47,0	0,6	3,6	20,2	22,6
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	0,2	19,5	0,4	2,5	5,7	10,9
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	0,5	11,5	0,5	1,0	5,4	4,6
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	0,2	7,9	0,2	0,3	1,6	5,8
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	0,3	12,2	1,0	1,8	6,2	3,2
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	0,9	83,4	1,4	13,3	31,8	36,9
Ministerstwo Przemysłu Drobno i Rzemiosła	0,5	43,3	1,2	1,8	19,1	21,2
Ministerstwo Handlu Wewnętrznego	0,1	25,0	0,1	1,9	9,6	13,4
Ministerstwo Komunikacji	0,1	13,5	—	—	6,2	7,3
Inne	0,7	13,5	1,0	4,0	1,5	7,0

w zastąpieniu wspomnianej Uchwały Nr 508 Uchwałą Nr 182 Rady Ministrów z dnia 11 kwietnia 1956 roku w sprawie zasad realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji⁴⁾.

Obserwacje poczynione w trakcie realizacji inwestycji w trybie uchwały Nr 508 wykazały, że dla znacznej ilości przedsiębiorstw uchwała wyznaczyła zbyt wąskie ramy, aby w praktyce można było z niej korzystać w szerokim zakresie i co za tym idzie osiągnąć cele założone w uchwale. Zasadniczymi przeszkodami utrudniającymi, a niekiedy zgoła uniemożliwiającymi przedsiębiorstwom

⁴⁾ Monitor Polski rok 1956, Nr 35, pozycja 417

dokonywania inwestycji w zakresie rzeczowym, przewidzianym w uchwale były:

1) zbyt krótki okres (jeden rok) wyznaczony na osiągnięcie wymaganych przez uchwałę gospodarczych efektów inwestycji,

2) zbyt niska górna granica jednostkowego kosztu inwestycji (100 tysięcy złotych), przy jednoczesnym ograniczeniu rocznej puli przerobu.

Ponadto zbyt ogólnikowe sformułowania rzeczowego zakresu inwestycji, które mogły być wykonywane w trybie uchwały, powodowały nieporozumienia lub tendencje do podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych w niewłaściwych kierunkach.

Zasadnicze zmiany, jakie wprowadziła nowa uchwała, dadzą się streścić w następujących punktach:

1) rozszerzenie dotychczasowego zakresu inwestycji na drobne inwestycje związane z uprzemysłowieniem budownictwa, inwestycje związane z rozszerzeniem produkcji artykułów powszechnego użytku oraz inwestycje związane z uruchomieniem nieczynnych zakładów przemysłu terenowego w ramach przedsiębiorstw czynnych,

2) wskazanie w sposób bardziej konkretny na rodzaje nakładów, które mogły być wykonywane na podstawie przepisów uchwały,

3) podniesienie górnej granicy jednostkowego kosztu inwestycji ze 100 tysięcy złotych na 300 tysięcy złotych, z tym że w odniesieniu do przedsiębiorstw powiązanych z budżetem centralnym, a zaliczonych do takich działów gospodarki narodowej, jak przemysł, budownictwo, komunikacja i łączność, granica ta mogła wynieść pół miliona złotych, a w odniesieniu do przedsiębiorstw podległych ministerstwom: górnictwa węglowego, hutnictwa, przemysłu maszynowego, przemysłu motoryzacyjnego, energetyki, przemysłu chemicznego, przemysłu materiałów budowlanych i Centralnemu Urzędowi Naftowemu — jeden milion złotych,

4) wprowadzenie dla prezesa Narodowego Banku Polskiego i dyrektorów banków specjalnych uprawnienia w zakresie zezwalania w wyjątkowych, gospodarczo uzasadnionych przypadkach, na przekroczenie maksymalnego kosztu inwestycji wykonywanej na podstawie przepisów wymienionej uchwały,

5) przedłużenie okresu dla osiągnięcia odpowiednich efektów gospodarczych, warunkującego wykonywanie inwestycji na podstawie przepisów uchwały z jednego roku na dwa lata, z tym że dla przedsiębiorstw przemysłu węglowego, naftowego, hutniczego, maszynowego, motoryzacyjnego, chemicznego, energetycznego i materiałów budowlanych mógł on wynosić trzy lata,

6) zmiana okresu spłaty kredytu bankowego, a mianowicie do dwóch lub trzech lat od momentu jego uruchomienia,

7) wprowadzenie przepisu, że część kredytu, podlegająca spłacie w latach następnych po roku, w którym inwestycja została zakończona i oddana do eksploatacji, będzie spłacana z części planowanego zysku przedsiębiorstwa, co uzasadnione było tym, że efekty finansowe, osiągnięte przez udoskonalenie procesów produkcyjnych lub pomocniczych, będą brane pod uwagę przy opracowywaniu rocznego planu przedsiębiorstwa.

Ponadto w zarządzeniu wykonawczym do uchwały Nr 182⁵⁾ nie wprowadzono ograniczeń wysokości rocz-

nych nakładów na inwestycje wykonywane na podstawie przepisów wymienionej uchwały przez jedno przedsiębiorstwo, które to ograniczenia zawarte były w zarządzeniu wykonawczym do uchwały Nr 508.

Zakres przedmiotowy i podmiotowy działania uchwały Nr 182 został po upływie kilku miesięcy znacznie rozszerzony. I tak uchwałą Nr 719 Rady Ministrów z dnia 17 listopada 1956 roku w sprawie dodatkowych środków do popierania i rozwoju produkcji ubocznej materiałów dla potrzeb budownictwa mieszkaniowego⁶⁾ zakres przedmiotowy działania uchwały Nr 182 został rozszerzony na inwestycje związane z uruchomieniem produkcji ubocznej materiałów budowlanych. Koszt jednostkowy tych inwestycji, bez względu na przynależność branżową inwestora, mógł wynieść maksymalnie pięć milionów złotych, zamiast ustalonego w uchwale Nr 182 dla niektórych branż maksymalnego kosztu w wysokości jednego miliona złotych, a okres na uzyskanie ekonomicznych efektów inwestycji trzy lata od daty zakończenia inwestycji w przeciwieństwie do uchwały Nr 182, która dopuszczała okres dwóch lub trzech lat, lecz od daty uruchomienia kredytu.

Następną uchwałą, która rozszerzyła podmiotowy zakres działania uchwały Nr 182, to uchwała Nr 757 Rady Ministrów z dnia 24 listopada 1956 roku w sprawie zasad realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji w spółdzielniach i w związkach spółdzielni zrzeszonych w Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”⁷⁾. Na podstawie postanowień tej uchwały jednostki zrzeszone w CRS „Samopomoc Chłopska” mogły realizować inwestycje o zakresie przewidzianym w uchwale Nr 182, z tym że koszt jednostkowy inwestycji nie powinien przekraczać kwoty 150 tysięcy złotych. Źródłem spłaty kredytu bankowego na mechanizację i racjonalizację miała być część nadwyżki funduszy własnych w obrocie ponad minimum pokrycia normatywów, powstała z zysku spółdzielni, to jest ze wzrostu funduszu zasobowego w okresie trwania kredytu, a w odniesieniu do spółdzielni, które w chwili udzielenia kredytu na mechanizację i racjonalizację nie miały minimum — wzrost funduszu własnego w obrocie w stosunku do stanu posiadanego w chwili udzielenia kredytu.

Postanowieniami uchwały Nr 123 Rady Ministrów z dnia 28 marca 1957 roku w sprawie eksploatacji płytych złóż węgla brunatnego na potrzeby ludności i przemysłu miejscowego⁸⁾ zasięg przedmiotowego działania uchwały Nr 182 został z kolei rozszerzony na inwestycje związane z uruchamianiem eksploatacji płytych złóż węgla brunatnego. W odniesieniu do tych inwestycji rozszerzony został jednocześnie podmiotowy zakres uchwały Nr 182 oraz stanowiącej jej uzupełnienie uchwały Nr 757 na spółdzielnie zrzeszone w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy.

Ostatnim aktem normatywnym, rozszerzającym podmiotowy zakres uchwały Nr 182, były postanowienia uchwały Nr 176-a z dnia 23 maja 1957 roku w sprawie zasad realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji w spółdzielniach zrzeszonych w Związku Spółdzielni Spożywców⁹⁾.

5) Zarządzenie przewodniczącego Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego i ministra finansów z dnia 11 maja 1955 roku w sprawie szczegółowych zasad i trybu realizowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji — Monitor Polski rok 1956, Nr 41, pozycja 519

6) Monitor Polski rok 1956, Nr 100, pozycja 1154

7) Monitor Polski rok 1956, Nr 100, pozycja 1157

8) Monitor Polski rok 1957, Nr 30, pozycja 208

9) Monitor Polski rok 1957, Nr 49, pozycja 303

Przyjmując, że uchwała Nr 182 praktycznie mogła zadziałać w zakresie przyznanych kredytów dopiero począwszy od trzeciego kwartału 1956 roku — z danych zawartych w tabeli 1 wynikałoby, że w roku 1956 przyznano kredyt na sfinansowanie inwestycji realizowanych na podstawie przepisów tej uchwały na kwotę 269 milionów złotych. Podana niżej tabela 2 obrazuje kształtowanie się kwot przyznanych kredytów w roku 1957.

niektórych surowców i materiałów, która pociągnęła za sobą wzrost nakładów inwestycyjnych.

Popyt ze strony przedsiębiorstw na kredyt bankowy na realizację inwestycji w oparciu o postanowienia uchwały Nr 182 był w roku 1957 o 40—50% większy od kwoty kredytu, jaka faktycznie została przyznana. Zaspokojenie tego popytu nie było możliwe ze względu na ograniczenia w przyznawaniu kredytów, wpro-

Tabela 2
(w milionach złotych)

Resort	1957 rok				
	Ogółem	Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał
Ogółem	853,6	187,4	305,5	271,9	88,8
Ministerstwo Górnictwa i Energetyki	60,3	21,3	23,7	11,9	3,4
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	130,2	26,6	40,1	50,6	12,9
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	51,3	14,9	18,1	12,2	6,1
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	48,0	10,4	20,3	14,3	3,0
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	46,3	8,7	17,7	13,4	6,5
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	59,2	19,0	18,6	9,9	11,7
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	166,3	28,9	58,6	42,7	36,1
Ministerstwo Przemysłu Drobного i Rzemiosła	45,3	14,1	14,9	12,0	4,3
Ministerstwo Handlu Wewnętrznego	51,7	17,3	21,0	12,3	1,1
CRS „Samopomoc Chłopska”	107,2	18,0	50,7	37,8	0,7
Inne	87,8	8,2	21,8	54,8	3,0

Z zestawienia powyższego wynika, że w roku 1957 przyznano kredyt na mechanizację i racjonalizację w kwocie 853,6 miliona złotych, co łącznie z kwotą 269 milionów złotych kredytu przyznanego w drugim półroczu 1956 roku stanowi poważną kwotę 1.122,6 miliona złotych środków pochodzących z kredytów bankowych, postawionych przedsiębiorstwom do dyspozycji na zrealizowanie ich zamierzeń inwestycyjnych z zakresu racjonalizacji i mechanizacji w okresie obowiązywania uchwały Nr 182.

Na kształtowanie się rosnących wielkości przyznanych kredytów w poszczególnych kwartałach drugiego półroczu 1956 roku i pierwszego półroczu 1957 roku poważny wpływ wywarło przedstawione wyżej rozszerzenie na podstawie uchwał Rady Ministrów zakresu przedmiotowego i podmiotowego działania uchwały Nr 182.

Poza rozszerzeniem zakresu działania wspomnianej uchwały, poważny wpływ na kształtowanie się przyznanych kredytów na mechanizację i racjonalizację w roku 1957 wywarły ograniczenia w rozmiarach inwestycji przyjętych do finansowania z planu inwestycyjnego tego roku. Niewłączenie niektórych mniejszych inwestycji do planu inwestycyjnego i niemożność sfinansowania ich ze środków pochodzących z budżetu powodowały wzmożony popyt ze strony zainteresowanych przedsiębiorstw na kredyt bankowy na sfinansowanie tych inwestycji. Tym też, między innymi, należy tłumaczyć wzrost kwoty przyznanego kredytu, jaki nastąpił w drugim kwartale roku 1957.

Trzecim poważnym czynnikiem, który wpłynął na wzrost przyznanych kredytów w roku 1957, jest przeprowadzona na początku tego roku podwyżka cen

wadzone uchwałą Nr 350 Rady Ministrów z dnia 29 sierpnia 1957 roku w sprawie realizacji inwestycji we wrześniu i czwartym kwartale 1957 roku. Uchwała ta określiła górną granicę wypłat z tytułu przyznanych kredytów w drugim półroczu tego roku, co praktycznie spowodowało wstrzymanie przyznawania nowych kredytów. Tym należy tłumaczyć mniejszą kwotę przyznanych kredytów w trzecim kwartale od kwoty przyznanych kredytów w drugim kwartale. Przyznawanie nowych kredytów nastąpiło w czwartym kwartale w związku z wyrażeniem zgody przez Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów na przyznanie przez banki do końca roku 1957 dodatkowych kredytów w kwocie 100 milionów złotych.

Uchwała Nr 182 oraz uchwały rozszerzające przedmiotowy i podmiotowy zakres jej działania uchylone zostały z dniem 1 stycznia 1958 roku postanowieniami uchwały Nr 467 Rady Ministrów z dnia 19 listopada 1957 roku w sprawie źródeł finansowania inwestycji i kapitalnych remontów¹⁰⁾.

Uchylenie wspomnianych aktów normatywnych wiązało się z wprowadzeniem na rok 1958 nowego systemu planowania i finansowania inwestycji. System ten wprowadził podział inwestycji na inwestycje scentralizowane i zdecentralizowane, w miejsce dotychczasowego podziału na inwestycje limitowe i pozalimitowe.

Inwestycje zdecentralizowane stanowiły nowy typ inwestycji, finansowany prawie całkowicie ze źródeł zdecentralizowanych, pochodzących głównie z części amortyzacji pozostawionej do dyspozycji przedsiębiorstw, ze środków z likwidacji majątku trwałego oraz z części zysku. Dodatkowe źródło finansowania stanowił kredyt

¹⁰⁾ Monitor Polski rok 1957, Nr 96, pozycja 557

bankowy. Środki przeznaczone na finansowanie inwestycji zdecentralizowanych nie podlegały centralizacji; były one własnością przedsiębiorstwa, które samodzielnie decydowało o przeznaczeniu swoich środków inwestycyjnych i samodzielnie występowało do banku o udzielenie mu kredytu inwestycyjnego. Przedsiębiorstwo nie miało otrzymywać w zakresie inwestycji zdecentralizowanych żadnych limitów lub zadań rocznych od swoich jednostek nadrzędnych.

Ten nowy typ inwestycji stwarzał możliwości realizowania tego rodzaju inwestycji, które dotychczas realizowane były w trybie inwestycji pozalimitowych i to bez względu na źródło ich finansowania, a więc zarówno ze środków własnych, jak i — jeśli chodzi o inwestycje szybko rentujące się — z kredytu bankowego. W tych warunkach uważano, że nie ma potrzeby utrzymywania w dalszym ciągu instytucji kredytu na mechanizację i racjonalizację.

Jednakże okazało się, że na odcinku realizacji inwestycji szybko rentujących się w ramach inwestycji zdecentralizowanych powstały konkretne przeszkody, a to z powodu zalimitowania sumy rocznych kredytów bankowych na inwestycje zdecentralizowane. Uchwała Nr 115 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 16 kwietnia 1958 roku¹¹⁾ upoważniała banki do wypłacenia w roku 1958 określonych kwot kredytów bankowych na inwestycje zdecentralizowane przedsiębiorstw, ustalając jednocześnie orientacyjny podział limitu między poszczególne resorty — jeśli chodzi o przedsiębiorstwa planu centralnego oraz dyrektywny podział limitu na poszczególne województwa — jeśli chodzi o przedsiębiorstwa planu terenowego. Brak zatem środków własnych przedsiębiorstwa lub wyczerpanie się limitów wypłat z kredytu praktycznie mogły uniemożliwić zrealizowanie szybko rentującego się w założeniu przedsięwzięcia inwestycyjnego.

Wspomnianą przeszkodę miała usunąć uchwała Nr 342 Rady Ministrów z dnia 12 września 1958 roku w sprawie kredytów bankowych w roku 1958 na drobne zdecentralizowane inwestycje produkcyjne, w szczególności związane z produkcją eksportową¹²⁾. Upoważniła ona banki do udzielania czynnym przedsiębiorstwom państwowym, poza limitami kredytów ustalonymi we wspomnianej wyżej uchwale Nr 115 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów, kredytów na drobne inwestycje mające na celu rozwój lub zwiększenie produkcji eksportowej lub racjonalizowanie, albo udoskonalenie działalności eksploatacyjnej. Inwestycje te mogły być realizowane na podstawie przepisów tej uchwały, jeśli spełniały następujące warunki:

- 1) inwestycje, mające na celu rozwój lub zwiększenie produkcji eksportowej, powinny przynieść inwestorowi w efekcie zwiększenie sprzedaży na eksport,

- 2) pozostałe inwestycje powinny przynieść inwestorowi, najdalej w okresie 36 miesięcy od terminu planowanego ich zakończenia, efekt gospodarczy co najmniej równy nakładowi, wyrażający się zwiększeniem planowanego zysku lub zmniejszeniem planowanej straty,

- 3) udział robót budowlanych nie może przekroczyć 20% ogólnego kosztu inwestycji,

- 4) okres wykonawstwa inwestycji nie powinien wynieść więcej aniżeli sześć miesięcy,

- 5) maksymalny koszt jednostkowy inwestycji nie może przekroczyć jednego miliona złotych.

Udzielony kredyt na inwestycje miał być spłacony w okresie do 36 miesięcy, liczonym od planowanej daty zakończenia inwestycji. Spłata miała następować z ogółu zakumulowanych środków własnych przedsiębiorstwa, przeznaczonych na finansowanie inwestycji zdecentralizowanych.

Brak danych nie pozwala zorientować się jaką wartość inwestycji zrealizowano w oparciu o omówioną uchwałę. Fakt, że została ona podjęta pod koniec trzeciego kwartału roku 1958 oraz nieopublikowanie jej mogłyby usprawiedliwiać brak jakiegokolwiek zainteresowania się ze strony przedsiębiorstw nowymi możliwościami w zakresie realizacji inwestycji szybko rentujących się.

Jeśli chodzi o rok 1959, to upoważnienie do realizacji inwestycji szybko rentujących się stanowiły postanowienia uchwały Nr 392 Rady Ministrów z dnia 13 października 1958 roku w sprawie zasad podziału zysku, różnic wyrównawczych, pokrywania strat, finansowania środków obrotowych, inwestycji i kapitalnych remontów w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz zasad gospodarki finansowej zjednoczeń przemysłu na 1959 rok¹³⁾.

Stosownie do postanowień tej uchwały rozmiar kredytów bankowych na inwestycje zdecentralizowane o charakterze produkcyjnym, dające szybkie efekty techniczno-ekonomiczne, nie miał być limitowany. Wysokość kredytów na poszczególne przedsięwzięcia inwestycyjne oraz maksymalny okres, na jaki tego rodzaju kredyt mógłby być udzielony, miała zostać ustalona w narodowym planie gospodarczym. Odnośne postanowienia uchwały Nr 451/58 Rady Ministrów z dnia 26 listopada 1958 roku o narodowym planie gospodarczym na rok 1959 upoważniły do przekroczenia limitu kredytów przeznaczonego na finansowanie w roku 1959 inwestycji zdecentralizowanych o rozmiary kredytów udzielonych na inwestycje o koszcie nie przekraczającym jednego miliona złotych, które zamortyzują się w okresie trzech lat i których okres wykonawstwa nie przekroczy sześciu miesięcy. W odróżnieniu od uchwały Nr 342 Rady Ministrów z dnia 12 września 1958 roku, która zezwalała na udzielenie kredytu Nielimitowanego na realizację inwestycji szybko rentujących się tylko przedsiębiorstwom państwowym — uchwała Nr 451/58 upoważniała do udzielania tych kredytów również przedsiębiorstwom spółdzielczym.

Wysokość przyznanych i wykorzystanych w roku 1959 kredytów Nielimitowanych na sfinansowanie inwestycji szybko rentujących się kształtowała się na koniec poszczególnych kwartałów jak podaje tabela 3.

Stosunkowo nieznaczne kwoty kredytów przyznanych w pierwszym półroczu 1959 roku na sfinansowanie inwestycji szybko rentujących się są wyrazem nieprzejawiania ze strony przedsiębiorstw większego zainteresowania kredytem Nielimitowanym w tym okresie. Przyczyną tego był brak zachęty w obowiązującym systemie finansowania inwestycji do wykonywania inwestycji szybko rentujących się, ponieważ kredyt zaciągnięty na te inwestycje spłacany był z ogółu środków własnych na inwestycje, co przy ograniczonych, regulowanych corocznie, wskaźnikach finansowych środków na finansowanie inwestycji i remontów kapitalnych wpływało

¹¹⁾ Nie publikowana

¹²⁾ Nie publikowana

¹³⁾ Monitor Polski rok 1958, Nr 88, pozycja 491

Podstawę do realizacji i finansowania w roku 1961 inwestycji szybko rentujących się stanowią wspomniane już przepisy uchwały Nr 28 Rady Ministrów z dnia 10 stycznia 1961 roku w sprawie zasad realizacji w roku 1961 inwestycji szybko rentujących się, związanych z postępem technicznym lub rozwojem produkcji eksportowej, albo zastępującej import oraz innych drobnych inwestycji nie objętych narodowym planem gospodarczym.

Tabela 5
(w milionach złotych)

Wy- szczególnienie	31.III.1961 roku		30.VI.1961 roku		30.IX.1961 roku	
	plan	wyko- nanie	plan	wyko- nanie	plan	wyko- nanie
Jednostki państwowe planu centralnego	92	23	159	61	262	138
Jednostki państwowe planu terenowego	30	16	122	36	214	125
Jednostki spółdzielcze	42	19	165	85	281	160
Razem	164	53	446	182	757	423

Stosownie do postanowień tej uchwały źródłem sfinansowania inwestycji mogą być środki własne przedsiębiorstw państwowych, zakumulowane ponad kwoty przewidziane w ich rocznych planach sfinansowania inwestycji i kapitalnych remontów oraz środki własne spółdzielni, zakumulowane ponad wyznaczony im przez jednostki nadrzędne roczny limit nakładów, a także nielimitowany kredyt bankowy. Inwestycje te powinny być związane z realizacją postępu technicznego w przedsiębiorstwie i przynosić dodatkowe efekty w zakresie obniżki kosztów lub zwiększenia produkcji w stosunku do zadań określonych przez jednostkę nadrzędną we wskaźnikach do rocznych planów techniczno-ekonomicznych,

zapewniające zwrot dokonanych nakładów najdalej w ciągu trzech lat.

Wysokość nakładów, wynikającą z przyjętych przez banki do finansowania planów rzeczowo-finansowych inwestycji realizowanych na podstawie przepisów wymienionej uchwały oraz wykonanie według stanów na koniec trzech kwartałów roku 1961, ilustruje tabela 5.

Przyjmując w odniesieniu do lat 1955—1959 wysokość przyznanych kredytów na sfinansowanie inwestycji szybko rentujących się jako równającą się faktycznie zrealizowanym nakładom otrzymamy kwotę 2.751,3 miliona złotych, odpowiadającą w przybliżeniu wartości inwestycji szybko rentujących się, zrealizowanych w latach 1955 — 1961 (do 30.IX.) w oparciu o specjalne przepisy, mające na celu umożliwienie lub ułatwienie podejmowania i finansowania tego typu inwestycji. Kwota ta składałaby się z następujących pozycji:

rok 1955 — 4,8 miliona złotych
rok 1956 — 308,4 miliona złotych
rok 1957 — 853,6 miliona złotych
rok 1958 — —
rok 1959 — 441,5 miliona złotych
rok 1960 — 720,0 miliona złotych
rok 1961 (do 30.IX.) — 423,0 milionów złotych

Razem 2.751,3 miliona złotych

Wartość inwestycji szybko rentujących się, zrealizowanych przez przedsiębiorstwa podległe wymienionym niżej resortom i centralom spółdzielczym przedstawiałaby się, jak podaje tabela 6:

Na przedsiębiorstwa podległe wymienionym w zestawieniu resortom i centralom spółdzielczym przypada prawie 75% ogólnej wartości inwestycji szybko rentujących się, zrealizowanych do końca września roku 1961.

Jak na wstępie wspomniano, opracowanie niniejsze jest tylko próbą przedstawienia pewnych danych liczbowych oraz podania informacji o przepisach odnoszących się do inwestycji szybko rentujących się. Szczegółowe omówienie rezultatów i efektów osiągniętych w wyniku realizacji omawianej kategorii inwestycji wykraczałoby poza tak nakreślone ramy.

Tabela 6
(w milionach złotych)

Wyszczególnienie	Ogółem	Rok 1955	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1959	Rok 1960	Rok 1961 do 30.IX.
Ministretwo Górnictwa i Energetyki	156,5	0,1	31,6	60,3	9,4	41,8	13,3
Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego	334,6	1,2	47,0	130,2	46,5	89,5	20,2
Ministerstwo Przemysłu Chemicznego	127,6	0,2	19,5	51,3	11,4	37,4	7,8
Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych	123,9	0,5	11,5	48,0	25,4	29,4	9,1
Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego	83,0	0,2	7,9	46,3	—	17,6	11,0
Ministerstwo Przemysłu Lekkiego	137,1	0,3	12,2	59,2	29,8	32,8	2,8
Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu	468,8	0,9	83,4	166,3	83,2	92,5	42,5
CRS „Samopomoc Chłopska”	311,5	—	—	107,2	83,7	78,9	41,7
Centralny Związek Spółdzielczości Pracy	163,5	—	—	—	38,3	83,2	42,0
Związek Spółdzielni Spożywców „Społem”	109,8	—	—	—	9,0	31,8	69,0
Związek Spółdzielni Mleczarskich	46,2	—	—	—	19,2	20,4	6,6

SPRZEDAŻ RATALNA W HANDLU MIEJSKIM

Sprzedaż ratalna spełnia w naszych warunkach dwa podstawowe zadania — zadanie ekonomiczne, to jest zwiększa popyt ludności, i to popyt na określone towary, oraz zadanie socjalno-ekonomiczne, to jest umożliwia nabywanie na dogodnych warunkach gorzej sytuowanej materialnie części społeczeństwa potrzebnych artykułów, zakup których na warunkach natchmiastowej zapłaty dla wielu ludzi byłby niemożliwy.

W początkowym okresie udzielaniem kredytu na sprzedaż ratalną zajmowały się upoważnione przedsiębiorstwa handlowe, w zasadzie detaliczne. One załatwiała wszelkie formalności z tym związane (pobranie weksli na zabezpieczenie należności, sprawdzenie tożsamości nabywcy i żyrantów itp.) oraz obowiązywały do prowadzenia całej ewidencji i czynności związanych z kontrolą spłacalności kredytu, a także w razie potrzeby czynności prawnych w stosunku do niepunktualnych i nierzetelnych dłużników. Przedsiębiorstwa te otrzymywały kredyt w Narodowym Banku Polskim na należności z tytułu sprzedaży ratalnej, oprocentowany w wysokości 2% w stosunku rocznym. Niestety doświadczenia kilkulatnie wykazały, że ta forma sprzedaży na raty posiada wiele zasadniczych wad i nieprawidłowości. Przede wszystkim przedsiębiorstwa handlowe były zainteresowane w rozszerzaniu sprzedaży na raty (zwiększanie obrotów), ale nie wykazywały należytej troski o zabezpieczenie należności, jak również o ich ściąganie. Często okazywało się, że dłużnik nie mieszka pod wskazanym adresem, a podane miejsce pracy już dawno zmienił. Duże sumy należności przedsiębiorstw handlowych stawały się wobec tego przeterminowane, a następnie często nieściągalne. Poza tym zdarzały się przypadki, że kierownicy sklepów przez dłuższy okres pokrywali niedobory towarowe fikcyjnymi umowami na sprzedaż ratalną. Sytuacja wymagała radykalnej zmiany.

Z tego też głównie powodu zostało powołane do życia przedsiębiorstwo państwowe pod nazwą Obsługa Ratalnej Sprzedaży „ORS”.

Działalność swoją przedsiębiorstwo rozpoczęło w dniu 1 października 1958 roku, w początkowym okresie tylko eksperymentalnie na terenie Warszawy.

Przedmiotem działania „ORS” jest udzielanie ludności kredytu na zakupy ratalne artykułów przemysłowych w handlu uspołecznionym za poręką wekslową. U podstaw organizacji przedsiębiorstwa leżała słuszna zasada rozdzielania funkcji udzielania kredytu od funkcji sprzedaży.

Na pokrycie kosztów związanych z działalnością przedsiębiorstwa „ORS” pobiera prowizję w wysokości 5% udzielonego kredytu. Przedsiębiorstwo to otrzymuje w Narodowym Banku Polskim kredyt na należności (prawidłowe), oprocentowany w wysokości 0,5% rocznie.

W pierwszym okresie istnienia „ORS” (czwarty kwartał 1958 roku) miał on stosunkowo mały teren działania (m. Warszawa). Sprzedażą ratalną objęte były nieznaczne artykuły, jak meble, odzież, aparaty radiowe i telewizyjne. Obroty „ORS” w omawianym okresie stanowiły zaledwie 3,1% ogólnej wartości sprzedaży ratalnej (dominowała wówczas sprzedaż ratalna, prowadzona bezpośrednio przez przedsiębiorstwa handlowe).

Analiza działalności „ORS” za czwarty kwartał 1958 roku wykazała, że przedsiębiorstwo to działa sprawnie, przy czym stosowany przez przedsiębiorstwo pewien rygor przy udzielaniu kredytu (wciąganie na tak zwane „czarne listy” opornych płatników) stwarza warunki przyczyniające się do znacznego zmniejszenia portfela należności przeterminowanych i nieściągalnych, które przed tym systematycznie wzrastały w aparacie handlu.

W związku z pozytywną oceną działalności przedsiębiorstwa w roku 1959 decyzją ministra handlu wewnętrznego zakres działania „ORS” rozszerzony został na teren Łodzi, Gdańska (objął obszar trójmiasta) województwo katowickie i kilka innych.

Rozszerzenie terenu działania miało duży wpływ na wzrost obrotów „ORS”, których udział procentowy w ogólnej sprzedaży ratalnej w końcu 1959 roku wzrósł do 32,2%. Charakterystyczne jest, że w tym okresie (ultimo 1959 roku) udział procentowy należności przeterminowanych w „ORS” w stosunku do ogólnej sumy należności przeterminowanych z tytułu sprzedaży ratalnej w handlu uspołecznionym wynosił 2,0%. Fakt ten świadczył najwyraźniej o dobrej organizacji przedsiębiorstwa, które już od początku swej działalności kładło duży nacisk na terminowość spłacania rat przez kredytobiorców oraz na zabezpieczenie udzielonych pożyczek.

W roku 1960, na skutek trudnej sytuacji na rynku (wzrost zapasów artykułów przemysłowych w aparacie handlu) rozszerzono asortyment towarów sprzedawanych na raty oraz wprowadzono pewne udogodnienia przy zawieraniu umów (np. udzielanie kredytu do wysokości jednego tysiąca złotych bez poręczyciela, obniżenie i ujednolicenie pierwszej wpłaty gotówkowej do 10% wartości zakupu oraz zwiększenie ilości rat w niektórych asortymentach do 18).

Rezultatem tych wszystkich udogodnień przy załatwianiu formalności związanych z zakupem na raty były zwiększone obroty „ORS”, jak również coraz szerszy teren działania tego przedsiębiorstwa.

W roku 1961 „ORS” posiada już wyłączność udzielania kredytu na zakupy ratalne w handlu miejskim, działa także w niektórych rejonach kraju na terenach wiejskich (np. woj. zielonogórskie, wrocławskie), przy czym w dalszym ciągu wykazuje tendencje rozszerzania terenu działania (otwieranie punktów i agend w małych miejscowościach itp.).

Rozwój przedsiębiorstw „ORS” w okresie dotychczasowej jego działalności ilustruje tabela 1.

Z przytoczonych danych liczbowych wynika, że obroty „ORS” w roku 1960 wzrosły czterokrotnie w porównaniu do roku 1959. Szczególnie przyczynił się do tego rozwój sieci „ORS” (w roku 1960 zostały utworzone samodzielne oddziały we wszystkich miastach wojewódzkich), jak również zwiększenie ilości artykułów objętych sprzedażą ratalną.

Ogólnie można stwierdzić, że zadłużenie ludności w „ORS” wzrasta w miarę wzrostu obrotów. Liczbowo zadłużenie ludności w latach 1958—1961 w tym przedsiębiorstwie przedstawia się następująco: (tabela 2).

Tabela 1
(w tysiącach złotych)

Rok	Obroty	Uzyskana prowizja	Koszty przedsiębiorstwa	Zysk bilansowy	Wskaźnik procentowy zysku w stosunku do prowizji
1958	43.257,7	2.179,9	2.061,4	118,5	5,4
1959	1.107.700,0	54.900,0	36.900,0	15.900,0	30,0
1960	4.916.000,0	242.800,0	160.500,0	59.800,0	24,6
pierwsze półrocze 1961 roku	2.471.900,0	105.700,0	67.800,0	24.500,0	23,2

Tabela 2
(w tysiącach złotych)

	31 grudnia 1958 roku	31 grudnia 1959 roku	31 grudnia 1960 roku	30 czerwca 1961 roku
Należności ogółem	41.105,6	759.143,5	3.596.237,1	3.810.625,4
w tym: należności przeterminowane	—	3.412,1	27.445,3	42.923,1
Procent należności przeterminowanych do należności ogółem	—	0,4	0,8	1,1

Z powyższych danych liczbowych wynika, że należności, tak jak i obroty, szybko wzrastają, przy czym wzrastają także należności przeterminowane, co związane jest z ryzykiem handlowym, na które narażone jest każde przedsiębiorstwo.

Należy zaznaczyć, że w dalszym ciągu, mimo pewnych ograniczeń w sprzedaży ratalnej, udzielony kredyt jest wyższy od spłat rat, a więc stan należności wzrasta.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że procent należności przeterminowanych do należności ogółem w „ORS” jest znacznie niższy od procentu notowanego w aparacie handlu, w okresie kiedy handel prowadził ten rodzaj działalności (np. w miejskim handlu detalicznym w roku 1960 należności ogółem z tytułu sprzedaży ratalnej wynosiły 310,9 miliona złotych, w tym należności przeterminowane wynosiły 80,6 miliona złotych).

W stosunku do opornych płatników „ORS” prowadzi sprawy sądowe w celu wyegzekwowania zaległych rat. Należy stwierdzić, że z reguły, dzięki posiadaniu zabezpieczenia, przedsiębiorstwo uzyskuje należne sumy, z tym że wyegzekwowanie należności przeciąga się przez pewien okres. „ORS” nie poniósł dotychczas żadnych strat w wyniku nieściągalności należności.

Strukturę branżową sprzedaży ratalnej w latach 1960—1961 ilustruje tabela 3.

W pierwszym kwartale 1960 roku czołowe miejsce w sprzedaży ratalnej zajmowały meble. Wartość sprzedanych mebli stanowiła 32,3% ogólnej sprzedaży ratalnej. Stan ten utrzymał się w okresie kwartału drugiego i trzeciego

1960 roku. Spadek sprzedaży artykułów branży meblarskiej nastąpił w czwartym kwartale 1960 roku, przy czym w pierwszym i drugim kwartale roku 1961 obserwuje się dalszy spadek sprzedaży w kwotach absolutnych, mimo że procentowy udział sprzedaży mebli w ogólnej sprzedaży ratalnej wzrósł. Spadek sprzedaży mebli jest częściowo wynikiem nasycenia rynku tymi artykułami, jak również wprowadzenia zmian w warunkach sprzedaży ratalnej mebli (pierwsza rata przy zakupie mebli na wysoki połysk wynosi 2.500 złotych, pozostałych mebli — 15% ceny artykułu). Największe nasilenie sprzedaży mebli następuje notabene w okresie wzmoczonego oddawania do użytku nowych mieszkań. Mniejsze natomiast znaczenie w obecnym okresie odgrywa wymiana starych mebli na nowe. Znaczna bowiem ilość rodzin (szczególnie w miastach) ma nowe meble, które nie tak szybko zużywają się. Problem wymiany tych mebli powstanie dopiero za kilka lat lub nawet za lat kilkanaście.

Drugim asortymentem, który zajmuje także jedno z czołowych miejsc w sprzedaży ratalnej są aparaty radiowe i telewizyjne. Stanowiły one w pierwszym kwartale 1960 roku 23,0% ogólnej sprzedaży ratalnej. W okresie drugiego kwartału 1960 roku udział sprzedaży aparatów radiowych i telewizyjnych ma charakter sezonowy i związany jest z tak zwanym okresem „przedurlopowym”, w czasie którego ludność nie dokonuje zakupów tego rodzaju. Wzrost sprzedaży aparatów radiowych i telewizyjnych następuje dopiero w trzecim i czwartym kwartale, kiedy zbliżają się długie wieczory, a ludzie chętniej słuchają radia i oglądają programy telewizyjne.

Udział sprzedaży artykułów odzieżowych w ogólnej sprzedaży ratalnej jest wybitnie uzależniony od wahań sezonowych, przy czym największy procent w ogólnej sprzedaży ratalnej osiąga branża odzieżowa w okresie czwartego kwartału. Ma to swoje uzasadnienie w tym, że w okresie czwartego kwartału ludność nabywa odzież ciepłą, której cena jednostkowa jest z reguły wyższa od ceny odzieży wiosennej lub letniej. Poza tym należy stwierdzić, że duża poprawa jakości odzieży gotowej (odpowiednio modne wzory i tkaniny) przyczyniła się w znacznym stopniu do wartościowego zwiększenia sprzedaży artykułów tej branży w ogóle, jak również sprzedaży jej na raty. Z uwagi na dość duży wzrost produkcji gotowej, jak też stosunkowo krótki okres jej użytkowania, który powoduje konieczność częstych zakupów, należy się spodziewać, że udział sprzedaży artykułów odzieżowych będzie w przyszłości wzrastał.

Sprzedaż artykułów motoryzacyjnych (bez samochodów), podobnie jak i odzież, jest ściśle uzależniona od wahań

Tabela 3

Struktura sprzedaży ratalnej realizowanej za pośrednictwem „ORS” (w procentach)

	R o k 1 9 6 0				Rok 1961		Dynamika wzrostu w procentach (w drugim kwartale 1960 roku = 100)					
	I	II	III	IV	I	II	Rok 1960				Rok 1961	
	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	I	II	III	IV	I	II
	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał	kwartał
Odzież	12,2	16,3	13,6	32,3	21,2	25,0	30,4	100,0	98,3	288,6	138,3	142,5
Artykuły futrzarskie	—	0,7	3,6	5,8	2,1	1,3	—	100,0	639,2	1,291,4	329,9	17,7
Meble	32,3	32,3	33,3	21,0	28,0	27,7	40,9	100,0	122,1	94,6	92,0	79,8
Aparaty radiowe i telewizyjne	23,0	13,1	24,4	24,7	24,1	15,1	71,3	100,0	220,2	273,8	194,6	100,1
Artykuły fotograficzne projekcyjne	0,8	1,2	0,9	0,3	0,5	0,8	27,6	100,0	85,8	35,6	41,7	61,0
Sprzęt turystyczny i sportowy	0,5	3,1	2,5	0,3	0,8	1,8	6,2	100,0	96,7	1,3	28,7	54,9
Sprzęt zmechanizowany	0,9	4,9	4,9	3,0	4,5	3,8	7,2	100,0	118,9	91,4	95,5	72,7
Artykuły gospodarstwa domowego	—	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4	—	100,0	118,5	180,9	128,3	93,1
Zegarki, wyroby srebrne i platerowane	—	1,4	2,7	5,3	3,6	4,0	—	100,0	227,0	548,1	274,6	265,6
Artykuły motoryzacyjne	8,7	17,6	7,0	2,1	7,3	9,4	25,6	100,0	58,9	22,8	56,0	76,3
Samochody	19,4	7,6	5,2	3,7	6,1	9,1	104,0	100,0	80,6	69,0	84,5	110,5
Różne	2,2	1,4	1,5	1,0	1,4	1,6	65,4	100,0	130,3	105,4	109,3	109,5
R a z e m	100	100	100	100,0	100,0	100,0	42,4	100,0	122,7	151,3	110,2	96,5

sezonowych. Największe nasilenie sprzedaży ratalnej artykułów motoryzacyjnych notowane jest w okresie letnim (drugi kwartał), natomiast w okresie trzeciego kwartału sprzedaż artykułów motoryzacyjnych stopniowo spada, a w kwartale czwartym osiąga najniższy poziom. Na podkreślenie zasługuje fakt, że w drugim kwartale 1961 roku wartościowo sprzedaż artykułów motoryzacyjnych maleje w stosunku do kwartału drugiego. Fakt ten należy tłumaczyć tym, że w latach ubiegłych sprzedaż ratalna artykułów motoryzacyjnych prowadzona była na bardzo dogodnych warunkach. W roku 1961 zmienione zostały warunki sprzedaży ratalnej artykułów motoryzacyjnych (obecnie pierwsza rata wynosi jedną trzecią ceny artykułu), jak również wycofano pewne artykuły ze sprzedaży ratalnej.

Jeśli chodzi o samochody, to artykuły te w zasadzie cieszą się popytem w ciągu całego roku. Procentowy udział sprzedaży ratalnej samochodów w ogólnej sprzedaży ratalnej w okresie roku 1960 maleje — z 19,4% w pierwszym kwartale do 3,7 w kwartale czwartym, przy czym sprzedaż ta maleje także wartościowo. Sytuacja taka spowodowana jest jednak deficytem tego artykułu a nie nasyceniem zapotrzebowania. Pewien wpływ na takie ukształtowanie się wskaźników ma zmiana warunków sprzedaży (wycofanie ze sprzedaży ratalnej samochodów importowanych).

Wielkość sprzedaży sprzętu zmechanizowanego uzależniona jest wyłącznie od możliwości produkcyjnych. Sprzedaż artykułów zmechanizowanych stanowi około 4% ogólnej sprzedaży ratalnej. Z uwagi na ciągle wzrastający popyt na artykuły zmechanizowane oraz zwiększającą się z każdym rokiem ich produkcją udział sprzedaży tych artykułów w sprzedaży ratalnej prawdopodobnie w przyszłości wzrośnie.

Zegarki, wyroby srebrne i platerowane są stosunkowo niedawno objęte sprzedażą ratalną (w drugim kwartale 1960 roku). Wśród artykułów tej branży dużym powodzeniem cieszyły się sprzedawane na raty zegarki (obecnie wycofane zostały ze sprzedaży ratalnej) oraz galanteria stołowa. W ogólnej sprzedaży ratalnej artykuły tej branży stanowią od 2,7% do 5%.

Artykuły pozostałe, takie jak artykuły futrzarskie, artykuły fotograficzne, artykuły gospodarstwa domowego, sprzęt turystyczny i inne, uczestniczą w ogólnej sprzedaży ratalnej w minimalnym procencie. Wielkość sprzedaży artykułów wyżej wymienionych uzależniona jest od wahań sezonowych, przy czym sezonowość wynika ze specyfiki poszczególnych artykułów, na przykład artykuły futrzarskie osiągają najwyższy poziom sprzedaży w trzecim i czwartym kwartale, artykuły fotograficzne w pierwszym i drugim kwartale, a sprzęt turystyczny i sportowy w drugim i trzecim kwartale.

Ogólnie można stwierdzić, że wielkość sprzedaży ratalnej poszczególnych artykułów zależna jest, tak jak i sprzedaż gotówkowa, od stopnia zapotrzebowania na dany artykuł. Odnośnie przyszłego kształtowania się sprzedaży ratalnej można powiedzieć, że sprzedaż artykułów, których ilości znajdujące się w posiadaniu aparatu handlowego są niewystarczające, będzie wykazywała tendencje wzrostu kosztem zmniejszania się sprzedaży artykułów, którymi rynek jest nasycony.

Charakterystyczne są dane, dotyczące wysokości kredytu, przypadającej na jedną transakcję w latach 1958 do 1961. Przedstawiają się one następująco:

Tabela 4

R o k	Ilość transakcji	Przeciętna wysokość jednej transakcji w złotych
1958	17.302	2.582
1959	301.398	3.676
1960	1.497.499	3.283
pierwsze półrocze 1961 r.	657.029	3.762
lipiec 1961 r.		3.826
sierpień 1961 r.		3.916

Z powyższych danych liczbowych wynika, że ilość i wysokość transakcji jest różna w poszczególnych okresach. Ogólnie można powiedzieć, że wartość w złotych jednej umowy z roku na rok wzrasta (wyjątek rok 1960). Wzrost wartości jednej umowy wiąże się z obejmowaniem sprzedażą ratalną coraz większej ilości artykułów oraz z rosnącym udziałem artykułów droższych w ogólnej ilości artykułów objętych sprzedażą ratalną. Na podkreślenie zasługuje fakt, że z uwagi na stały wzrost dochodów pieniężnych szybciej rośnie popyt na artykuły droższe, lepsze jakościowo.

Dla pełnego obrazu kształtowania się obrotów i należności z tytułu sprzedaży ratalnej towarów podaje się następujące zestawienie:

Tabela 5
(w milionach złotych)

Instytucja udzielająca kredytu	Rok 1960		Pierwsze półrocze roku 1961	
	obroty	stan należności	obroty	stan należności
1. Obsługa Ratalnej Sprzedaży „ORS”	4.916	3.596	2.472	3.811
2. Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe	239	211	344	381
3. Kasy zapomogowo-pożyczkowe związków zawodowych	14	14	87	101
4. Inne organizacje	1.318	804	115	385

Spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe obejmują swym zasięgiem rejony wiejskie i realizacja zawartych z nimi umów pożyczkowych odbywa się w organizacjach handlu wiejskiego (GS i PZGS „Samopomoc Chłopska”). Kasy zapomogowo-pożyczkowe organizacji związkowych udzielają kredytu na dogodniejszych warunkach finansowych. Wydawane przez nie bony, upoważniające do nabycia towarów w detalu, są nie oprocentowane, nie wymagają wpłaty gotówkowej pierwszej raty, a spłaty rozłożone są na 18 rat. Wachlarz artykułów, które mogą być nabywane za te bony jest nieco węższy od artykułów nabywanych na podstawie umów zawartych z „ORS” i ze spółdzielniami oszczędnościowo-pożyczkowymi. Spłata należności odbywa się w trybie potrącania odpowiednich sum z listy płacy, analogicznie jak spłata normalnych pożyczek gotówkowych, udzielanych przez kasy zapomogowo-pożyczkowe. Ciekawe, że mimo tych udogodnień, postawiona do dyspozycji tych kas suma kredytów w wysokości pół miliarda złotych jest w nieznacznym tylko procencie wykorzystana. Do „innych organizacji” należą przede wszystkim organizacje handlowe, które prowadzą w niewielkim zakresie sprzedaż ratalną bezpośrednio (np. jednostki CRS „Samopomoc Chłopska” — sprzedaż na raty maszyn i narzędzi rolniczych).

Jak z powyższego zestawienia wynika dominujące i ciągle wzrastające znaczenie w zakresie sprzedaży ratalnej ma „ORS”. Z analizy działalności „ORS” można wyciągnąć następujące zasadnicze wnioski:

1) działalność przedsiębiorstwa jest prawidłowa i zabezpiecza ściągalność udzielonych pożyczek dzięki stosowaniu prawidłowego udokumentowania miejsca pracy, wysokości zarobków oraz miejsca zamieszkania kredytobiorcy, jak również miejsca zamieszkania żyrantów. Poza tym przedsiębiorstwo bardzo energicznie egzekwuje należności od opornych dłużników. Wynikiem tego jest ugruntowanie się przeświadczenia u klientów „ORS” o bezwzględnej konieczności spłaty pożyczek. Środki stosowane przez przedsiębiorstwo okazały się bardzo skuteczne i zapobiegają powstaniu strat na skutek nieściągalności pożyczek;

2) scentralizowanie sprzedaży ratalnej w jednym przedsiębiorstwie umożliwia Ministerstwu Handlu Wewnętrznego stosowanie elastycznej polityki w zakresie wielkości i kierunków sprzedaży na raty w zależności od sytuacji pieniężno-towarowej na rynku (powiększanie lub zmniejszanie ilości artykułów sprzedawanych na raty, zaostrzanie lub łagodzenie warunków sprzedaży ratalnej). Ministerstwo Handlu Wewnętrznego z możliwości takiej dość często korzysta;

3) charakter przedsiębiorstwa jest czysto usługowy w stosunku do ludności, jak również w stosunku do handlu, któremu umożliwia zwiększenie sprzedaży artykułów przemysłowych. Wydaje się, że działalność przedsiębiorstwa powinna być bezwynikowa lub powinna zamykać się minimalnym zyskiem. Tymczasem przedsiębiorstwo realizuje zysk w wysokości około 60 milionów złotych rocznie, co wynosi około 25% uzyskanej prowizji. Ponieważ w działalności przedsiębiorstwa nie występują w zasadzie straty na skutek nieściągalności pożyczek, należałoby rozważyć możliwości obniżenia wysokości prowizji w celu wyeliminowania nie uzasadnionych gospodarczo zysków przedsiębiorstwa.

Na tle narastającego w roku ubiegłym, szczególnie w trzecim kwartale, nacisku na rynek oraz w związku

z tym na tle pojawiających się trudności w pełnym asortymentowym zaspokojeniu zapotrzebowania ludności, powstają wątpliwości czy prowadzenie i rozszerzanie sprzedaży ratalnej jest ekonomicznie uzasadnione. Wydaje się jednak, że nawet w przypadku wzrostu tych trudności

sprzedaż ratalna powinna być kontynuowana ze względu na jej socjalny cel, jak również możliwości skierowywania popytu na określone artykuły, posiadane przez handel nieraz w nadmiarze w stosunku do bieżącego zapotrzebowania.

M. LUDWIK KOSTOWSKI

KIERUNKI ROZWOJU SYSTEMU ROZLICZEŃ PIENIĘŻNYCH W KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH

Bezgotówkowy obrót pieniężny ma szczególnie dogodne warunki rozwoju w gospodarce socjalistycznej, nie tylko jako bankowy sposób gromadzenia środków pieniężnych na działalność kredytową w ramach planowej gospodarki pieniężnej, ale również jako system organizujący rozliczenia przedsiębiorstw uspołecznionych w celu koordynowania ruchu produktu i pieniądza w obrotach gospodarczych.

W tym podstawowym celu systemu rozliczeń pieniężnych zawarty jest również aspekt kontroli jaką banki wykonują za pomocą pieniądza nad produkcją i cyrkulacją oraz gospodarką poszczególnych przedsiębiorstw.

Ewolucja systemu rozliczeń pieniężnych w krajach socjalistycznych kształtuje się zatem pod wpływem obu wymienionych czynników:

- 1) koordynacji procesów rzeczowych i pieniężnych oraz,
- 2) funkcji kontrolnych pieniądza.

Te dwa punkty widzenia są jednak w pewnym sensie przeciwstawne. Pierwszy zmierza do zapewnienia przedsiębiorstwu bezzwłocznego zwrotu wyłożonych nakładów pieniężnych po realizacji produkcji, a więc do maksymalnego skrócenia cyklu rozliczeniowego, drugi natomiast czyni z systemu instrument kontroli, równorzędny z innymi ogniwami kontroli ekonomicznej. Oczywiście każdy model systemu rozliczeń jest nierozdzielnie związany z polityką kredytową, gdyż wszystkie warianty rozliczeń opierają się w istocie na kredycie.

Wspólną cechą ewolucji systemu rozliczeń w krajach socjalistycznych jest przechodzenie od ostrego reżimu do coraz bardziej elastycznych metod rozliczeń (w rozumieniu kredytowym). Taki proces rozwoju jest zrozumiały, odpowiada bowiem procesowi jaki przechodziła gospodarka w krajach socjalistycznych od pierwszych form systemu gospodarczego do coraz bardziej rozwiniętych. Słaby początkowo poziom pracy przedsiębiorstw, mała dyscyplina pracy, brak doświadczenia, niedostateczna koordynacja — dyktują taki system kredytowy i rozliczeniowy, który musi swoimi rygorami jak najsilniej oddziaływać na pracę przedsiębiorstw. Silny centralizm, cechujący taki okres, stwarza warunki sprzyjające administracyjnym formom zarządzania, gospodarką oraz systemowi posługującemu się sztywnymi regułami i automatyzmem działania. W systemie rozliczeń pieniężnych objawia się to w postaci silnie zinstytucjonalizowanych form, obwarowanych sankcją prawa oraz mechanicznych czynności, przy biernej roli przedsiębiorstwa w procesie regulowania należności i dużej dyspozycyjności banku w tych sprawach (obligatoryjność inkasa, sztywna specyfikacja dopuszczalnych motywów odmowy akceptu, obowiązująca kolejność regulowania płatności, obligatoryjny akcept milczący itp.).

W zakresie kredytowania rozliczeń bank rozróżnia należności mieszczące się w prawidłowym cyklu rozliczeniowym i w zasadzie te kredytuje oraz należności przeterminowane, których kredytowanie podlega ostrym rygorom.

W takich warunkach próby liberalizowania metod kredytowania doprowadzają szybko do negatywnych wyników. Można tu wskazać choćby na automatyzm stosowany w ZSRR przed reformą kredytową oraz na nasz system mechanicznego kredytowania zobowiązań płatniczych w latach 1949—1950.

W miarę jednak rozwoju decentralizacji w gospodarce narodowej, co jest warunkowane wzrostem poziomu pracy przedsiębiorstw, poprawą ich gospodarki finansowej i dyscypliny płatniczej następuje w systemie kredytowym i rozliczeniowym proces łagodzenia rygorów i stosowania uproszczonych metod rozliczeń oraz rozszerzenia zakresu ich kredytowania. Od kilku lat obserwujemy w krajach socjalistycznych tendencje w tym kierunku. Najwcześniej reforma w tej dziedzinie została dokonana przez Bank Państwa ZSRR.

Rozładowywania zatorów w rozliczeniach dokonywano w Związku Radzieckim głównie za pośrednictwem kompensat, przeprowadzanych przez biura wzajemnych rozliczeń. Dalszemu rozwojowi tych placówek stanęły na przeszkodzie te słabe ich strony, że biura były przeważnie przystosowane do rozliczeń miejscowych bądź wewnątrz jednej gałęzi gospodarczej. W celu rozszerzenia ich zakresu dokonano w roku 1954 reorganizacji kompensat przez wprowadzenie zdecentralizowanego trybu kompensat, niezależnie od terytorialnego położenia i przynależności branżowej uczestników rozliczeń. Ta nowa forma doprowadziła do zaniku biur wzajemnych rozliczeń i jest w szerokim zakresie stosowana w licznych gałęziach przemysłu. Technicznie jest ona dość prosta, gdyż cały obrót płatniczy koncentruje się na jednym rachunku kompensaty przedsiębiorstwa. Z tego rachunku opłaca się wszystkie należności dostawców uczestników kompensat i na ten rachunek zapisuje się wszystkie wpływy od odbiorców (również uczestników kompensat). Przelewów na rachunki wierzycieli dokonuje się na podstawie każdego dokumentu rozliczeniowego bez czekania na okres kompensaty. Po upływie trzech do pięciu dni zestawia się obroty debetowe i kredytowe na rachunku kompensaty i dokonuje się odpowiednio do wyniku kompensaty: wyrównania salda z rachunku rozliczeniowego bądź z rachunku specjalnego kredytu, albo przelewa się różnicę na te rachunki.

Jeżeli na rachunku rozliczeniowym nie ma pokrycia salda kompensaty, wówczas bank udziela kredytu płatniczego uczestnikowi rozliczeń z terminem płatności do

dwudziestu dni. Ten dość automatyczny system regulowania płatności zawiera jednak pewien rygor. Jeżeli mianowicie uczestnik kompensaty jest obciążony zadłużeniem przeterminowanym w okresie dłuższym niż 10 dni lub 20 dni (gdy jest zaliczony do przedsiębiorstw dobrze pracujących), wówczas bank nie udziela kredytu płatniczego i zobowiązania wobec dostawców stają się przeterminowane.

Systemem kompensat zdecentralizowanych objętych jest około 50% ogółu rozliczeń. Według oceny Banku Państwa ZSRR stosowanie nowej formy kompensat przyczyniło się zdecydowanie do obniżenia stanu przeterminowanych płatności. W roku 1953 wynosił on 6,4% obrotu płatniczego, rozliczanego w trybie kompensat, a w roku 1957 — tylko 2,6%. System ten jest nadal doskonały i rozszerzany na coraz większą ilość uczestników. Mimo prostej formy jest on jednak dość pracochłonny, w niektórych gałęziach gospodarki powoduje komplikacje w kredytowaniu i w dokumentacji rozliczeń.

Na uwagę zasługują również nowe metody stosowane w innych krajach. Dużym postępowaniem w kierunku przyspieszenia rozliczeń są systemy wprowadzone w Rumunii i w Niemieckiej Republice Demokratycznej.

W Rumunii od 1955 roku stosowano zdecentralizowane kompensaty, podobne do radzieckich, następnie w roku 1959 zniesiono kompensaty i wprowadzono nowy system, który w pełni realizuje zasadę bezzwłocznego stawiania dostawcom do dyspozycji środków pieniężnych po przedstawieniu faktur. Rozdziela się przy tym sumę faktury na część, która odpowiada wartości produkcji według planowanych, a w niektórych przypadkach według efektywnych kosztów własnych, po odliczeniu amortyzacji oraz na część obejmującą podatek obrotowy i zysk. W związku z tym dla obrotów gospodarczych przedsiębiorstwa bank prowadzi dwa rachunki: A i B i poza tym trzeci rachunek dla innej działalności (głównie gospodarki własnej).

Bank Państwowy Rumuńskiej Republiki Ludowej przeprowadza rozliczenia za pomocą dwóch kont. Po otrzymaniu faktury obciąża rachunek B i uznaje rachunek A dostawcy kwotą kosztów własnych. Rachunek A jest rachunkiem podstawowym dla działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, na nim zapisuje się wszystkie wpływy, kredyty bankowe, dotacje itp. oraz z tego konta pokrywa się płatności przedsiębiorstwa z tytułu obrotów gospodarczych i funduszu płac.

Rachunek B przeznaczony jest do ewidencjonowania amortyzacji i akumulacji.

W banku płatnika należność jest regulowana w trybie akceptu milczącego w ciągu trzech dni od otrzymania wezwania do zapłaty. W razie odmowy akceptu (która może nastąpić również po upływie tych trzech dni, w następnym dniu po odbiorze) bank przeprowadza storno księgowania. Obowiązuje bowiem zasada, że odbiorca może dokonać zapłaty dopiero po odbiorze towaru. Jednak w celu przyspieszenia rozliczeń bank dokonuje zapłaty po trzech dniach, przeznaczonych na ewentualną odmowę akceptu. Jeśli okaże się, że dostawa jest niezgodna z zamówieniem, wówczas odbiorca może zażądać wystornowania operacji pieniężnej.

Sumy zakredytowane w banku dostawcy wyrównywane są z chwilą wpływu należności z banku płatnika. Odbywa się to w ten sposób, że bank płatnika obciąża rachunek odbiorcy całą sumą faktury (wartość produkcji po cenie sprzedaży) i uznaje rachunek B dostawcy tą

sumą. Na rachunku tym po wyrównaniu pozostaje różnica pomiędzy całą sumą faktury a sumą kosztów, a więc wyodrębnia się akumulację oraz środki przeznaczone na amortyzację. Rachunek B może w pewnych okresach wykazywać saldo debetowe (jeżeli obciążenia przewyższają wpływy od odbiorców), wówczas saldo takie traktuje się jako kredyt oprocentowany.

Ten techniczny przebieg rozliczenia wskazuje na bezspeczne zalety systemu rumuńskiego. Można je ująć następująco: 1) dostawca otrzymuje bezzwłocznie zapłatę, ale tylko w wysokości poniesionych kosztów; 2) równocześnie zabezpieczone są środki na amortyzację i świadczenia na rzecz budżetu, które wpływają po kilku dniach na odpowiednie konto; 3) dostawca nie ma możliwości dysponowania nimi, wyłącza się więc w ten sposób przypadki unieruchomienia tych środków w nieprawidłowych gospodarczo operacjach (np. w nadmiernych zapasach).

Opisany wyżej system nie mógłby budzić żadnych zastrzeżeń, gdyby założyć że na rachunku odbiorcy zawsze znajdują się środki w dostatecznej ilości na pokrycie przedstawionych dokumentów płatniczych. W praktyce jest to oczywiście niemożliwe i przy masowej ilości rozliczeń nieuniknione są przypadki przejściowego braku pokrycia na rachunkach płatników. Od ogólnej sytuacji płatniczej przedsiębiorstw, od częstotliwości występowania braku pokrycia, okresów niedoborów i ich przyczyn zależy niewątpliwie ocena celowości stosowania omawianego systemu.

W systemie rozliczeniowym Państwowego Banku Rumuńskiej Republiki Ludowej stosuje się następujące sankcje w razie braku środków na rachunku płatnika. Sumą brakującą do pokrycia płatności obciąża się przede wszystkim konto zadłużenia przeterminowanego równocześnie z dokonaniem zapisów na koncie A płatnika i koncie B dostawcy. Od zadłużenia przeterminowanego bank pobiera wysokie odsetki, a mianowicie w granicach od 12% do 18% oraz żąda gwarancji jednostki nadrzędnej. W razie powtarzającego się często zadłużenia przeterminowanego, bank przeprowadza specjalną kontrolę gospodarki przedsiębiorstwa i przedstawia właściwemu ministrowi stwierdzone nieprawidłowości. Minister, w przypadku nieskutecznych prób uzdrowienia gospodarki przedsiębiorstwa, wnosi sprawę na posiedzenie rządu. Bank może również w takim przypadku zastosować system rozliczeń za pomocą akredytywy, otwieranej w oparciu o środki gwarantowane przez jednostkę nadrzędną.

Jeżeli chodzi o formy rozliczeń, to bank stosuje tylko dwie formy: inkaso, jako podstawową formę rozliczeń i akredytywę, jako formę o charakterze sankcji. Poza tym stosowane są rozliczenia za pomocą czeków i rozliczeń planowych.

Należy wskazać jeszcze na jeden środek sankcji jaki ma do dyspozycji bank. Jest on uprawniony do sprawdzania celowości zamówień przedsiębiorstwa i może sprzeciwić się dokonaniu zakwestionowanych zakupów w terminie 45 dni przed datą wykonania zamówienia.

Rozliczeniowy system rumuński badaliśmy podczas konsultacji w Bukareszcie we wrześniu 1961 roku¹⁾. Wyników badań nie można oczywiście ująć w ten sposób, aby można było na podstawie zbadanych materiałów liczbowych czy sprawozdań ekonomicznych wyrobić sobie zdanie o jego wartości i przydatności dla systemu stoso-

1) W ramach konsultacji Ministerstwa Finansów PRL i Ministerstwa Finansów Rumuńskiej Republiki Ludowej z udziałem przedstawicieli banków centralnych.

wanego w Polsce. Poznaliśmy jednak działanie tego systemu i wybadaliśmy opinie w centrali i w kilku oddziałach Państwowego Banku Rumuńskiej Republiki Ludowej oraz w rumuńskim Ministerstwie Finansów. Otrzymywaliśmy wszędzie odpowiedzi, że nie ma żadnych objawów ujemnych skutków stosowania nowego systemu rozliczeń ani w gospodarce przedsiębiorstw, ani w stanach kredytów bankowych. Początkowo po wprowadzeniu nowego systemu wzrosło zadłużenie przeterminowane, jednak po pewnym czasie, w wyniku działania kontroli bankowej zadłużenie to zostało stopniowo doprowadzone do granic pierwotnych a nawet obniżone. Uważa się zatem, że osiągnięto te korzyści, jakie są oczywiste, gdy dostawcy zapewni się terminowy wpływ należności od odbiorców, gdy wyeliminuje się wielokrotność zaległości płatniczych, jaka występuje w łańcuchowym powiązaniu obrotów płatniczych. Technicznie nowy system rozliczeniowy jest bardziej prosty i mniej pracochłonny dla aparatu bankowego.

Zgodzono się jednak z tym, że celowość wprowadzenia systemu wymienionego jest zależna od warunków w danym kraju, szczególnie od warunków organizacji przedsiębiorstw, ich systemu finansowego i poziomu pracy, a także od organizacji i obciążenia pracą inspektorów. Już niektóre z przytoczonych okoliczności wskazują na pewną odmienność tych warunków w Rumunii. Duży związek z omawianymi sprawami rozliczeń ma jeszcze inna dziedzina nowych doświadczeń Państwowego Banku Rumuńskiej Republiki Ludowej.

Również w roku 1959 nastąpiło w Rumunii przejęcie przez banki (Państwowy Bank i Bank Inwestycyjny) zadań wydziałów finansowych w zakresie rozliczeń z budżetem państwa. Bezpośrednia kontrola bankowa objęła w zasadzie całość dochodów budżetowych od gospodarki uspołecznionej, a więc zarówno akumulację finansową jednostek gospodarki uspołecznionej, jak i dochody ludności, uzyskiwane od tych jednostek. Jednocześnie banki przejęły prowadzenie księgowości dochodów budżetowych, jak również prowadzenie sprawozdawczości z ich wykonania.

W bankach skupiła się zatem kontrola gospodarki finansowej w bardzo szerokim zakresie, bo zarówno w dziedzinie finansowania i kredytowania przedsiębiorstw, jak i rozliczeń z budżetem.

W wyniku tej operacji banki przejęły od wydziałów finansowych etaty oraz pracowników i zorganizowały zunifikowaną kontrolę w wydziałach kredytowych banku. Inspektor kredytowy kontroluje całość gospodarki przedsiębiorstwa, ale obecnie ma pod kontrolą przeciętnie tylko dwa przedsiębiorstwa.

Posunięcia te można ocenić jako słuszne teoretycznie, gdyż dzielenie kontroli pomiędzy dwa organy ma oczywiście słabe strony. Kontrola bankowa bez bezpośredniego badania akumulacji przedsiębiorstwa jest niepełna i wiemy ze swego doświadczenia jakie trudności powstają w ustalaniu kryterium co powinno wchodzić w zakres działalności kontrolnej i zainteresowań aparatu kredytowego banku.

Jednak unifikacja kontroli jest połączona z ogromnymi trudnościami organizacyjnymi. Tak jak wszystkie sprawy systemowe również i to zagadnienie jest zależne od warunków istniejących w danym kraju, szczególnie od stopnia uspołecznienia gospodarki, od roli rad narodowych i od stopnia decentralizacji, od ilości przedsiębiorstw, od organizacji aparatu bankowego itp.

Wracając do spraw systemu rozliczeniowego, należy również zwrócić uwagę na zmiany, jakie zostały dokonane z dniem 1 maja 1961 roku w zakresie regulowania płatności w obrotach gospodarczych w Niemieckiej Republice Demokratycznej. Niemiecki Bank Biletowy wprowadził system podobny do systemu rumuńskiego (natychmiastowa zapłata warunkowa). Dostawca otrzymuje tak samo zapłatę natychmiast po wręczeniu żądania zapłaty. Bank odbiorcy, po otrzymaniu dokumentów obciąża rachunek odbiorcy i zawiadamia go o tym. Odbiorca może w ciągu dni dwudziestu wnieść odmowę zapłaty (której bank nie bada) i wówczas bank uznaje jego rachunek (w uprzywilejowanej kolejności) w ciężar rachunku dostawcy i zawiadamia o tym dostawcę, załączając uzasadnienie odbiorcy.

Równocześnie bank dokonał zmiany kolejności regulowania płatności, przesuwając pokrywanie zobowiązań wobec dostawców przed należności banku z tytułu kredytu. W razie braku dostatecznej ilości środków na rachunku odbiorcy, bank udziela kredytu zaliczkowego na poczet przyszłych wpływów (płatnego z pierwszych wpływów).

Autorzy publikacji w czasopiśmie Niemieckiej Republiki Demokratycznej twierdzą, że wpływ banku na przedsiębiorstwa nie zmalał pomimo pozorów automatyzmu płatniczego²⁾. Oceny tej nie mogą podważyć niektóre trudności, o których również wspomina się w artykułach. Punkt ciężkości kredytu przeniósł się w tym systemie na odbiorcę. Bank uzależnia jednak pomoc kredytową od spełnienia konkretnych warunków i może nie przyznać kredytu zaliczkowego oraz zarządzić rozliczenie w trybie akredytywy.

Jeśli chodzi o stosunki między dostawcą i odbiorcą, to w nowym niemieckim systemie rozliczeniowym podkreśla się znaczenie wzrostu uprawnień odbiorcy, który może w ciągu dni dwudziestu złożyć odmowę zapłaty (dotychczas miał trzy do pięciu dni na akcept). Zasada ta, podobna do wprowadzonego u nas w roku 1958 terminu płatności, daje odbiorcy możliwość oddziaływania na prawidłowość wykonywania zamówień.

W działalności Banku Biletowego przejawia się duża czujność w związku ze świadomością, że wprowadzenie kredytowania odbiorcy stwarza niebezpieczeństwo automatyzmu kredytowego. Kredyt zaliczkowy jest bardzo wygodny dla odbiorcy i działa w kierunku zmniejszenia jego zainteresowania dla prawidłowego posługiwania się kredytem na środki normowane. Dlatego bank prowadzi dokładną kontrolę kredytów zaliczkowych, prowadzi codzienny rejestr tych kredytów oraz rejestr zadłużenia przeterminowanego i na podstawie obserwacji przebiegu spłaty kredytów zajmuje odpowiednie stanowisko wobec odbiorcy.

Omówione systemy regulowania płatności w obrotach gospodarczych wskazują na aktualność tego problemu w krajach socjalistycznych, na poszukiwanie stale takich metod rozliczeń, które by bez osłabienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw mogły zapewnić najszybszy wpływ należności od odbiorców.

Tę potrzebę odczuwa się również u nas, czego dowodem jest dyskusja jaką toczyliśmy i świadomość, że nie wszystkie elementy w systemie rozliczeń są dobrze zestrojone. Dla większości zagadnień jednak decydujące znaczenie ma sposób zapewnienia dostawcom termino-

²⁾ Deutsche Finanzwirtschaft Nr 8 14, 18 z roku 1961.

wego wpływu ich należności, czyli rozwiązanie problemu zaległości płatniczych.

Zagadnienie to jest przedmiotem naszych doświadczeń od wielu lat. Stosowaliśmy już kompensaty, uprzywilejowaną kolejność dla zobowiązań wobec dostawców, bieżące pokrywanie zobowiązań w ciężar kredytu przeterminowanego. Wiemy na podstawie tych doświadczeń, że zagadnienie jest bardzo złożone, trudno je rozwiązać jakimś jednostronnym posunięciem, wywołuje to bowiem nieuniknione reperkusje i nieprawidłowości przenoszą się na inne miejsce.

W przytoczonych doświadczeniach krajów socjalistycznych dostawcom zapewnia się terminową zapłatę przez kredytowanie zobowiązań odbiorców.

W naszym systemie kredytowanie rozliczeń oparliśmy na zasadzie kredytowania dostawców, a nie odbiorców. Zgodnie z założeniem przedmiotowego kredytowania uważamy, że kredyt rozliczeniowy tak samo jak kredyt na środki normowane musi wiązać się z aktywem, przedstawiającym określoną wartość majątkową. Takim aktywem są należności. Kredytowanie zobowiązań, rozumiane jako zasada, związane jest z niebezpieczeństwem finansowania operacji niezgodnych z planem i z interesem ogólnogospodarczym.

Nie rezygnując z dalszych badań całości zagadnienia należałoby najpierw zdać sobie sprawę z tego czy rozwiązaliśmy już najlepiej sprawę kredytowania należności. Statystyka bankowa wykazuje nieraz niedokredytowanie tych aktywów, spadek kredytów rozliczeniowych z równoczesnym utrzymywaniem się wysokich stanów przeterminowanych należności i zobowiązań. Nowa instrukcja kredytowa daje możliwość szerokiego operowania kredytem rozliczeniowym i należy to umiejętnie wykorzystać. Wydaje się, że można pójść na dość radykalne posunięcie w kredytowaniu należności, gdyż niebezpieczeństwo jest tutaj daleko mniejsze, niż przy mechanicznym kredytowaniu zobowiązań. Nie oznacza to, że mamy w ogóle wyłączyć kredyty dla odbiorców, przeciwnie w posługiwaniu się kredytem jako środkiem pomocy dla przedsiębiorstwa w jego przejściowych trudnościach płatniczych możemy i powinniśmy stosować uzupełniająco również i taką formę kredytu (płatniczego), jeżeli nie mamy zasadniczych zastrzeżeń do gospodarki przedsiębiorstwa.

W podsumowaniu tych rozważań można wysunąć postulat, aby przede wszystkim starać się, w ramach systemu kredytowego, rozwiązać problem zaległości płatniczych. Za pomocą bowiem kredytu, a nie takiej czy innej metody rozliczeń, rozwiązuje się ostatecznie ten problem zarówno w systemie rumuńskim, jak i niemieckim.

Stosowanie rygorów przy kredytowaniu rozliczeń należy zatem rozpatrywać bardziej pod kątem widzenia sytuacji płatniczej przedsiębiorstw. Dlatego lepiej oddziaływać takimi środkami jak podwyższona stopa procentowa, niż ograniczenie kredytu na należności, co powinno być zupełnie wyjątkową sankcją. Można śmiało posługiwać się kredytem jako metodą usuwania wtórnych przyczyn powstawania zaległości płatniczych, a sankcje kredytowe koncentrować na przedsiębiorstwach, w których powstają pierwotne przyczyny trudności finansowych.

Poza głównym zagadnieniem, jakim jest sprawa przyspieszenia rozliczeń, przedmiotem naszych badań powinny być również inne trudności, jakie występują w rozli-

czeniach, zakładając nawet, że ich ostrość znacznie zmniejsza, jeżeli uporamy się z problemem zatorów płatniczych.

Najpoważniejszą z trudności jest sprawa określenia dokładnego terminu płatności. Stojąc na stanowisku słuszności wiązania tego terminu z odbiorem towaru, co staje się coraz szerzej regułą również w innych krajach socjalistycznych, trzeba doprowadzić jednak do uporządkowania tego zagadnienia. Usunęłoby to wiele trudności, a przede wszystkim trudności związanych z obliczaniem okresu zwłoki przy przeterminowaniu zapłaty, co mogłoby rozwiązać problem inkasowania odsetek.

Ustosunkowując się do omówionych systemów — rumuńskiego i niemieckiego — należy podkreślić ich uproszczenie techniczne oraz dużą skuteczność w przyspieszeniu rozliczeń. Zastrzeżenia jakie zostały podkreślone mają zapewne w warunkach tych krajów inne znaczenie. Bezspornie, jest to sprawa etapu i związków z całością systemu gospodarczego oraz z metodami zarządzania gospodarką danych krajów.

Należy również mieć na uwadze zagadnienie roli kredytu w gospodarce socjalistycznej. W systemach mechanicznego regulowania rozliczeń rola kredytu staje się w pewnym stopniu działaniem wtórnym. Jest prawdą, że kredyt nie może być w naszym systemie gospodarczym czynnikiem samodzielnym, jest jednak jednym z ważnych instrumentów realizacji polityki gospodarczej i jego roli nie można ograniczyć do pośrednictwa w zakresie redystrybucji środków pieniężnych między przedsiębiorstwami.

Nadmierna doza czynności administracyjnych w działalności banku jest skutkiem szerokiego centralizmu decyzji gospodarczych. W miarę postępu decentralizacji rola kredytu bezspornie wzrasta. Do zadań banku w większym stopniu należy teraz wpływanie na zamierzenia produkcyjne przedsiębiorstw pod kątem widzenia ich zgodności z interesem ogólnopaństwowym oraz ogólnych proporcji gospodarczych.

Ostatnio akcentuje się często potrzebę rozwijania czynności usługowych banku na rzecz przedsiębiorstw. Nie może to budzić żadnych zastrzeżeń. Należy jednak odróżniać usługi bankowe i wykonywanie zadań banku jako organu kontroli, od takich czynności w imieniu przedsiębiorstwa, które osłabiają jego aktywność i zainteresowanie problematyką finansową i płatniczą.

Takie ogólne ustosunkowanie się do nowych prądów w systemie rozliczeń ma na celu wskazanie podstawowych problemów, które wiążą się z różnymi przekrojami rozwiązań oraz podkreślenie związków między systemem rozliczeniowym i kredytowym, między cyklem rozliczeń i prawidłowością gospodarki. Nie oznacza to jednak umacniania się na starych pozycjach. Nie można bowiem trzymać się sztywno jednych kanonów myślenia, skoro występują nowe zjawiska i nowe przesłanki ekonomiczne, których dokładne zbadanie może wskazać możliwości lepszych rozwiązań.

Rozpatrując zagadnienie systemu rozliczeń, trzeba zawsze pamiętać o głównym jego celu, jakim jest oddziaływanie na ekonomiczne procesy obrotu. W naszych warunkach gospodarczych głównym celem reformy obowiązującego obecnie systemu było wzmocnienie prawidłowości wykonywania umów gospodarczych między przedsiębiorstwami. To więc trzeba mieć przede wszystkim na uwadze przy rozpatrywaniu funkcjonowania systemu rozliczeń pieniężnych.

INFORMACJE

KONFERENCJA NA TEMAT: „WSPÓLPRACA ODDZIAŁU BANKU Z PRZEDSIĘBIORSTWEM”

W dniu 29 listopada 1961 roku odbyła się w Centrall Narodowego Banku Polskiego konferencja naukowa poświęcona zagadnieniu współpracy między oddziałami Banku i przedsiębiorstwami.

Obradom przewodniczył Prezes Narodowego Banku Polskiego, Adam Żebrowski. W konferencji wzięli udział przedstawiciele Najwyższej Izby Kontroli, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Handlu Wewnętrznego oraz dyrektorzy, główni księgowi i czołowi pracownicy finansowi szeregu przedsiębiorstw. Ze strony Banku uczestniczyli członkowie Zarządu i Rady Banku, dyrektorzy departamentów, dyrektorzy oddziałów wojewódzkich i ich zastępcy, kilku dyrektorów oddziałów operacyjnych, nauczelnicy wydziałów kredytowych i planowania Centrall NBP oraz pracownicy Biura Ekonomicznego.

Na konferencję opracowano sześć referatów: „Współpraca przedsiębiorstwa przemysłowego z oddziałem NBP” — Mieczysława Brydaka, zastępcy dyrektora do spraw ekonomicznych Tarchomińskich Zakładów Farmaceutycznych i drugi na ten sam temat mgr. Kazimierza Chomickiego, głównego księgowego Państwowych Zakładów Teletransmisyjnych w Warszawie; „Współpraca oddziału NBP z przedsiębiorstwem przemysłowym” — Zygmunta Grzybowskiego, zastępcy dyrektora I Oddziału

Miejskiego NBP w Warszawie; „Współpraca przedsiębiorstwa handlowego z oddziałem NBP” — A. Grzeleckiego, zastępcy dyrektora CPLiA w Warszawie oraz drugi na ten sam temat Zygmunta Balickiego, głównego księgowego Przedsiębiorstwa Wydawniczo-Handlowego Druków Akcydensowych w Warszawie; „Współpraca oddziału NBP z przedsiębiorstwem handlowym” — Edmunda Banasiaka, zastępcy dyrektora III Oddziału NBP w Warszawie.

W dyskusji, w której zabrało głos 22 uczestników, poruszono bardzo wiele spraw. Wskazywano zarówno na obopólne korzyści osiągnięte wszędzie tam, gdzie współpraca między oddziałem i przedsiębiorstwem jest pełna i harmonijna, jak i na różnego rodzaju błędy i niedociągnięcia obu stron, utrudniające należyte współdziałanie w realizacji zadań gospodarczych.

Dyskusję podsumował Wiceprezes NBP, Bronisław Blass, wskazując na poruszone w niej istotne problemy i ustosunkowując się do najważniejszych z nich.

Redakcja Wiadomości NBP uważając, że tematyka konferencji jest niewątpliwie bardzo interesująca dla czytelników naszego pisma zamieści w najbliższych numerach wypowiedzi dyskusyjne, dotyczące problematyki narady.

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

SYSTEM KREDYTOWY CZECHOSŁOWACJI W ZMIENIONYCH WARUNKACH ZARZĄDZANIA GOSPODARKĄ NARODOWĄ¹⁾

1. Uwagi wstępne. Istotny wpływ na ewolucję systemu kredytowego w latach 1958—1961 wywarły dwa zasadnicze kierunki zmian w metodach zarządzania:

1) właściwe powiązanie metod centralnego wyznaczania zasadniczych proporcji rozwoju gospodarczego z daleko posuniętą decentralizacją decyzji gospodarczej w terenie,

2) podniesienie roli i znaczenia planów wieloletnich w związku z ustaleniem długookresowych normatywów materialnego zainteresowania jednostek produkcyjnych.

Nie wszystkie jednak problemy, związane z dostosowaniem systemu kredytowego do nowych warunków zostały rozwiązane. Dyskusja na temat dalszego usprawnienia metod jego oddziaływania trwa. Tym niemniej warto zasygnalizować najbardziej istotne zmiany, jakie już się dokonały, a zwłaszcza zasadnicze tendencje rozwojowe systemu kredytowego Czechosłowacji na aktualnym etapie rozwoju gospodarczego. Zaslugują one na uwagę tym bardziej, że problemy dyskutowane w Czechosłowacji z nie mniejszą wyrazistością występują również w Polsce. Ewolucja zmian

w systemie zarządzania gospodarczego, a mianowicie dążenie do pewnej decentralizacji decyzji gospodarczych i podniesienia rangi planów wieloletnich zmierzają bowiem w obydwu krajach w tym samym kierunku.

Zmiany, jakie dokonały się tu w stosunkach pieniężno-kredytowych są wyrazem nie tylko usprawnienia metod działania, lecz w dużej mierze wyrazem ewolucji poglądów na rolę jaką system kredytowy powinien odegrać w gospodarce narodowej. Zmianie uległy zwłaszcza poglądy na zagadnienie charakteru powiązań ekonomicznych między funduszami własnymi przedsiębiorstw i kredytem bankowym. Dlatego też przed rozpatrzeniem zmian w praktyce kredytowania i w metodach planowania kredytowego celowe będzie omówić aktualny punkt widzenia ekonomistów czeskich na rolę systemu kredytowego w nowych warunkach zarządzania.

2. System kredytowy, zdaniem ekonomistów czeskich, nie może być traktowany jako czynnik samodzielny w gospodarce socjalistycznej. Polityka kredytowa jest bowiem tylko jednym z instrumentów realizacji ogólnej polityki gospodarczej państwa. Bank jest członem aparatu gospodarczego kraju. Nie należy jednak ograniczać jego roli do funkcji instytucji gospodarczej, rów-

1) Zawarte w niniejszym opracowaniu dane oparte są na zbiorze artykułów wydanych przez Statni Nakladelstvi Politické Literaturny 1960 rok, pod tytułem: Uloha Uveru v Československé Ekonomice.

norzędnej innym jednostkom gospodarczym. Gdyby bowiem bank był tylko zwykłym pośrednikiem między przedsiębiorstwami, jako instytucja powołana do redystrybucji środków pieniężnych między nimi, to nie mógłby skutecznie współdziałać w realizacji planów ogólnogospodarczych i odegrać właściwej roli, jako czynnika, którego zadaniem jest oddziaływanie w kierunku najbardziej efektywnego wykorzystania sił wytwórczych całego kraju. Bank jest więc częścią aparatu państwowego, emanacją całej gospodarki narodowej, organiczną jej częścią. Jako wykonawca określonych czynności gospodarczych w sferze obrotu, posiada jednocześnie pewne cechy właściwe dla jednostek gospodarczych znajdujących się na rozrachunku gospodarczym.

W warunkach aktualnych wzrosła rola i znaczenie systemu kredytowego. Rygorystyczna centralizacja dyspozycji gospodarczych w przeszłości doprowadziła do zbiurokratyzowania stosunków kredytowych, do sformalizowania metod oddziaływania banku. Racjonalność zastosowania kredytu była rozpatrywana głównie pod kątem widzenia wykorzystania kredytu jako narzędzia kontroli państwowej. Podział zasobów finansowych na własne i kredytowe dokonywał się w zasadzie w drodze ustalania w trybie administracyjnym granicy stosowania funduszy własnych. Kredyt zaś mógł znaleźć zastosowanie głównie w przypadkach, gdy środki obrotowe przedsiębiorstw wykraczały poza ramy normatywu. Było to więc połączenie raczej mechaniczne, nie wypływające z określonych funkcji ekonomicznych.

Stosunek wzajemny tych dwóch składników funduszy przedsiębiorstw, to jest funduszy własnych i kredytu bankowego, uległ istotnej zmianie w warunkach aktualnych. Przedsiębiorstwa, w ustalonych granicach ich samodzielności gospodarczej, mogą bowiem w zakresie własnym nakreślać kierunki rozwoju swej działalności. Realizacja takich zamierzeń jest możliwa jedynie wówczas, gdy znajdują się odpowiednie środki pokrycia finansowego. Ustalając w ramach swych kompetencji plany rozwoju lub nakreślając plan środków zaradczych, niezbędnych dla przezwyciężenia przejściowych odchylen w toku realizacji planów, przedsiębiorstwo musi więc siłą rzeczy nawiązać kontakt z finansującym je bankiem, aby zapewnić sobie nieodzowną dla tych celów pomoc kredytową. W warunkach tych kredyt znajduje zastosowanie jako czynnik współrzędny, uzupełniający fundusze własne do rozmiarów niezbędnych dla wykonania zadań produkcyjnych. Działalność banku przejawia się więc nie w trybie wykonania określonych czynności administracyjnych. W ramach swych kompetencji bank występuje jako reprezentant interesów ogólnopaństwowych, którego zadaniem jest koordynować zdecentralizowane zamierzenia produkcyjne jednostek gospodarczych z zamierzeniami ogólnopaństwowymi. Jeżeli więc w przeszłości, w przypadku odchylen w procesie wykonania planów, rola banku sprowadzała się głównie do udzielania lub odmowy pomocy kredytowej niezbędnej dla przezwyciężenia trudności w działalności gospodarczej, to w warunkach obecnych wzrasta rola banku jako czynnika, który w procesie wykonywania swych funkcji kontrolnych może nie dopuścić do realizacji zamierzeń produkcyjnych przedsiębiorstw, jeżeli uzna je za niezgodne z interesami ogólnopaństwowymi. Bank wywiera bezpośredni wpływ na sam kierunek planów. Tym samym wzrasta

jego współodpowiedzialność i zainteresowanie dla przebiegu ich wykonania.

Punkt widzenia na rolę kredytów uległ również zmianie pod wpływem wzrostu znaczenia planów wieloletnich, które stały się zasadniczym instrumentem kierowania rozwojem gospodarczym kraju. Traktowane są one jako względnie stałe. Jeżeli w przeszłości naruszanie zaplanowanych proporcji w toku realizacji planów gospodarczych (np. pod wpływem niewykonania planów produkcyjnych przez kooperujące przedsiębiorstwa, odchylenia w toku realizacji zadań w sferze obrotów z zagranicą) pociągało za sobą najczęściej zmianę planów (co podważało ich znaczenie), to w warunkach obecnych zmiana planów jest w zasadzie niedopuszczalna. Zwyciężyła koncepcja, że odchylenia w procesie realizacji planów należy przewidywać nie w drodze zmiany założeń planowych, lecz w drodze usuwania odchylen. I w tym przypadku dużą rolę może odegrać kredyt. Utorowało sobie drogę przekonanie, że „ani budżet, ani fundusze własne nie mogą zastąpić kredytu w przypadku, gdy w grę wchodzi pewne dysproporcje w toku wykonywania zadań produkcyjnych”).

3. Promesa i umowa kredytowa stały się zasadniczą formą regulowania stosunków między przedsiębiorstwem i bankiem. Przedsiębiorstwo otrzymuje promesę w toku opracowywania planów rocznych lub pięcioletnich. Stanowi ona przyrzeczenie finansowania zamierzeń produkcyjnych. Gwarancją jej honorowania jest wykonanie zadań uzgodnionych uprzednio z bankiem. Stanowi ona jednocześnie podstawę do ustalania zapotrzebowania na środki obrotowe i inwestycyjne. Promesa z podziałem na kwartały dawana jest oddzielnie na kredyty obrotowe i oddzielnie na kredyty na sfinansowanie nakładów inwestycyjnych.

Przyrzeczenie udzielenia kredytów przekształca się w gwarancję ich udzielenia po definitywnym zatwierdzeniu zadań produkcyjnych, przyjmując wówczas postać umowy kredytowej. Forma jej jest jednolita dla wszystkich przedsiębiorstw.

4. Pogląd na wzajemny stosunek funduszy własnych i kredytu uległ istotnej zmianie pod wpływem zmian w zasadach kształtowania się własnych funduszy obrotowych. W warunkach, gdy deficyt funduszy własnych był pokrywany z budżetu i gdy nadmiar funduszy był do budżetu odprowadzany, zainteresowanie przedsiębiorstw zwiększaniem funduszy własnych było niewielkie. Obojętne też było z jakich źródeł finansowane są potrzeby przedsiębiorstw — z akumulacji własnej, z funduszy budżetu, czy też z kredytów bankowych. Kredyt i fundusze własne nie były ze sobą ekonomicznie powiązane. Istniały obok siebie. Sytuacja zmieniła się z chwilą, gdy zniesione zostały rozrachunki z budżetem z tytułu nie wygospodarowanej akumulacji lub z tytułu nie planowanych strat. W myśl nowych zasad finansowania przedsiębiorstw budżet nie kompensuje deficytu funduszy własnych, jaki powstał z tego powodu. Stosunki jednostek gospodarczych z budżetem reguluje normatyw przyrostu zysku (lub zysk) i normatyw jego podziału. Przedsiębiorstwo może przy tym we własnym zakresie dokonać podziału tej części zysku, jaka pozostaje do jego dyspozycji na finansowanie potrzeb eksploatacji i potrzeb reprodukcji rozszerzonej. Innego zna-

2) J. Petřivalský, M. Tuček — ibidem.

czenia nabiera więc kredyt, który zastępując fundusze własne może tym samym sprzyjać realizacji zamierzeń w dziedzinie eksploatacji jak i w sferze działalności inwestycyjnej. Znaczenie kredytu wzrasta również dzięki temu, że przedsiębiorstwo we własnym zakresie ustala rozmiary normatywów środków obrotowych. Granice sfer zastosowania tych dwóch podstawowych składników funduszy finansowych jednostek produkcyjnych są więc ustalane w ramach inicjatywy oddolnej w ścisłym porozumieniu z finansującym bankiem, który wywiera w ten sposób wpływ zarówno na kształtowanie projektów produkcyjnych, jak i uczestniczy w ich finansowaniu.

Wzrost znaczenia kredytów, wypływający ze wzrostu zainteresowania dla zwiększenia funduszy pieniężnych w ogóle nie oznacza bynajmniej, że zagadnienie ustalenia ekonomicznie uzasadnionych granic między sferą zastosowania funduszy własnych i sferą zastosowania kredytu zostało już rozstrzygnięte. Zagadnienie ustalenia właściwych proporcji między tymi wielkościami i znalezienia dróg do ich realizacji nie przestaje być przedmiotem ożywionej dyskusji.

Począwszy od dnia 1 stycznia 1959 roku miał być realizowany postulat pokrycia części normatywu środków obrotowych długoterminowym kredytem bankowym. Wnioskodawcy wychodzili z założenia, że dzięki udziałowi kredytu w finansowaniu zapasów normatywnych można będzie rozłożyć kontrolę nad przedsiębiorstwami, których zapasy z reguły nie przekraczają ustalonego normatywu. Intencją wnioskodawców było również zachęcanie tą drogą przedsiębiorstw do stopniowego wypierania oprocentowanego kredytu przez powiększanie funduszy własnych w drodze wygospodarowania ponadplanowej akumulacji. Postulat ten nie został zrealizowany głównie z obawy, że fundusze własne zastąpione przez kredyt mogłyby być wykorzystane dla finansowania zdecentralizowanych zamierzeń inwestycyjnych. Stopniowo zwycięża koncepcja, że normatyw środków obrotowych przedsiębiorstw przemysłowych powinien być w całości finansowany z funduszy własnych. Taki punkt widzenia reprezentuje między innymi Jifi Danecek³⁾. Pogląd swój uzasadnia on tym, że fundusze przedsiębiorstw są częścią własności państwowej, niezależnie od źródeł ich pokrycia — za pośrednictwem budżetu i bezterminowo z określonej części akumulacji własnej czy też za pośrednictwem kredytu.

Wychodzi przy tym z założenia, że przedsiębiorstwo dysponuje większą samodzielnością w przypadku, gdy potrzeby stałe pokrywa funduszami własnymi. Kredyt zaś powinien jego zdaniem pokrywać potrzeby przejściowe lub wynikające z odchylen w toku wykonywania planów produkcyjnych. Stosunek funduszy własnych i kredytowych, w myśl jego założeń, musi więc wynikać ze stosunku między potrzebami stałymi i przejściowymi, z tym że w pierwszym rzędzie powinny być wykorzystane fundusze własne. Bank bowiem, rozumie on, nie może zmusić do zrezygnowania z funduszy własnych na rzecz kredytu. Gdy jednak przedsiębiorstwo wykorzystuje luzy finansowe będące w jego rozporządzeniu niezgodnie z interesami ogólnopaństwowymi, bank powinien być uprawniony do blokowania części środków. J. Danecek i inni ekonomiści, którzy podzielają ten punkt

widzenia na rolę kredytu w przedsiębiorstwach przemysłowych, wyrażają jednocześnie pogląd, że w przedsiębiorstwach handlowych i przedsiębiorstwach zbytu kredyt powinien partycypować w finansowaniu określonej części normatywu.

Praktyka wydaje się jednak coraz bardziej wykroczać poza ramy nakreślone przez teorię. Wyłom w nakreślonych wyżej ramach zastosowania kredytu został uczyniony w odniesieniu do przedsiębiorstw o produkcji niesezonowej, z których większość kredytowana jest w chwili obecnej „na obrót”.

5. Kredytowanie „na obrót” i „według stanów”. Zagadnienie wyboru formy kredytowania najbardziej dostosowanej do oddziaływania na proces produkcji i zbytu ściśle się wiąże z zagadnieniem poruszonym wyżej.

Istotny wpływ na zmianę poglądów co do celowości zastosowania tych form kredytowania wywarła praktyka. W miarę gdy coraz szersze zastosowanie znalazły kredyty płatnicze, które w terminach spłaty przekształcały się w kredyt na zapasy, tryb kredytowania „według stanów” coraz bardziej przybierał charakter kredytów „na obrót”. Jeszcze bardziej zbliżone do metod kredytowania „na obrót” jest udzielanie kredytów w ciężar rachunku specjalnego, z którego spłacane są wszystkie dostawy zapasów produkcyjnych.

Nie brak więc poglądów, że kredytowanie „na obrót” jest metodą bardziej odpowiednią niż kredytowanie stanów. Wyższość tej metody polega zwłaszcza na następujących jej właściwościach:

- udzielanie i spłata kredytu są ściśle związane z obiegiem okrężnym środków obrotowych,

- kredyt udzielany jest operatywnie na spłatę zobowiązań, co wpływa dodatnio na przebieg rozliczeń,

- przedsiębiorstwo nie jest zmuszone do przysyłania bankowi danych o stanie zapasów (zabezpieczenie kredytu sprawdzane jest na podstawie bilansu).

Ten tryb udzielania kredytu wpływa dodatnio na proces wykonania planu produkcji i zbytu oraz sprzyja przyspieszeniu rotacji środków obrotowych przez codzienne lub pięciodniowe spłaty zobowiązań wobec banku.

Wspomniane wyżej walory tego trybu kredytowania mogą jednak przysłonić niektórych jego mankamentów. Zwraca się tu uwagę na brak najbardziej istotny, a mianowicie na fakt, że bank w danym przypadku finansuje wszystkie zobowiązania przedsiębiorstw automatycznie i to nawet wówczas, gdy trudności finansowe spowodowane są odchyleniami w procesie wykonywania planów gospodarczych. W związku z powyższym wysuwa się postulat niekredytowania „na obrót” przedsiębiorstw zaliczanych do źle pracujących⁴⁾. Formę kredytowania „na obrót” popierają bardziej zdecydowanie J. Petrivalsky i M. Tuček. Kredytowanie według stanów nie odpowiada — ich zdaniem — charakterowi cyrkulacji środków obrotowych, dynamice życia gospodarczego. Kredytowanie na obrót jest uznane przez nich za najbardziej odpowiednią formę więzi kredytowej w przypadku, gdy w grę wchodzi całość ruchu okrężnego środków obrotowych. Metoda ta stwarza bowiem o wiele lepszy system sygnałów wówczas, gdy występują pewne nieprawidłowości w gospodarowaniu.

³⁾ Ibidem

⁴⁾ Ladislav Machoň — ibidem

Coraz powszechniej przyjmuje się koncepcja, że kredyt według stanów powinien znaleźć zastosowanie w stosunku do tych przedsiębiorstw, które zmuszone są ubiegać się o kredyt tylko dorywczo. Ten punkt widzenia uzasadnia się okolicznością, że kredytowanie na obrót w przypadku, gdy zapotrzebowanie na kredyt ma charakter dorywczy spowodowałoby dużo niepotrzebnych czynności administracyjnych zarówno w przedsiębiorstwie, jak i w banku na niekorzyść działalności ekonomicznej, że źródła finansowe przedsiębiorstw byłyby nadal powiększane, również w przypadku, gdy kredyt jest zbędny. Nadmiar kredytów mógłby tym samym ujemnie wpłynąć na zainteresowanie zwiększaniem własnych funduszy obrotowych.

Kredytowanie „według stanów” wydaje się więc być najbardziej celowe w przypadku, gdy w grę wchodzi zapasy sezonowe i nakłady, zwłaszcza w państwowych gospodarstwach rolnych. Względnie duże zastosowanie tu pracy żywej i stopniowe narastanie nakładów oraz długookresowy cykl wytwórczy stwarzają warunki dla kontroli bankowej opartej na włączeniu się kredytów do obrotu tych przedsiębiorstw w miarę narastania nakładów i zasobów.

Ta forma udzielania kredytów „według stanów” powinna znaleźć zastosowanie również w stosunku do przedsiębiorstw źle pracujących. Natomiast przedsiębiorstwa odczuwające potrzebę pomocy kredytowej często na okres krótkoterminowy powinny być kredytowane „na obrót”⁵⁾.

Wszyscy są jednak zgodni co do tego, że decyzja o wyborze konkretnej formy kredytowania powinna być uzależniona od konkretnych warunków, w jakich pracuje dane przedsiębiorstwo.

6. Fundusze obrotowe i inwestycyjne. Przed wprowadzeniem nowych zasad zarządzania gospodarką sfera zastosowania funduszy obrotowych była ściśle wyodrębniona ze sfery zastosowania funduszy inwestycyjnych. Przesuwanie środków z jednej sfery działalności do drugiej było zabronione. Stosunek wzajemny tych dwóch rodzajów funduszy wynikał z faktu, że przedsiębiorstwo nie miało zbyt wielkiego wpływu na ich kształtowanie, a tym mniej na kierunek ich wykorzystania. Sytuacja zmienia się radykalnie z chwilą, gdy przedsiębiorstwo może samodzielnie decydować o podziale przyrostu zysku pozostającego do jego decyzji na część przeznaczoną do finansowania działalności eksploatacyjnej i na część przeznaczoną do finansowania inwestycji. Nie jest więc celowe, aby przedsiębiorstwo musiało ściśle przestrzegać w ciągu całego roku gospodarczego granicy między tymi dwoma rodzajami funduszy, którą samo ustalało.

Zmianie zasadniczej uległ punkt widzenia teorii na wzajemne powiązanie funduszy obrotowych i inwestycyjnych. Powiązanie między sferą inwestycyjną i eksploatacyjną wypływa zdaniem J. Petrivalsky'ego z jedności cyrkulacji funduszy każdego przedsiębiorstwa. Nie ma bowiem, stwierdza on, samodzielnej cyrkulacji funduszy obrotowych. Podział na środki trwałe i przedmioty pracy występuje bowiem jedynie w produkcji, lecz nie w obrocie. Budowa i rekonstrukcja przedsiębiorstw wymaga zwiększenia środków obrotowych. Z

drugiej strony przyspieszenie rotacji środków obrotowych wymaga dokonania przesunięć w sferze wykorzystania środków trwałych. Z punktu widzenia wykorzystania ogólnospołecznych funduszy pieniężnych na cele reprodukcji rozszerzonej — nakłady na rozszerzenie środków trwałych i środków obrotowych są zamienne.

Jednocześnie przez połączenie w jednym banku czynności związanych z kredytowaniem działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej (połączenie Banku Inwestycyjnego z Państwowym Bankiem Czechosłowacji) stworzone zostały przesłanki organizacyjne dla roztoczenia kontroli bankowej nad całokształtem procesu reprodukcji jednostek gospodarczych.

Przy pozostawieniu przedsiębiorstw pewnej samodzielności w dysponowaniu planowanym przyrostem zysku, oddanym do jego dyspozycji, przyjęto jednak zasadę, że przyrost ten musi być wykorzystany w pierwszym rzędzie na uzupełnienie funduszy obrotowych i jedynie w części pozostałej na finansowanie działalności inwestycyjnej. Inną natomiast zasadę przyjęto dla ponadplanowych funduszy pieniężnych. Jeśli przedsiębiorstwo dzięki usprawnieniu swej działalności wygospodarowało dodatkowe środki, to może je wykorzystać w pierwszym rzędzie dla finansowania inwestycji.

Przesuwanie środków z jednej sfery działalności do drugiej dozwolone jest za zgodą banku. Z inicjatywą w tym przypadku może wystąpić zarówno bank, jak i przedsiębiorstwo. Przesuwanie środków jest zalecane w przypadku, gdy istnieje nadmiar środków na rachunku inwestycyjnym, podczas gdy zapasy ponadnormatywne finansowane są z kredytu bankowego. Natomiast wykorzystanie funduszy inwestycyjnych dla finansowania potrzeb eksploatacji nie jest zalecane wówczas, gdy w grę wchodzi zapasy niechodliwe. W tym przypadku odpowiednio oprocentowany kredyt może bowiem sprzyjać szybszej ich likwidacji. Nie zaleca się również przesuwania nadmiaru środków inwestycyjnych w przypadku, gdy jest on spowodowany chwilowym deficytem pokrycia materiałowego inwestycji.

Kredyty inwestycyjne nie miały zastosowania w warunkach, gdy w zasadzie cały produkt dodatkowy odprowadzany był na fundusze scentralizowane, skąd przedsiębiorstwo czerpało również fundusze dla sfinansowania działalności inwestycyjnej. Nie mogły one zresztą mieć zastosowania w warunkach daleko posuniętej centralizacji dyspozycji inwestycyjnej. Kredyty na te cele udzielane były wyłącznie spółdzielczości i na cele tak zwanej małej mechanizacji. W nowych warunkach, gdy rozszerzone zostały w określonych granicach uprawnienia przedsiębiorstw zarówno w dziedzinie podejmowania decyzji w zakresie inwestycji, jak i na odcinku kreacji niezbędnych dla tego celu źródeł finansowych, kredyt inwestycyjny jest powołany do redystrybuowania chwilowo wolnych funduszy inwestycyjnych jednych przedsiębiorstw na finansowanie niedoborów innych przedsiębiorstw. Warunkiem udzielenia kredytu jest istnienie niezbędnego pokrycia materiałowego dla zamierzonego przedsięwzięcia inwestycyjnego.

W planie kredytowym źródła pokrycia kredytów inwestycyjnych wyodrębnione są od źródeł pokrycia kredytów eksploatacyjnych. We wnioskach konferencji ogólnokrajowej, poświęconej zagadnieniu roli kredytów, stwierdza się, że podział ten bynajmniej nie jest z eko-

⁵⁾ Ladislav Machoň J. Petrivalsky i M. Tuček — ibidem

nomicznego punktu widzenia uzasadniony. Tym niemniej konferencja zaleca utrzymać taki podział nadal, aż do momentu uzyskania niezbędnych doświadczeń.

7. Kredyty nieplanowe (na uzupełnienie niedoboru funduszy obrotowych, na fundusz płac). Zasady ustalania długookresowych normatywów zainteresowania materialnego zapewniają pokrycie potrzeb stałych przedsiębiorstwa z jego funduszy własnych. Kredyt na uzupełnienie funduszy obrotowych może więc mieć zastosowanie jedynie w przypadkach przejściowej niezgodności między momentem wzrostu zapotrzebowania na środki obrotowe i momentem wygospodarowania niezbędnych funduszy, w przypadku nieotrzymania w porę dotacji od organu nadrzędnego oraz w przypadku poniesienia nie przewidzianej w planie straty.

Zagadnienie to pozostaje więc w ścisłym związku z zagadnieniem różnicowania metod kredytowania w zależności od wyników działalności przedsiębiorstw. W praktyce banku w Czechosłowacji metody kredytowania są nadal uzależnione od wskaźników produkcyjnych jednostek gospodarczych. Jak podkreślają w swym artykule J. Petrivalsky i M. Tuček⁶⁾, różnicowanie to polega przede wszystkim na udzieleniu pewnych ulg dobrze pracującym przedsiębiorstwom. W miarę polepszania się stanu finansowego jednostek produkcyjnych, jako skutek usprawnienia ich działalności, zmniejsza się ilość przedsiębiorstw, wobec których należałoby stosować sankcje kredytowe. Tym niemniej zagadnienie odpowiedniego ustosunkowania się banku do przedsiębiorstw nie wykonujących swych zadań jest nadal aktualne. Polityka kredytowa stosowana przez bank, zdaniem autorów wymienionych w opracowaniu, powinna doprowadzić do stanu, w którym skutki swej niezadowolającej działalności będzie odczuwać przedsiębiorstwo źle pracujące, a nie jego wierzyciele. Można to osiągnąć jedynie wówczas, gdy będzie ono zmuszone zastąpić kredyt funduszami własnymi (przez odpowiedni podział przyrostu zysku) lub wykorzystać aktualnie istniejące fundusze, przeznaczone na finansowanie inwestycji, dla finansowania potrzeb eksploatacji. Wpływ skutków odchylenia od założeń planowych przedsiębiorstw źle pracujących na wierzycieli jest jednak nieunikniony w przypadku, gdy nie są one zdolne wygospodarować środków niezbędnych dla likwidacji deficytu finansowego. Zaleca się wówczas okazywanie pomocy kredytowej wierzycielom. Metoda ta nie jest jednak w pełni uzasadniona, ponieważ dobrze pracujące przedsiębiorstwa narażone są na ponoszenie niezawinionych kosztów związanych z zapłatą procentów od kredytów. Stopniowo więc banki odstępują od tej zasady, udzielając pomocy kredytowej przedsiębiorstwom źle pracującym w przypadkach: jeśli podjęte zostały środki zaradcze dla przezwyciężenia trudności w dotychczasowej działalności oraz jeśli te trudności mają charakter przejściowy.

Kredyt na uzupełnienie funduszy obrotowych udzielany jest z reguły na rok lub na dwa lata. Wnioski Państwowego Banku Czechosłowacji zmierzają ku temu, aby w określonych przypadkach można było udzielać na ten cel kredytu długoterminowego na trzy do pięciu lat.

8. Planowanie kredytowe uległo w ostatnich latach poważnej decentralizacji. Dotyczy to zarówno trybu opracowywania samego planu, jak i podziału kredytów

po zatwierdzeniu planu. Jednocześnie wzrosło znaczenie planów rocznych i wieloletnich.

Zmiany dokonane w tej dziedzinie można podzielić na trzy zasadnicze grupy. Pierwsza grupa zmian polega na tym, że plany kredytowe opracowywane są przez oddziały okręgowe, których wnioski uwzględniane są przy opracowywaniu planu centralnego. Zmiana ta sprzyja lepszemu poznaniu działalności i potrzeb kredytowanych przedsiębiorstw, ponieważ opracowanie uzasadnionego wniosku kredytowego możliwe jest jedynie po dokładnym zbadaniu kierunków rozwojowych jednostek produkcyjnych. Plan oddziału obejmuje wszystkie jednostki produkcyjne w danym okręgu.

Źródła pokrycia akcji kredytowej planowane są wyłącznie przez centralę banku. Ten tryb opracowania planu wynika z konieczności powiązania wszystkich planów syntetycznych kraju. Dużo uwagi poświęca się przy tym strukturze źródeł pokrycia kredytów. Naruszanie struktury założonej w planie uważane jest za sygnał naruszania proporcji gospodarczych. Nie wszystkie zasoby finansowe ewidencjonowane przez bank mogą — zdaniem ekonomistów czeskich — stanowić pokrycie akcji kredytowej. Nie mogą więc być źródłem wzrostu kredytów: środki na rachunkach rozliczeniowych i bieżących jako wynik dublowania kredytów (jednoczesne udzielanie kredytów na zapasy i na dokonanie rozliczeń), zwiększone środki budżetu państwowego, spowodowane wzrostem zysków osiągniętym na skutek odstąpienia od zaplanowanego asortymentu, zwiększone wkłady ludności, nie będące skutkiem wzrostu dochodów lecz wynikające z dysproporcji między strukturą spożycia i strukturą popytu.

Wychodząc z założenia, że decentralizacja decyzji gospodarczej musi być połączona z pewną decentralizacją pokrycia finansowego zamierzeń produkcyjnych, wprowadzono daleko idące zmiany do istniejącego trybu podziału kredytów po zatwierdzeniu planu kredytowego. Zniesiono w zasadzie system ustalania przez centralę banku limitów w przekroju przedsiębiorstw i w przekroju rodzajowym. Oddział okręgowy otrzymuje limit kredytu w skali całego okręgu. O podziale na konkretne przedsiębiorstwa i rodzaje decyduje oddział operacyjny w zakresie własnym. Decentralizacji uległa również rezerwa kredytów na potrzeby nadzwyczajne, wynikające w toku realizacji planów. Ten system podziału sprzyja bardziej operatywnemu zaspokajaniu potrzeb jednostek gospodarczych.

Druga grupa zadań dotyczy struktury planu kredytowego. Kredyty inwestycyjne i obrotowe objęte są jednym planem kredytowym, który stał się tym samym kompleksowym planem dla całej gospodarki narodowej. Dużą uwagę zwraca się na konieczność badania powiązań między zasobami finansowymi i materiałowymi. Rola banku polega na zapewnieniu równowagi między zdolnością produkcyjną przedsiębiorstw budowlanych, planowanym rozmiarem inwestycji zdecentralizowanych i źródłami ich pokrycia finansowego. W ciągu roku rozmiary planowanych kredytów inwestycyjnych mogą wykroczyć poza ramy planu rocznego jedynie pod warunkiem przekroczenia planów produkcji przez dostawców materiałów inwestycyjnych, które nie są konieczne dla potrzeb inwestycji scentralizowanych i pod warunkiem, że dodatkowe inwestycje nie mogą być finansowane z funduszy własnych.

⁶⁾ Ibidem

Trzecia grupa zmian zmierza w kierunku podniesienia stabilności i perspektywiczności planu kredytowego. Dlatego też obok kwartalnych planów bank przystąpił do opracowania planów rocznych i wieloletnich. Plan pięcioletni ustala zasady polityki pieniężno-kredytowej kraju w planowanym pięcioleciu. Zadaniem planu polega na określeniu perspektywy kreowania źródeł dla pokrycia wzrostu akcji kredytowej, niezbędnej dla finansowania wzrostu gospodarczego (poziomu środków na rachunkach rozliczeniowych przedsiębiorstw i na rachunkach budżetu, poziomu wkładów oszczędnościowych i obiegu gotówkowego). Ustala jednocześnie rozmiary akcji kredytowej i jej podział na cele związane z zasilaniem obrotowych lub inwestycyjnych funduszy przedsiębiorstw.

Plan ten ma charakter planu analitycznego. Zadaniem jego jest zbadanie sprawności wskaźników ruchu środków obrotowych i inwestycji zdecentralizowanych, założonych w planach pięcioletnich rozwoju gospodarki narodowej.

Roczny plan kredytowy konkretyzuje zadania planu pięcioletniego. Wyznacza granice akcji kredytowej w przekroju gałęzi gospodarki narodowej w podziale na kwartały. Jest on planem operatywnym; podlega podziałowi w przekroju na tak zwane oddziały główne (obsługujące zrzeszenia wytwórczych jednostek gospodarczych) i oddziały kredytujące (operatywne).

Podstawą do opracowania planów pięcioletnich rocznych są promesy kredytowe, udzielane przedsiębiorstwom w procesie opracowywania planów gospodarczych na okres roczny lub pięcioletni. Ustala się wówczas w porozumieniu z bankiem, jakie potrzeby obrotowe i inwestycyjne będą finansowane z funduszy własnych i jakie z kredytów bankowych. Na kwotę zaplanowanych kredytów przedsiębiorstwo otrzymuje promesę bankową.

Kwartalny plan kredytowy sporządzany jest w przekroju terytorialnym w oparciu o plany pięcioletnie i roczne — przez wszystkie oddziały okręgowe i rejonowe (bez źródeł pokrycia). Zbiorcze plany oddziałów uzgadniane są z wersją planu, sporządzaną przez centralę banku. Po zatwierdzeniu planu przez Ministerstwo Finansów ustala się kwoty kredytów dla każdego oddziału okręgowego, które z kolei dokonują podziału otrzymanych kwot na oddziały rejonowe.

Zgodnie z istniejącą zasadą, kwoty kredytów obrotowych nie mogą być wykorzystane dla celów kredytowania inwestycji zdecentralizowanych.

Funkcją planów kwartalnych jest wykrywanie odchyleń w procesie realizacji planów rocznych i pięcioletnich, sygnalizowanie o nich oraz podejmowanie kroków wspólnie z odpowiednimi jednostkami gospodarczymi w celu przewyżczenia trudności, jakie się wyłoniły.

9. Oddziaływanie przy pomocy stopy procentowej uważane jest za skuteczny środek zastąpienia instrumentów oddziaływania administracyjnego instrumentami oddziaływania ekonomicznego. Udział procentu w kosztach własnych był jednak zbyt niski, aby mógł wywrzeć jakikolwiek wpływ na działalność przedsiębiorstw. Wystąpiono więc z wnioskiem w sprawie podniesienia stawek procentowych. Wnioski te spotkały się jednak ze sprzeciwem wielu ekonomistów. Argumentowali oni, że procent jest jedynie pewną formą egzekwowania środków, które byłyby i tak przelane do budżetu

w formie większych odpisów z zysku. W pewnych okresach, podobnie jak i w Związku Radzieckim, zwyciężyła koncepcja o celowości obniżenia stawek procentowych jako środka do zmniejszenia kosztów własnych. Obniżka przeciętnej stawki procentowej miała miejsce w roku 1954. W roku 1955 podniesiono natomiast stawkę procentową z tytułu kredytów przeterminowanych. Udział kosztu procentu w kosztach własnych i stosunek jego do zysku w poszczególnych gałęziach przemysłu jest bardzo zróżnicowany. Świadczy o tym poniższe zestawienie 7).

(w procentach)

R e s o r t	Udział kosztów procentu w kosztach własnych			Stosunek kosztów procentu do wyników działalności		
	1956	1957	1958	1956	1957	1958
Hutnictwo	0,48	0,43	0,49	4,12	3,29	5,69
Przemysł chemiczny	0,31	0,34	0,42	1,87	1,68	3,24
Przemysł budowy maszyn ciężkich	0,90	0,78	0,66	5,56	3,81	6,00
Przemysł maszyn precyzyjnych	0,88	0,63	0,67	11,17	5,31	9,41
Przemysł samochodowy i maszyn rolniczych	0,42	0,66	0,92	2,65	3,15	8,77
Przemysł budowlany	0,58	0,36	1,59	0,99	0,57	2,96
Przemysł lekki	0,46	0,43	0,37	3,09	2,42	3,54
Przemysł spożywczy	0,61	0,66	0,65	6,56	5,96	7,90
Handel wewnętrzny	4,49	3,21	4,35	23,68	12,93	20,39

Niejednakowy udział procentu w kosztach własnych jest w dużej mierze wynikiem niejednakowego poziomu kredytów, a zwłaszcza droższych kredytów przeterminowanych. Z przytoczonych danych wynika, że procent obciąża w stopniu najmniejszym przemysł chemiczny, ponieważ udział kredytów przeterminowanych wynosił nie więcej niż 2% kwoty kredytów obrotowych. Podobna była sytuacja w przemyśle lekkim.

Udział procentu w kosztach własnych był natomiast największy w przemyśle maszynowym. Kredyty przeterminowane wyniosły bowiem 5—16% kwoty kredytów obrotowych, w tym w przemyśle budowy maszyn ciężkich — 14—16%.

Wzrost obciążenia procentem w roku 1958 jest wynikiem stosowania sankcji w postaci podwyższonych stawek procentowych, głównie w przypadku przeterminowania zadłużenia wobec banku. Przekonano się jednakże, że tego rodzaju sankcje, obejmujące niewielką ilość

7) Jiří Vit — ibidem

przedsiębiorstw i niewielką kwotę kredytu (około 2%) nie mogą wywrzeć skutecznego wpływu na rotację środków obrotowych w całej gospodarce narodowej.

W warunkach jakie istniały przed wprowadzeniem zmian do zasad zarządzania, procent nie mógł odegrać dostatecznej roli z następujących przyczyn:

— zainteresowanie przedsiębiorstwa dla wyników działalności było niewielkie lub opierało się na niezdrowych zasadach,

— procent był planowany jako element kosztów własnych,

— przekroczenie planowanego rozmiaru procentów niewiele mogło wpłynąć na poziom kosztów globalnych,

— zróżnicowanie stawek było niedostateczne.

Nowe zasady zarządzania stworzyły bardziej sprzyjające warunki dla podniesienia roli procentu. Przedsiębiorstwa są bowiem o wiele bardziej niż przedtem zainteresowane w wynikach swej działalności. Podstawą do tworzenia funduszy własnych jest przyrost zysku,

a udział procentu w przyroście jest znacznie większy niż w kwocie globalnej zysku. Począwszy od roku 1958 bank otrzymał szerokie uprawnienia w dziedzinie różnicowania stawek procentowych. W latach 1958 — 1959 ustalono jednolitą stawkę procentową 3,6% dla kredytów krótkoterminowych (dla przedsiębiorstw handlowych — 2%) i 1,8% dla kredytów rozliczeniowych. Konkretną jednak stawkę procentową ustala bank w porozumieniu z przedsiębiorstwem w procesie opracowania planu.

Postulaty, których celem jest dalsze podniesienie roli procentu, zmierzają ku temu, aby w razie konieczności bank mógł potroić oficjalną stawkę procentową, lecz w przypadku gdy przedsiębiorstwo usunie mankamenty ze swej działalności, bank powinien jednocześnie mieć prawo bonifikowania pobranej kwoty procentu do poziomu najniższej stawki. Usprawnienia tego rodzaju mogłyby znacznie powiększyć wpływ procentu na proces tworzenia funduszy własnych przedsiębiorstw.

ADAM ZWASS

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Metody opracowywania terenowych bilansów dochodów i wydatków pieniężnych ludności*)

Związek decentralizacji zarządzania gospodarką narodową ze wzrostem roli i zadań pracy ekonomicznej terenowego aparatu Narodowego Banku Polskiego znalazł nieco jednostronny wyraz w praktyce. Podobnie jak nieco jednostronnie przebiegał proces samej decentralizacji. Zwiększonym rozmiarom uprawnień przedsiębiorstw odpowiadał rozwój systemu finansowego i systemu kredytowego, wzrost uprawnień oddziałów Banku oraz ich zadań w zakresie kontroli przesłanek ekonomicznych decyzji finansowych, płacowych, inwestycyjnych itp., podejmowanych w przedsiębiorstwach.

Natomiast funkcje i możliwości oddziałów, jako współgospodarzy czy raczej współkoordynatorów gospodarki powiatowej, pozostają od kilku lat w zasadzie bez zmian (między innymi oddziały **powinny** co kwartał wysuwać propozycje wobec rad narodowych, dotyczące wielkości obrotu towarowego, niezbędnej dla zrównoważenia miejscowych stosunków rynkowych, rady narodowe **mogą** te postulaty uwzględniać w mniejszym lub większym stopniu, w zależności od przekonania o ich uzasadnieniu czy możliwości ich realizacji). Ograniczenie tych funkcji i możliwości oddziałów Banku pozostaje chyba w związku z dotychczasowym, znacznie wolniejszym i ostrożniejszym przebiegiem decentralizacji władzy gospodarczej i finansowej w pionie rad narodowych. W tej sytuacji rady **nie zawsze mają możliwości i nie zawsze odczuwają potrzebę** pełnego, kompleksowego koordynowania rozwoju gospodarki nie tylko terenowej, szczególnie w powiecie.

Tym bardziej zasługują na podkreślenie poszukiwania i doskonalenie instrumentów, prowadzone przez wszystkie szczeble aparatu Narodowego Banku Polskiego, które umożliwiłyby oddziałom terenowym Banku realizację funkcji współkoordynatora gospodarki swego okręgu. Mam na myśli prace związane z ulepszeniem metod sporządzania bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności w przekrojach terenowych i poświęcony im zeszyt Nr 6 Materiałów szkoleniowych NBP, opracowany przez Danutę Wielebińską i Józefa Cieszanowskiego.

Opracowanie to jest na ogół pozytywnie oceniane przez pracowników oddziałów NBP, jednakże nasuwa ono także kilka uwag krytycznych.

Opracowanie składa się z ośmiu rozdziałów. Wszystkie, łącznie ze wstępem, poświęcone są **wyłącznie technice opracowania** bilansu pieniężnych wydatków i dochodów ludności. Bilans ten jest z pewnością najtrudniejszy, najbardziej pracochłonny i chyba najmniej przyswojony praktycznie spośród opracowań podejmowanych przez oddziały terenowe NBP. Nie uzasadnia to jednak pozostawienia problematyki ekonomicznej bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności poza materiałem szkoleniowym. W ten sposób materiał ten pozbawiony został istotnych wartości **dydaktycznych**: znajomość sensu i celów podejmowanej pracy uważana jest za warunek jej właściwej realizacji.

Oczywiście nie chodzi o przedstawienie problematyki makroekonomicznej bilansu jako jednego z podstawowych planów finansowych państwa. Problematyka ta znalazła już swe miejsce w literaturze ekonomicznej i znajomość jej można uzyskać poza omawianym materiałem szkoleniowym.

*) Wywody A. Firlejczyka stanowią w znacznym stopniu polemikę z opracowaniem D. Wielebińskiej i J. Cieszanowskiego, zamieszczonym w Nr 6 Materiałów szkoleniowych NBP. Redakcja, zamieszczając artykuł A. Firlejczyka wychodzi z założenia, iż opracowanie to jest znane większości czytelników „Wiadomości NBP”

Poważnym brakiem tego opracowania jest nieuwzględnienie mikroekonomicznej problematyki bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, jego szczególnej specyfiki, występującej wyłącznie w terenowym bilansowaniu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, i związanych z tą specyfiką zagadnień metodologicznych. Znajomości tej problematyki nie można uzupełnić poza materiałem szkoleniowym, nie doczekała się jeszcze ona bowiem opracowania w innych publikacjach. Potrzeby opracowania i wydania omawianych materiałów szkoleniowych były pod tym względem wyjątkowe, nieporównywalne do innych wydawnictw tej serii. Tym bardziej publikacja powinna potrzebę tę zaspokoić. Należało zwrócić uwagę co najmniej na następujące zagadnienia:

1. Potrzebę operatywnej koordynacji gospodarczej w przekrojach terenowych, szczególnie w zakresie usprawnień przekazanych radom narodowym odnośnie obrotu towarowego, rozwoju usług, polityki podatkowej itp. Brak syntetycznych przekrojów terenowych narodowych planów gospodarczych. Obieg pieniężny jako „wspólny mianownik” większości procesów gospodarczych, interesujących dla terenowej koordynacji. Potrzeba zrównoważenia dochodów pieniężnych ludności czy zapewnienie równowagi „asortymentowej” rynku występuje nie tylko w skali krajowej. Zapewnienie tej równowagi w przekrojach terenowych jest zadaniem polityki gospodarczej, zmierzającej do podnoszenia stopy życiowej ludności. Prawidłowe rozmieszczenie towarowego pokrycia pieniądza jako jeden z warunków jego realnej wartości. Na zadanie terenowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

2. Specyfikę metodologiczną terenowych bilansów dochodów i wydatków ludności. Pozycje wynikowe bilansów:

- a) planowanych,
- b) sprawozdawczych,
- c) rozmiary obrotu towarowego i sprzedaży usług,
- d) wielkość transferu i zmiany zasobów gotówkowych ludności.

Konieczność rozróżnienia przemieszczeń pieniądza typu transferu gospodarczego, którego pełne wprowadzenie do obydwóch stron bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest warunkiem jego poprawności, od transferu typu technicznego, którego przedostanie się do bilansu przekreśla jego realność.

O ile wprowadzenie pierwszej grupy zagadnień do rozdziału wstępnego można — w świetle koncepcji wydawcy — uznać za dyskusyjne, to pominięcie grupy zagadnień metodologicznych jest niewątpliwie brakiem materiałów szkoleniowych.

W niektórych powiatach drogi krążenia pieniądza gotówkowego są bardzo liczne i skomplikowane. Nie ma obowiązku ani możliwości organizacji gospodarki pod kątem „czystości” dróg krążenia pieniądza, to jest wyeliminowania transferu technicznego. Zasilanie gotówkowe niesamodzielnych jednostek gospodarczych następuje często z kas głównych jednostek macierzystych, położonych na terenie innych powiatów czy nawet województw (szczególnie w powiatach granicznych). Płace ludności zatrudnionej w granicach powiatu płyną więc z obcego planu kasowego, jednak podejmowane z miejscowych kas jednostek gospodarczych nie stanowią transferu gospodarczego, wprowadzonego do bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności pod rygorem jego

realności. W sposób analogiczny przebiega odprowadzanie inkasowanego utargu do kas głównych, pozamiejscowych jednostek macierzystych (np. PKP), a więc z pominięciem wpływów właściwego terenowo planu kasowego. Przytoczone wypłaty wynagrodzeń i wydatki towarowe czy usługowe, jako wynikające z bezpośrednich stosunków ludności z miejscowymi jednostkami gospodarki uspołecznionej w granicach terytorialnych powiatu należą do pierwszej, „bezpośredniej” części bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

Czy kwestię transferu technicznego w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności można uznać za jednoznaczną, zakładając, że transfer techniczny, jako obejmujący przepływy gotówki między kasami miejscowych jednostek gospodarczych a obcym terenowo planem kasowym, należy do pierwszej, „bezpośredniej” części bilansu? Tak — o ile tego typu przemieszczenia dotyczą ludności miejscowej, o ile odkrywamy je, poszukując nie objętych miejscowym planem kasowym pieniężnych dochodów i wydatków ludności zamieszkałej lub zatrudnionej (tylko dochody) w granicach powiatu. Natomiast wypłaty i przychody, obejmowane miejscowym planem kasowym, przeznaczone dla ludności innych powiatów (województw) z tytułu plac czy skupu bądź pochodzące z inkasa utargu w obcych powiatach, reprezentujące typowy transfer techniczny, podlegają eliminowaniu w toku przeliczeń planu kasowego dla potrzeb bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności i nie wchodzi w ogóle do treści bilansu terenu objętego tym planem kasowym.

Zachodzi wreszcie potrzeba wyeliminowania z miejscowego planu kasowego tej części przychodów, która reprezentuje zakupy towarów i usług, dokonywanych przez ludność obcą w miejscowej sieci handlowej i usługowej, a więc transfer typu gospodarczego, a nie technicznego. Eliminacja ta jest konieczna, jeśli opracowanie ma być bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności miejscowej, o co głównie chodzi. Praktyka bilansowania omawianej części miejscowego utargu, drogą wprowadzenia do przeciwnej strony bilansu odpowiedniego transferu gospodarczego, prowadzi do opracowania bilansów pieniężnych dochodów i wydatków okręgu, a nie bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

Tak więc powiązanie strumieni obiegu pieniężnego, rejestrowanych w terenowym planie kasowym i w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest bardzo złożone. Znajomość tych powiązań i niezbędnego zakresu eliminacji wymaga nie tylko dobrej znajomości dróg krążenia pieniądza, właściwych danemu rejonowi, ale i do pewnego stopnia wyobraźni. Szkoda, że powiązania te nie zostały przedstawione — niezależnie od odpowiedniego usystematyzowania opisu, którego niestety brak — również w postaci graficznej. Uwzględnienie niektórych typów transferu technicznego w podanych przykładowo wzorach przeliczeń nie wyczerpuje wymagań dydaktycznych, stawianych materiałom szkoleniowym przez praktykę.

Ważnym zagadnieniem metodologicznym terenowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest problem wyboru pozycji wynikowych bilansu. W bilansach planowanych powinno przyjmować się wynikowo pozycje wydatków na zakupy towarów i usług, zgodnie z podstawowym zadaniem terenowego bilansowania pieniężnych dochodów i wydatków ludności, mającym za-

pewnić zrównoważenie stosunków pieniężno-towarowych w przekroju terenowym.

Nie znalazł jednak dotychczas powszechnie przyjętego rozwiązania wybór pozycji wynikowej **sprawozdawczego**, terenowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Przeważają poglądy za przyjęciem jako pozycji wynikowej zmian zasobów pieniężnych ludności.

Wydaje się, że w sprawozdawczych terenowych bilansach pieniężnych dochodów i wydatków ludności jedynie metodologicznie słusznym rozwiązaniem jest jednak przyjęcie **pozycji wynikowej w postaci wzajemnie ze sobą sprzężonych: transferu gospodarczego z tytułu zakupów towarów i usług ludności miejscowej oraz zmian jej zasobów pieniężnych (poza lokowanymi na rachunkach bankowych)**. Nie tylko bowiem w wielkościach zmian zasobów, ale głównie w przemieszczeniach terenowych pieniądza, reprezentujących realizację funduszu nabywczego ludności, wielkością następującą — jak wiadomo tam, gdzie okazuje się możliwe nabycie poszukiwanych ilości asortymentów towarów i usług, wyrażają się odchylenia od planowanego terenowo zrównoważenia dochodów ludności (porównaj pozycję wynikową planowanego, terenowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności). Problem ten w skali ogólnokrajowej oczywiście nie występuje.

Ustalenie wielkości wynikowych, sprowadzonych wyłącznie do wspomnianych przemieszczeń, jest niełatwe, a potrzeby realności szacunków wykluczają operowanie globalnymi rozmiarami transferu, który mieści w sobie co najmniej trzy strumienie szczegółowe.

Kwestia ta wymaga bliższych wyjaśnień. Rozbieżności między funduszem nabywczym ludności (to jest tą częścią jej dochodów pieniężnych, która zostaje przeznaczona na zakupy towarów i usług) a jego faktyczną realizacją (wydatkowaniem) w przekroju terenowym wyrażać mogą nie tylko brak terytorialnego zrównoważenia między dochodami miejscowej ludności a wielkością utargu towarowo-usługowego, wynikający z odchylenia od planowanego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, ale i przemieszczenia o charakterze trwałym, właściwe stosunkom i specyfice danego przekroju terenowego. Na przykład stałe tendencje ludności do zakupów towarów poza miejscem swego zamieszkania, uzasadnione zatrudnieniem w granicach obcego okręgu, rejonizacją sieci komunikacyjnej, organizacją sprzedaży niektórych towarów (np. Motoszyt, Jubiler, itp.) i innymi czynnikami tego rodzaju.

Rzecz jasna, że transfer tego rodzaju, określony szacunkowo, na podstawie odpowiednich założeń, powinien być wprowadzony do planowanego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności powiatu, którego ludność „wyjeżdża na zakupy” oraz drugostronnie wyeliminowany z planowanego utargu tego drugiego okręgu przed wprowadzeniem go do tamtejszego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, jako dotyczący ludności obcej. W konsekwencji odchylenia od planowanych dochodów ludności faktyczne rozmiary omawianego „prawidłowego” transferu odbiegać mogą od rozmiarów planowanych (na przykład przyjmując, że ludność miejscowa, zatrudniona poza okręgiem pozostawia w miejscu zatrudnienia jedną czwartą dochodów z pracy, planowanych w wysokości jednego miliona złotych, wprowadzono do bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności założenie transferu ujemnego z tytułu uzasadnionych zakupów w wysokości 250 tysięcy złotych.

Stwierdzenie w sprawozdawczym bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności, że poziom dochodów z pracy poza powiatem osiągnął rozmiary 1.200 tysięcy złotych powoduje ustalenie wielkości prawidłowego transferu w wysokości 300 tysięcy złotych).

Przekrój transferu ujemnego z tytułu pozapowiatowych zakupów towarowych i usługowych ludności, określonego, jako główna pozycja wynikowa terenowego, sprawozdawczego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności składa się więc co najmniej z następujących strumieni szczegółowych:

— zakup towarów i usług w rozmiarach określonych właściwymi dla obiegu stosunkami gospodarczymi (np. jedna czwarta dochodów z pracy, uzyskanych poza powiatem),

i ten strumień transferu, dający się określić z założeń przyjętych przy opracowaniu planowanego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności nie jest w ścisłym znaczeniu wynikową pozycją bilansu,

— zakup towarów i usług, wynikający z odchylenia rzeczywistych strumieni obiegu pieniężnego od przyjętych założeń planowanego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności (np. z nieosiągnięcia planowanych rozmiarów utargu towarowego przy wyższych od planu dochodach ludności),

i ten strumień transferu, razem ze zmianą zasobów gotówkowych ludności zamykać powinien, niejako „saldować”, sprawozdawczy bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

Tego rodzaju transfer „nieprawidłowy” — z punktu widzenia stosunków gospodarczych okręgu — może w specyficznych stosunkach określonego powiatu przyjmować większe, nie dające się szybko zlikwidować, rozmiary. W tych przypadkach może on być w pozycji transferu wprowadzony również do planowanych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, dla urealnienia rozmiarów wynikowej, to jest postulowanej władzom terenowym wielkości utargu towarowego. Nie zmienia to ściśle wynikowego charakteru tej pozycji w bilansie sprawozdawczym.

Ponieważ żadne z metod szacunkowych (ankietowa, reprezentacyjna i inne) nie są dla ustalenia rozmiarów nieprawidłowego transferu ujemnego czy dodatniego ostatecznie prawidłowe, przeto niezbędna jest weryfikacja ustaleń dotyczących tego transferu przez traktowanie tej pozycji wraz z pozycją zmian zasobów gotówkowych ludności, jako saldowanej sprawozdawczy bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Szacunki określające podział tego „wstępnego” salda na konkretne pozycje bilansu, kończą jego opracowywanie. Potrzeba tej „komplikacji” znajduje pełne uzasadnienie w praktyce (w różnych, w zależności od specyfiki okręgu, stosunkach pieniężno-towarowych). Na przykład w sprawozdawczym bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności za rok 1960 powiatu żywieckiego, to wstępne saldo w kwocie 131 milionów złotych, rozdziela się na transfer ujemny 104,7 miliona złotych i wzrost zasobów gotówkowych (poza rachunkami bankowymi ludności) 26,3 miliona złotych. Ograniczenie pola błędu, dzięki sprzężeniu obydwu pozycji, w stosunku do traktowania zmiany zasobów pieniężnych ludności, jako samodzielnej pozycji wynikowej, jest wyraźnie widoczne. Weryfikacja ustaleń, dotyczących samej zmiany zasobów, jest bardziej sprawna w razie możliwości odniesienia różnic do niezamkniętej jeszcze ostatecznie pozycji bilansu.

W powiecie (okręgu) o odwrotnej specyfice stosunków niż stosunki omawiane, pozycją wynikową sprawozdawczego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności okręgu będzie transfer dodatni, związany z zakupami ludności obcej w powiązaniu ze zmianami zasobów ludności własnej. W bilansie sprawozdawczym pieniężnych dochodów i wydatków ludności pozycje wynikowe stanowić będą: eliminowane z utargu towarowego i usługowego zakupy ludności obcej — odpowiednik transferu wymienionego oraz zmiana zasobów gotówkowych ludności miejscowej — jako pozycja „sprzężona”.

Praktyczne uzasadnienie podanego sposobu „zamykania” sprawozdawczych, terenowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności znaleźć można niemal we wszystkich bilansach pieniężnych dochodów i wydatków ludności, opracowanych przez powiatowe komisje planowania gospodarczego, zamykanych saldami zmian obiegu, jakże często oznaczającymi po przeliczeniu wzrost zasobów na przestrzeni roku w kwocie około 100 tysięcy złotych na jedną rodzinę przeciętnie czy spadek wyrażający się także w niemałej kwocie, gdy wiadomo, że zasoby nie uległy tak dużym zmianom w stosunku do stanu na początku roku. Praktycznie w „saldzie” zawsze pozostawia się „różnice niewyjaśnione i nieodkryte”, których w bilansowaniu pieniężnych dochodów i wydatków ludności występuje szczególnie dużo.

Materiały szkoleniowe, nie rozwijając problematyki pozycji wynikowej terenowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, przyjmujące — w ślad za metodologią krajowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności — jedynie zmiany zasobów gotówkowych ludności za pozycję wynikową terenowego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, nie usuwają braku odpowiedniej oceny, braku znajomości zagadnień istotnych dla poprawności terenowego bilansowania obiegu pieniężnego wśród zainteresowanych praktyków naszego Banku.

Wreszcie trudno podzielić stanowisko autorów, że „obowiązek sporządzania zbiorczego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności powinien spoczywać w zasadzie na barkach oddziału powiatowego NBP” (zakończenie wstępu, strona 3). Bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności opracowywać powinny przede wszystkim powiatowe komisje planowania gospodarczego, jako główni koordynatorzy gospodarki powiatowej. Między innymi dlatego, że do wyników własnej pracy będą miały większe przekonanie o jej właściwości i słuszności, że wyniki te znajdą silniejszy wyraz w operatywności komisji, że obowiązek ten zapewni bieżące zainteresowanie obiegiem pieniężnym i wynikające stąd pogłębienie oceny stosunków gospodarki powiatowej ze strony powiatowej komisji planowania gospodarczego. Współpraca oddziałów NBP w opracowaniu bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności przez powiatową komisję planowania gospodarczego jest oczywista.

Należy zwrócić także uwagę na pozytywne wartości opracowania, a to przede wszystkim na: przedstawienie całokształtu prac związanych z bilansowaniem pieniężnych dochodów i wydatków ludności, szczegółowe ukazanie problematyki obliczeniowej transferu i środki informacji, na praktyczne pokazanie metody i techniki przeliczeń, co jest bardzo cenne — podkreślenie potrzeby koncentracji na podstawowych strumieniach przepływu pieniężnego dochodów pieniężnych i celowości pomijania innych dochodów, nie rzutujących na poszczególne pozycje i wielkości obiegu w sposób zasadniczy.

Bez wątpienia opracowanie, jako materiał szkoleniowy, pozwoli wielu praktykom na — może po raz pierwszy kompleksowo — zaznajomienie się z problematyką opracowywania bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności. I to jest niezaprzeczalną wartością „Materiałów”, opracowanych przez D. Wielebińską i J. Cieszanowskiego.

ADAM FIRLEJCZYK
Żywiec

Analiza zdolności płatniczej i kredytowej spółdzielni produkcyjnych (część I)

Zagadnienia dotyczące zdolności płatniczej spółdzielni produkcyjnych oraz zagadnienia dotyczące ustalania maksymalnej wysokości kredytów inwestycyjnych i kredytów obrotowych w działalności Banku Rolnego występują w ścisłym związku i w pełnej współzależności.

Zdolność płatnicza każdej spółdzielni produkcyjnej powinna być bowiem z reguły czynnikiem decydującym przy udzielaniu kredytów, które w naszym systemie kredytowym, po spełnieniu określonych gospodarczo zadań, muszą wrócić z powrotem do skarbu państwa.

Definiując pojęcie zdolności płatniczej można przyjąć, że przez ten termin rozumiemy zdolność wywiązywania się przez określoną jednostkę gospodarczą (fizyczną lub prawną) z ciążących na niej zobowiązań z tytułu kredytów lub z tytułu innych prawnych ustaleń, w określonych terminach lub okresach i w ustalonych kwotowo wartościach pieniężnych. Z pojęciem tym należałoby wiązać zespół elementów określających możliwość powstawania zobowiązań i warunki, w których mogą one wystąpić. Pojęcie zdolności płatniczej można poza tym w rozważa-

niach praktycznych uzupełnić elementami i czynnikami wpływającymi na jej kształtowanie się. Jest to bowiem konieczne dla dokonania oceny zdolności płatniczej spółdzielni produkcyjnej (lub innej jednostki) i jej wszechstronnej analizy. Powinno to przy tym stanowić materiał pomocniczy do ustalania górnej granicy zadłużenia spółdzielni.

Praktyka wskazuje na to, że analiza i ocena zdolności płatniczej spółdzielni produkcyjnych, oparte na właściwych przesłankach i stwierdzeniach, są jednym z zasadniczych czynników, które powinny być brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji kredytowych oraz przy rozważaniu możliwości perspektyw rozwoju spółdzielni.

Należy chyba jeszcze dodać, że na skutek zmian w systemie kredytowania spółdzielni produkcyjnych, wprowadzonych w roku 1956, rola i zadania Banku Rolnego w zakresie obsługi kredytowej zespołowych gospodarstw chłopskich stały się trudniejsze, jeżeli przy tym weźmie się pod uwagę fakt, iż zerwano z zasadą mechanicznego kredytowania spółdzielni, wysuwając na czołowe miejsce

kwestię celowości kredytu i zabezpieczenia jego zwrotności. Znalazło to odpowiedni wyraz w zarządzeniach centrali Banku Rolnego i w instrukcji podstawowej o kredytowaniu spółdzielni produkcyjnych.

Dla bardziej pełnego uwypuklenia wszystkich momentów wiążących się z zagadnieniami analizy zdolności płatniczej i ustalania maksymalnego zadłużenia spółdzielni z tytułu kredytów obrotowych i inwestycyjnych można rozważania powyższe rozszerzyć w odniesieniu do kredytów inwestycyjnych (które ze względu na ich rozmiary i okres ich spłaty wymagają specjalnego podbudowania przed ich przyznaniem oraz realizacją) i obrotowych (których ciężar gatunkowy jest mniejszy) oraz w następujących zasadniczych przekrojach:

- 1) analiza zdolności płatniczej spółdzielni nowo organizujących się,
- 2) analiza zdolności płatniczej spółdzielni istniejących,
- 3) kameralna analiza zdolności płatniczej w powiązaniu z wynikami kontroli bezpośrednich,
- 4) wykorzystanie niektórych czynników o charakterze ekonomicznym i społecznym przy analizie zdolności płatniczej spółdzielni.

Nie można oczywiście wyliczonych poprzednio elementów rozważać w całkowitym oderwaniu od siebie, gdyż wiążą się one ze sobą, a na przykład zagadnienie kredytowania z obydwóch rodzajów kredytów trzeba bezwzględnie rozpatrywać łącznie.

Osobiście jestem zdania, że stosunkowo najtrudniej jest ocenić zdolność płatniczą spółdzielni nowo organizującej się, gdyż zespół środków dostępnych bankowi w pierwszej fazie jej istnienia jest wyjątkowo szczupły, a pierwsza decyzja kredytowa, która pociąga za sobą następne, wymaga wszechstronnego podbudowania. Chodzi bowiem o to, aby spółdzielnia nowo organizująca się z jednej strony umożliwić właściwy „start”, z drugiej zaś strony — zabezpieczyć odpowiednio interes skarbu państwa.

Jest rzeczą wiadomą, że w rolnictwie trzeba co najmniej trzech lat, aby nowe gospodarstwo rozwinęło podstawowe gałęzie produkcyjne i aby można było dokonać możliwie obiektywnej oceny jego działalności.

Zarządzenia centrali Banku Rolnego wyraźnie zresztą podkreślają konieczność zachowania dużej ostrożności w stosunku do wniosków spółdzielni nowo organizujących się, aby przez mało wnikliwą i bezkrytyczną decyzję kredytową nie narazić banku na ewentualne straty.

Roczny plan gospodarczy nowej spółdzielni produkcyjnej i ewentualnie plan perspektywiczny, zaopiniowany przez właściwe czynniki nie może być przez placówkę Banku Rolnego przyjęty bezkrytycznie i nie może stanowić podstawy do udzielenia kredytu oraz ustalenia czy jego zwrotność jest odpowiednio zabezpieczona. Zakres planu i jego zasadnicze elementy oraz wskaźniki mogą służyć za materiał pomocniczy dla naszych ustaleń, dotyczących zdolności płatniczej danej spółdzielni. Stajemy bowiem z reguły przed nowym organizmem gospodarczym, zamierzenia którego w zakresie inwestycji i nakładów obrotowych w większości przypadków mają być finansowane przy poważnym udziale kredytowych środków państwa i z tych względów muszą być poddane szczegółowej analizie. Jest więc rzeczą bezwzględnie konieczną, aby pierwsza kontrola bezpośrednia i kontakt z członkami spółdzielni pozwoliły na szczegółowe skonfrontowanie planu spółdzielni ze stanem faktycznym, z jej warunkami ekonomicznymi i sytuacją organizacyjną.

Przewidywania nasze na najbliższą przyszłość powinny być jak najbardziej realne i oparte na konkretnych.

Musimy więc rozważyć możliwie szczegółowo i wnikliwie następujące momenty, pomagające — moim zdaniem — w zasadniczy sposób w ustalaniu oceny zdolności płatniczej nowej spółdzielni i możliwości jej kredytowania w danym roku oraz w latach następnych.

1. Zakładam z góry, że będziemy dokonywać omawianej analizy w odniesieniu do nowej spółdzielni, złożonej z chłopów, a nie na przykład z osób nie zatrudnionych dotychczas na wsi (tego rodzaju spółdzielni obecnie wprawdzie już nie organizuje się, ale na terenie naszego województwa spółdzielnie takie były tworzone w latach 1957—1958). Nie jest oczywiście bez znaczenia fakt czy do spółdzielni wstąpili rolnicy z większym majątkiem (ziemia, wkłady), czy też spółdzielnia została zorganizowana na gruntach Państwowego Funduszu Ziemi. Należy mieć na uwadze fakt czy do spółdzielni weszły wszystkie gospodarstwa rolne we wsi, czy tylko ich część i jaka. Zdecydowanie niekorzystna jest z gruntu taka sytuacja, kiedy we wsi dużej, na przykład złożonej z 50—60 gospodarstw, powstaje spółdzielnia złożona z kilku rolników, a grunty ich stanowią szachownicę (wymóg statutowy o minimum 10 członkach był często omijany). Spółdzielnia taka nie ma z reguły — jak na to wskazuje praktyka naszego województwa (województwo olsztyńskie) — szans rozwoju.

2. Na ugruntowanie się zdolności płatniczej spółdzielni nowo zorganizowanej duży wpływ posiada kwestia wkładów wnoszonych przez członków. Im wkładów w postaci inwentarza żywego, martwego i odpowiednich budynków jest więcej, tym większa jest gwarancja prawidłowego funkcjonowania spółdzielni. Jeżeli natomiast wkłady członków są minimalne i podstawę działalności spółdzielni mają stanowić środki trwałe, które zamierza się zakupić przy wydatnej pomocy państwa, należy liczyć się z poważnym obniżeniem zdolności płatniczej spółdzielni i z trudnościami w spłacie kredytów.

3. Istotnym czynnikiem, decydującym o przyszłym dochodzie spółdzielni, jest właściwa proporcja pomiędzy wielkością areалу gruntów posiadanych przez spółdzielnię a ilością siły roboczej, która będzie w spółdzielni faktycznie zatrudniona w produkcji. Ujemny bilans siły roboczej przesądza z góry o niepowodzeniach i obniżeniu dochodów spółdzielni.

4. Przy ocenie zdolności płatniczej spółdzielni nowo organizowanej duże znaczenie ma sprawa usytuowania gruntów zespołowych, ich klasa, kierunek produkcji, stan urządzeń melioracyjnych, stopień zagospodarowania łąk i pastwisk oraz inne warunki ekonomiczne.

5. Duże znaczenie dla przyszłego rozwoju spółdzielni ma kwestia odpowiedniej gospodarczej i mieszkaniowej bazy budynkowej, urządzeń wodnych (studnie), urządzeń elektrycznych itp. Należy pamiętać, że koszt inwestycji budowlanych, szczególnie nowych, jest wysoki, konieczne jest przy tym angażowanie członków do robót związanych z ich realizacją, co często w konsekwencji powoduje zaniedbanie prac podstawowych w spółdzielni, a poza tym obciąża dochód spółdzielni wysokimi ratami z tytułu kredytów zaciągniętych na budownictwo.

6. Należy poza tym rozważyć moment opłacalności przy inwestycjach bezpośrednio produkcyjnych (np. budowa szklarni, wylęgarni drobiu itp.) oraz zbadać stopień przygotowania członków spółdzielni do prowadzenia działalności tego rodzaju.

Teoretyczne rozważania tych wszystkich momentów i gruntowna analiza stanu faktycznego powinny dopro-

wadzić do ustalenia czy spółdzielnia może być kredytowana i w jakim rozmiarze oraz w jakim czasie.

Warto jeszcze raz podkreślić, że dla Banku Rolnego nie jest sprawą obojętną czy spółdzielnię tworzyli chłopci posiadający gospodarstwa rolne, czy też spółdzielnia tworzona była na gruntach Państwowego Funduszu Ziemi przez bezrolnych chłopów lub przez osoby nie związane dotychczas praktycznie z rolnictwem. W pierwszym przypadku ewentualność rozwiązania się spółdzielni spada do minimum, natomiast w drugim przypadku — jak na to wskazuje wiele przykładów — ryzyko rozwiązania się spółdzielni jest większe. W spółdzielniach zorganizowanych z osób nie wnoszących ziemi do spółdzielni przypadki stałej fluktuacji członków są nagminne. Wpływa to ujemnie na wyniki produkcji, powoduje brak troski o majątek spółdzielczy i w konsekwencji powoduje stałe obniżanie zdolności płatniczej albo wręcz prowadzi do powstawania strat.

Po rozważeniu tych czynników, które w mniejszym lub większym stopniu decydują o zdolności płatniczej spółdzielni nowej, przytoczę charakterystyczny przykład z terenu naszego województwa (województwo olsztyńskie).

Spółdzielnia Durąg w powiecie Ostróda powstała w maju 1957 roku na bazie majątku państwowego gospodarstwa rolnego. Do spółdzielni weszło pięć rodzin (10 członków), przybyłych z województwa kieleckiego, dotychczas nie pracujących na wsi. W majątku znajdowała się odpowiednia baza gospodarcza (obora na 80 sztuk bydła, chlewnia, stodoła i szopa na narzędzia rolnicze). Spółdzielni przydzielono ogółem 175 hektarów gruntów, w tym gruntów ornych 116 hektarów.

Wobec tego, że w gospodarstwie nie było budynków mieszkalnych, zaszła konieczność budowy czterech domków mieszkalnych. Nakłady inwestycyjne musiały objąć także całość niezbędnego inwentarza żywego i martwego.

Gdyby w momencie organizowania spółdzielni rozważono wszystkie momenty poruszone poprzednio, nie doszłoby niewątpliwie w ogóle do zaangażowania kredytów w tę spółdzielnię. Za taką decyzją przemawiało to, że:

- a) spółdzielnia nie posiada dostatecznej ilości członków zdolnych do uprawy ziemi,
- b) członkowie nie są przygotowani do pracy na roli i nie posiadają żadnych środków własnych,
- c) całość działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej musi być sfinansowana kredytem państwowym,
- d) element chłopski we wsi Durąg nie przystąpi do nowej spółdzielni, tym bardziej że istniejąca w tej wsi spółdzielnię produkcyjną rozwiązano z urzędu jeszcze przed październikiem 1956 roku, brak jest zatem perspektyw ilościowego wzrostu członków spółdzielni,
- e) budownictwo mieszkaniowe pochłonie znaczne sumy środków pieniężnych i nakład ten nie przyczyni się do wzrostu dochodów spółdzielni.

Aczkolwiek Bank Rolny niektóre z tych momentów podnosił, właściwe czynniki uznały, że dla podtrzymania ruchu spółdzielczego zorganizowanie takiej spółdzielni jest potrzebne.

Ostatecznie spółdzielnia otrzymała w ciągu trzech lat (1957—1959) około 1.400.000 złotych kredytu inwestycyjnego i ponad 200.000 złotych kredytu obrotowego.

Dochodowość jej na przestrzeni lat 1957—1960 kształtowała się następująco:

Zestawienie powyższe wskazuje, że całkowity dochód spółdzielni był konsumowany przez członków, przy czym w latach 1959 i 1960 wystąpiło również zjawisko konsumowania środków inwestycyjnych. Utrzymywano się więc

Tabela 1
(w tysiącach złotych)

	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959	Rok 1960
Osiągnięty dochód ogólny	118	130	85	80
Dochód podzielony	118	103	77	80
			145*)	145*)
Odpisy dokonane na fundusz inwestycyjny i fundusz amortyzacyjny	—	22	7	—
Raty inwestycyjne	—	—	70	70
Brak środków na pokrycie zobowiązań płatnych z dochodu roku obrachunkowego	60	95	209	200
Brak środków inwestycyjnych, nie uzupełnionych z dochodu roku obrachunkowego	14	203	15	90

*) Faktycznie pobrany dochód przez członków spółdzielni.

kosztem zmniejszenia wartości majątku zespołowego, sfinansowanego kredytem bankowym, a więc środkami państwowymi. Dochód roczny, wypłacany na jedną rodzinę wynosił w roku 1957 — 23,6 tysiąca złotych, w roku 1958 — 27,2 tysiąca złotych, a roku 1959 — 36,2 tysiąca złotych i w roku 1960 — około 35,0 tysięcy złotych. Dochód planowany przez spółdzielnię w roku 1957 był trzykrotnie niższy od dochodu osiągniętego. W latach następnych dochody planowane w stosunku do dochodów osiągniętych były dwukrotnie wyższe.

Stan taki już w pierwszym i drugim roku gospodarowania spółdzielni musiał być sygnałem ostrzegawczym, zapowiadającym, że zdolność płatnicza spółdzielni jest wyjątkowo słaba. W roku 1960 dla całej sumy kredytu inwestycyjnego ustalono łączny termin spłaty na okres lat trzydziestu z czteroletnią karencją. Od roku 1965 do spłaty z tytułu kredytów inwestycyjnych miało przypadać około 55.000 złotych. Do tego czasu spółdzielnia miała spłacać tylko kredyt obrotowy.

Na przykładzie tej spółdzielni widać jaskrawo, że analiza jej zdolności płatniczej w pierwszej fazie nie została przeprowadzona w sposób dogłębny. Uczyniono to dopiero po trzech latach, kiedy nader liczne przykłady jej działalności wykazały, że spółdzielnia nie ma perspektyw rozwoju. Jej dochód ogólny w ciągu najbliższych trzech — czterech lat musiałby ulec przynajmniej dwukrotnemu zwiększeniu, aby wydzielony fundusz inwestycyjny pokrył należności Banku Rolnego z tytułu rat kredytów inwestycyjnych. Wyniki produkcyjne, osiągane przez spółdzielnię, brak rąk do pracy, słaba wydajność, brak odpisów na odtwarzanie majątku trwałego przy jego jednoczesnym konsumowaniu świadczyły dobitnie, że w najkrótszym czasie wzrost dochodów nawet w przybliżeniu o 15—25% jest raczej nieosiągalny. W tej sytuacji postawienie spółdzielni w stan likwidacji było bezwzględnie konieczne. Wartość majątku spółdzielni, który ostatecznie przejął państwowe gospodarstwo rolne, pokryje wprowadzić jej zobowiązania, ale jest faktem bezspornym, że tworzenie tego rodzaju spółdzielni może narazić lub nawet naraża skarb państwa na straty, a dla ruchu spółdzielczego nie jest przykładem budującym.

Mając opracowane szczegółowo wyniki kontroli bezpośredniej w nowej spółdzielni w płaszczyźnie jej podstawowych warunków ekonomicznych i w pewnym stopniu również w zakresie socjalnym, można przystąpić do oceny realności danych zawartych w preliminarzu wpływów i wydatków, konfrontując je z założeniami rocznego planu gospodarczego i uzyskanymi wynikami kontroli bezpośredniej.

Obok wniosku kredytowego, składanego przez nowo organizującą się spółdzielnię, preliminarz wpływów i wydatków powinien stanowić zasadniczy materiał służący dla podjęcia decyzji kredytowej i jednocześnie dla ustalenia przewidywanego dochodu oraz realności pokrycia zobowiązań przez spółdzielnię. W dotychczasowej praktyce preliminarz taki nie mógł być wykorzystywany w pełnym zakresie ze względu na to, że plan produkcyjny spółdzielni opracowywany był na okres roku gospodarczego, a nie kalendarzowego. Z reguły preliminarze wpływów i wydatków — przynajmniej w naszych warunkach — były opracowywane niestarannie i nie przedstawiały większej wartości. Przewidywany dochód spółdzielni nowo zorganizowanej w tej sytuacji należało ustalać w oparciu o wyczerpania własne wpływów netto z produkcji roślinnej i zwierzęcej, przy jednoczesnym uwzględnianiu wydatków.

Wydaje się, że obecnie po przejściu na opracowywanie planów produkcyjnych spółdzielni na okresy kalendarzowe wspomniane preliminarze będą bardziej prawidłowe i łatwiej będzie sprawdzić ich realność. Należy również wziąć pod uwagę fakt, że pomoc przy opracowywaniu planów ze strony zainteresowanych czynników będzie obecnie większa.

Można więc chyba stwierdzić, że ustalenia Banku Rolnego w odniesieniu do zdolności płatniczej nowych spółdzielni produkcyjnych miały dotychczas bardzo często charakter orientacyjny i kredyt udzielany im w naszych warunkach był ryzykiem.

Możliwość wnoszenia wkładów przez członków nowo organizujących się spółdzielni produkcyjnych z kredytów zaciągniętych indywidualnie ma wpływ na pewną jej stabilizację i pośrednio na zwiększenie zdolności płatniczej spółdzielni.

Należy również podnieść sprawę współpracy placówki Banku Rolnego z zespołem pozabankowym, opiniującym i analizującym roczny plan gospodarczy spółdzielni. W naszym województwie (olsztyńskim) pracownicy Banku Rolnego spotykają się z zarzutami zbyt rygorystycznego traktowania potrzeb kredytowych nowych spółdzielni. Lansowany jest postulat, aby środki pomocy państwa były przyznawane na podstawie decyzji podejmowanych

wanych komisyjnie a nie „jednoosobowo” przez placówkę Banku. Stanowisko tego rodzaju podyktowane jest rzekomy, zbyt ostrożnym kredytowaniem spółdzielni, nie bierze się przy tym z reguły pod uwagę kwestii właściwego zabezpieczenia zwrotności kredytów, a obecnemu systemowi kredytowania zarzuca się, iż nie odpowiada on w pełni potrzebom rozwojowym spółdzielni. W wypowiedziach tych nie wyczuwa się troski o interes skarbu państwa i pomija się skutki nierozważnego kredytowania wielu spółdzielni, które trzeba było postawić w stan likwidacji w latach 1957—1961.

Należy zgodzić się z tym, że prawidłowo i szeroko opracowane przez fachowców założenia powinny stanowić dla Banku Rolnego materiał do oceny zdolności płatniczej i ustalenia górnej granicy kredytu inwestycyjnego i obrotowego, nie mogą one jednak być traktowane jako wiążące wytyczne w sprawach kredytowych, szczególnie spółdzielni nowych.

Aby ustalić w przybliżeniu dochód spółdzielni nowo zorganizowanej należy bezwzględnie dokonać analizy tablicy rocznego planu gospodarczego, a w szczególności dotyczących zasiewów, ich struktury, zestawienia przychodów i rozchodów. W ostatnim przypadku należy ustalić czy przewidywane zbiory, jeśli chodzi o poszczególne rodzaje roślin, nie są planowane w większej ilości w porównaniu ze zbiorami osiąganymi przed założeniem spółdzielni. Nowe spółdzielnie często bowiem przyjmują wysoki przewidywany wskaźnik plonów z hektara, co oczywiście zwiększa przewidywany dochód. Należy również stwierdzić czy z ogólnego przychodu zbóż, roślin przemysłowych, ziemniaków itp. uwzględniono potrącenia na zasiew, paszę, rezerwy, dostawy obowiązkowe i kontraktację oraz czy w pozostałej wartości produkcji znajdują pokrycie zobowiązania wobec Banku Rolnego w przypadku udzielenia przez Bank Rolny kredytu.

Również wnikliwą analizą należy objąć dane dotyczące produkcji zwierzęcej i jej rozchodowania. Po przeanalizowaniu omówionych pozycji planu pozostaje do omówienia ocena realności ustaleń zawartych w tablicy „dochody pieniężne i ich podział”. Główną pozycją po stronie wpływów będą stanowiły wpływy ze sprzedaży produktów roślinnych z bieżącego roku gospodarczego, sprzedaż produktów zwierzęcych oraz wpływy z zaciągniętych kredytów. Możliwie dokładne sprawdzenie wysokości wydatków pozwoli na ocenę i ustalenie czy preliminowany ogólny dochód pieniężny jest prawidłowo oszacowany i czy planowane odpisy na fundusz inwestycyjny są uwzględnione w wysokości prawidłowej.

BRONISŁAW WĄSOWSKI

Bank Rolny, Olsztyn

O umocnienie komisji do spraw planu kasowego

Ewolucja systemu planowania kasowego stworzyła w ciągu wielu lat cały zespół środków działania zmierzających do zapewnienia osiągnięcia jak najlepszych efektów finansowo-gospodarczych za pośrednictwem planu kasowego. Chciałbym w tym artykule, w oparciu o doświadczenia terenowego oddziału NBP, ustosunkować się w sposób właściwy do jednego z zagadnień dotyczących problematyki planowania kasowego, to jest do funkcjonowania komisji do spraw planu kasowego. Wyrażam pogląd, że zagadnienie to wymaga szerszego naświetlenia istniejącej w tym zakresie praktyki bankowej, w szczególności ze względu na to, że:

a) instytucja komisji do spraw planu kasowego nie znalazła uregulowania w obowiązującej instrukcji NBP w sprawie planowania kasowego, lecz działa i rozwija się w oparciu o praktykę bankową,

b) stanowi ona ważki czynnik konstruktywnego oddziaływania Banku na gospodarkę podmiotów planu kasowego,

c) w przypadku odpowiednio działającej komisji do spraw planu kasowego znajduje w szerokim stopniu praktyczne urzeczywistnienie zasada łączności planu kasowego i planu kredytowego w terenie, jako uzupełnia-

jących się czynników ważnego instrumentu oddziaływania,

d) występujące sprzeczności poglądów prowadzą często do negacji celowości istnienia komisji do spraw planu kasowego.

Brak szczegółowego (również ogólnego) sformułowania celów w obowiązującej instrukcji służbowej w sprawie planowania kasowego, a w szczególności organizacji i sposobów działania komisji do spraw planu kasowego i pozostawienia tej sprawy praktyce bankowej jest — moim zdaniem — trafnym ujęciem zagadnienia. Takie rozwiązanie pozwala na większe uelastycznienie i uoperatyzowanie tej instytucji. Organizacja, tryb postępowania oraz zakres problematyki i środków działania komisji przystosowany być może do istniejących warunków i konkretnych potrzeb danego oddziału NBP.

Komisja do spraw planu kasowego, w której uczestniczą przedstawiciele głównych jednostek gospodarczych i przedstawiciele zainteresowanych władz, pozwala na szczegółową konfrontację poglądów i podejmowanie decyzji związanych z aktualną sytuacją gospodarczą danego terenu.

Poza działalnością komisji do spraw planu kasowego oddział Banku stosuje raczej środki fragmentarycznego oddziaływania na zjawiska gospodarcze (interweniuje czy oddziałuje przy pomocy kredytu na pewne zagadnienia i na poszczególne jednostki. Nierzadko sprawy, które wymagałyby pisemnych interwencji i załatwienie których nastąpiłoby z opóźnieniem, mogą być rozwiązane przez komisję do spraw planu kasowego (na przykład — wymiana poglądów między jednostkami handlowymi i odpowiednim wydziałem prezydium rady narodowej jeśli chodzi o podział masy towarowej).

Działalność kredytowa oddziału wynika między innymi z oceny stosunków gospodarczych przez aparat kredytowy i poza tym, że jest ona instrumentem likwidacji nieprawidłowości, powinna sprzyjać i twórczo kształtować stosunki gospodarcze w kierunku realizacji planu kasowego. Właśnie komisja do spraw planu kasowego stanowi płaszczyznę do właściwego ustalania potrzeb kredytowych przedsiębiorstw, wynikających z zadań planu kasowego.

Uwagi powyższe, chociaż tak ogólne, wskazują na to, że praktyka bankowa powinna iść w kierunku umacniania pozycji komisji do spraw planu kasowego. Przerwanie na pewien okres działalności tych komisji było niewłaściwe, życie bowiem wykazało konieczność istnienia tej instytucji. Konieczna jest tu oczywiście wymiana poglądów między jednostkami Banku, konieczna jest kon-

trola i instruktaż ze strony oddziałów wojewódzkich itp., pojęte jako czynności zmierzające do umocnienia komisji.

Stała poprawa form pracy komisji, systematyczne podnoszenie znaczenia tej instytucji, jest w obecnych warunkach uzasadnioną potrzebą, a negacja potrzeby istnienia komisji do spraw planu kasowego może jedynie wpływać ujemnie na realizację zadań Banku.

Powyższe, ogólne sformułowania wynikają z praktycznej działalności komisji do spraw planu kasowego i chciałbym w dalszym ciągu omówić kilka zagadnień związanych z działalnością komisji, a mianowicie:

1. Ustalenie zadań w zakresie skupu zdecentralizowanego,
2. Zaopatrzenie detalu w towary produkowane przez miejscowy przemysł (przedsiębiorstwa terenowe i spółdzielczość pracy),
3. Tematyka posiedzeń komisji do spraw planu kasowego.

Ad 1. Uzupełnienie asortymentu i ilości towarów spożywczych przez maksymalną intensyfikację skupu zdecentralizowanego pozwala na wzrost obrotu jednostek handlowych i tym samym na poprawę zaopatrzenia ludności, a często jest jedynym środkiem prowadzącym do rozwiązania problemu pełnego zaopatrzenia detalu.

Jakkolwiek potrzeba skupu zdecentralizowanego występuje w ciągu całego roku, to jednak szczególna potrzeba nasilenia tej działalności ma miejsce w pierwszym i czwartym kwartale. W okresach tych, ze względu na wzmożone zakupy świąteczne, w detalu występują niedobory towarów, które mogą być nabywane przez handel w ramach skupu zdecentralizowanego. Właściwym sposobem, służącym do ustalenia potrzeb w zakresie skupu zdecentralizowanego, jest sporządzenie przez komisję do spraw planu kasowego bilansu terenowego poszczególnych asortymentów towarowych.

Wspólnie z wydziałem handlu właściwego prezydium rady narodowej, posiadającym limity zaopatrzeniowe, dotyczące deficytowych asortymentów towarów oraz przy współudziale przedstawicieli jednostek handlowych można, w oparciu o przewidywane potrzeby, ustalić zadania w zakresie skupu zdecentralizowanego, pozwalające na zrównoważenie terenowego bilansu towarowego.

Poniżej podaję, skrócony jedynie do dwu asortymentów, przykład towarowego bilansu powiatu:

Jak wynika z powyższego wycinka z bilansu towarowego w powiecie wystąpi niedobór masła w ilości 5.000 kilogramów, przy jednoczesnej możliwości wypracowania nadwyżki w zakresie zakupu jaj w ilości 100.000 sztuk.

Tabela 1
(w tysiącach złotych)

Asortyment towaru	Przedsiębiorstwo	Niezbędna ilość towaru na pokrycie potrzeb ludności	Limit dostaw na czwarty kwartał	Dostawy przewidywane z innych źródeł	Niedobór towarowy	Realne możliwości skupu zdecentralizowanego	Ostateczny niedobór lub nadwyżka
1	2	3	4	5	6	7	8
Masło	MHD	15.000	10.000	—	5.000	2.000	— 3.000
	PSS	21.000	15.000	—	6.000	4.000	— 2.000
	Razem	36.000	25.000	—	11.000	6.000	— 5.000
Jaja	MHD	200.000	120.000	—	80.000	90.000	+ 10.000
	PSS	260.000	160.000	50.000	50.000	140.000	+ 90.000
	Razem	460.000	280.000	50.000	130.000	230.000	+ 100.000
itd.							

Ustalenia te pozwalają na wyciągnięcie przez komisję następujących wniosków:

b) należy poszukiwać na innym terenie źródeł nabycia masła (w szczególności w powiatach posiadających nadwyżki pochodzące ze skupu zdecentralizowanego),

a) należy dokonać większego zakupu zastępczej masy towarowej na pokrycie niedoboru masła (smalec, margaryna itp.),

c) zarówno miejski handel detaliczny, jak i powszechne spółdzielnie spożywców powinny zaoferować przedsiębiorstwom innego powiatu nadwyżkę 100.000 sztuk jaj, zwłaszcza tym przedsiębiorstwom, które w zamian będą mogły dostarczyć brakującej na tutejszym terenie ilości masła itp.

Sporządzenie bilansu, z ujęciem całokształtu deficytowej masy towarowej, prowadzi do maksymalnej mobilizacji przedsiębiorstw w zakresie skupu zdecentralizowanego i przy odpowiednich kontaktach z przedsiębiorstwami innego powiatu może być punktem wyjścia do całkowitego pokrycia zapotrzebowania na artykuły spożywcze w danym powiecie.

Nie musimy tu nadmienić, że sporządzenie bilansu towarowego w sposób wyżej opisany nie wyczerpuje całości problematyki skupu zdecentralizowanego, w szczególności takich zagadnień, jak organizacji skupu przez poszczególne jednostki, podaży masy towarowej przez rolników w poszczególnych miejscowościach powiatu, współpracy z handlem wiejskim, ilości punktów skupu, itp. jako zagadnień, które nie mogą pozostać na marginesie prac komisji do spraw planu kasowego.

Ad 2. Inspekcje przeprowadzane przez aparat kredytowy w punktach sprzedaży przedsiębiorstw handlu detalicznego bardzo często wykazują niedobór asortymentów towarów produkowanych przez przedsiębiorstwa miejscowe i przez spółdzielnie pracy. Przedsiębiorstwa te zbywają swoje wyroby na innych terenach, podczas gdy handel miejscowy zakupuje takie same towary lub towary zbliżone pod względem asortymentowym na innych terenach bądź też towarów tych nie posiada w sprzedaży.

Zjawisko to, jako szczególnie szkodliwe gospodarczo i mające ścisły związek z realizacją planów kasowych oddziałów, powinno być przedmiotem szczególnej uwagi komisji do spraw planu kasowego. Nie negując znaczenia inicjowanych przez Narodowy Bank Polski konferencji, które organizowane są przez wydziały przemysłu i handlu odpowiednich prezydium rad narodowych z jednostkami miejscowego przemysłu i handlu, w celu koordynacji produkcji miejscowej i zaopatrzenia, wyrażam pogląd, że konferencje tego rodzaju, działające od przypadku do przypadku (z zasady nie częściej jak raz na rok) nie pozwalają w zasadzie na szczegółową kontrolę podjętych uchwał i nie stanowią właściwego rozwiązania problemu.

Właściwą płaszczyznę w zakresie uzgodnienia problemów, wynikających ze współpracy między miejscowym przemysłem i handlem, stanowi właśnie komisja do spraw planu kasowego. Warunkiem jednak podjęcia odpowiednich wniosków przez komisję jest uprzednie przygotowanie odpowiednich materiałów przez oddział. W czasie czynności przygotowawczych oddział powinien zebrać następujące materiały:

— pracownicy kredytujący miejscowe jednostki wytwórcze powinni ustalić dokładne wykazy towarów o charakterze rynkowym, produkowanych przez poszczególne przedsiębiorstwa, z oznaczeniem rodzaju i ceny danego wyrobu,

— jednocześnie pracownicy kredytowi ustalają w sposób orientacyjny jakim odbiorcom towary te są zbywane przez wytwórcę, z podziałem na odbiorców miejscowych i zamieszkanych,

— w oparciu o wykazy i notatki, o których mowa wyżej, pracownicy kredytujący jednostki handlowe dokonują inspekcji w poszczególnych punktach sprzedaży detalicznej (czynności te mogą być połączone z ogólnym rozeznaniem masy towarowej, z kontrolą sprzedaży pozarynkowej, z kontrolą upłynnienia zapasów itp.), ustalając w szczególności czy w sklepach (odpowiednich branż) znajdują się towary w asortymentach produkowanych przez miejscowy przemysł, czy towary w tych asortymentach pochodzą z zakupów w przemyśle miejsko-

wym, czy też zostały zakupione na innym terenie i z jakich przyczyn dokonano zakupu towarów na innym terenie.

Należy ustalić z jakich przyczyn jednostka handlowa nie dokonuje zakupów towarów w miejscowych jednostkach produkcyjnych, mimo że nie posiada w swych sklepach podobnych towarów (za wysoka cena, nieodpowiednia jakość, antagonizmy lokalne — i to się zdarza),

— w celu wykorzystania na posiedzeniu komisji do spraw planu kasowego materiałów zebranych w powyższy sposób należy je odpowiednio usystematyzować według przedsiębiorstw i grup towarowych (towary spożywcze, przemysłowe).

Komisja do spraw planu kasowego, dysponując takim materiałem może, po wysłuchaniu opinii zainteresowanych jednostek, ustalić wnioski w zakresie — najogólniej określając — uzupełnienia masy towarowej punktów sprzedaży detalicznej, poprawy jakości produkcji, zmiany asortymentu, obniżenia kosztów produkcji (w celu obniżenia ceny) itp. Będą to wnioski konstruktywne, mające na widoku zarówno usprawnienie handlu, jak i przemysłu, co w konsekwencji wpłynie na realizację planu kasowego.

Ad 3. Po omówieniu powyższych dwóch zagadnień szczegółowych, wynikających z zadań komisji do spraw planu kasowego, chciałbym podzielić się kilkoma uwagami z zakresu ogólnej tematyki prac komisji.

Niewłaściwą, a nawet z gruntu szkodliwą formą pracy komisji do spraw planu kasowego jest odbywanie zebrania komisji raz na kwartał, w jednym i tym samym składzie osobowym i z tematyką systematycznie powtarzającą się z kwartału na kwartał (w zasadzie sprawy handlu i zaopatrzenia). Taka forma pracy komisji prowadzi do wyjałowienia problematyki, czyni komisję organem działającym schematycznie, którego podstawowym obowiązkiem jest formalne odbycie posiedzenia raz na kwartał.

Wprowadźcie metodę bilansowania planu kasowego pozycją utargów towarowych oraz fakt, że wpływy z utargów stanowią podstawową pozycję przychodową planu kasowego, wysuwają problematykę obrotu towarowego na czoło zagadnień pracy komisji do spraw planu kasowego, to jednak pozostałe pozycje planu kasowego są odbiciem równie istotnych zjawisk gospodarczych i nie powinny zniknąć z pola widzenia komisji do spraw planu kasowego.

W związku z koniecznością omawiania na komisji zagadnień wynikających z planu kasowego, które często nie są związane z obrotem towarowym, w posiedzeniach komisji do spraw planu kasowego powinni uczestniczyć przedstawiciele tych jednostek gospodarczych, których problemy mają być rozpatrywane na danym posiedzeniu komisji. Na przykład, na terenie powiatu nie osiąga się od dłuższego okresu planowanych wpływów z działalności przedsiębiorstw widowiskowych i rozrywkowych oraz wpływy w tym tytule planu kasowego wykazują systematyczny spadek. Tematem więc najbliższego posiedzenia komisji do spraw planu kasowego powinna być działalność miejscowych jednostek widowiskowych i rozrywkowych a w posiedzeniu komisji powinni uczestniczyć zarówno pracownicy oddziału, kredytującego dane jednostki, jak i kierownicy tych jednostek.

Na porządku obrad komisji, obok problematyki obrotu towarowego, powinny być stawiane takie zagadnienia jak: rozwój usług komunalnych, telekomunikacyjnych, naprawczych, transportowych i innych, windykacja należności państwa i przedsiębiorstw uspołecznionych z tytułu podatków, opłat ubezpieczeniowych, czynszów, dostaw, robót i usług, sprawy dostaw, robót i usług jednostek nie uspołecznionych na rzecz sektora uspołecznionego oraz wiele innych zagadnień, aktualnych w danym okresie.

Rozpatrywanie tych spraw przez komisję oraz ustalenie odpowiednich wniosków jest jednym z podstawowych czynników podniesienia roli komisji do spraw planu kasowego, jako ważnego czynnika organizacyjnego w życiu gospodarczym powiatu.

TADEUSZ POMPROWICZ

Jasio

Uwagi o pracy Wydziału Kasowo-Skarbcowego w I Oddziale Miejskim NBP w Olsztynie

W I Oddziale Miejskim NBP w Olsztynie prowadzone są rachunki około 120 państwowych przedsiębiorstw handlowych i usługowych z terenu miasta i powiatu oraz rachunki około 220 jednostek budżetowych. Niezależnie od tego oddział nasz obsługuje kasowo wszystkich klientów miejscowego oddziału Banku Inwestycyjnego jak również część klientów oddziału Banku Rolnego.

Ta znaczna stosunkowo koncentracja obsługiwanych jednostek nakłada na oddział poważne zadania w zakresie prawidłowej organizacji obsługi kasowej w ogóle, a w szczególności sprawnego przeprowadzania wypłat w dniach wzmożonego pobierania przez klientów środków pieniężnych na place oraz niemniej sprawnego i zarazem racjonalnego prowadzenia inkasa gotówki pochodzącej z utargów.

Wydział kasowo-skarbcowy w naszym oddziale liczy 18 osób, w tym: naczelnika, dwóch skarbników, czterech kasjerów, kierownika sortowni i dziesięć liczarek kontrolujących.

Nadmienić należy, że mimo utworzenia odrębnego wydziału kasowo-skarbcowego, rola głównego księgowego w oddziale nie zmalała, gdyż wszystkie dotychczasowe jego uprawnienia, jak na przykład okresowa kontrola skarbcia i pozostałości kasowej w kasach, przeprowadzanie kontroli wewnętrznej w poszczególnych komórkach wydziału itp. pozostały w mocy.

Główny księgowy oddziału został natomiast poważnie odciążony od wielu absorbujących czynności, jak bieżąca organizacja pracy w wydziale kasowo-skarbcowym, udział w konferencjach z klientami, organizacja transportów wartościowych, prowadzenie korespondencji w sprawach kasowo-skarbcowych itp., a nad wydziałem kasowo-skarbcowym sprawuje tylko ogólny nadzór. Wydaje się, że w większych, zwłaszcza zasilających oddziałach, wyodrębnienie wydziału kasowo-skarbcowego jest wskazane i celowe.

Jak wynika z ilości kasjerów w oddziale czynne są cztery kasy, przy czym dwie kasy obsługują w zasadzie przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym, a dwie — jednostki budżetowe. Podział ten nie jest ściśle przestrzegany, lecz w przypadku zwiększonej podaży dyspozycji wypłat, dyspozycje te kieruje się do kas innej grupy jednostek, w celu uniknięcia zatorów przy kasach. Pozwala na to stosowany w oddziale system sporządzania primanoty kasowej po realizacji dokumentów wypłat.

W dni wzmożonych obrotów kasowych (ultimo i primo miesiąca) wymieniona wyżej ilość kas jest niewystarczająca i w związku z tym oddział uruchamia trzy lub cztery kasy dodatkowe.

W dniach wzmożonych wypłat oddział nie utrzymuje jak w pozostałe dni miesiąca kas mieszanych, lecz kasjerzy dokonują jednorodnych operacji wypłat lub wpłat. Ma to na celu usprawnienie pracy kasjerów jak również w większym stopniu pozwala na uniknięcie pomyłek.

W dniu wzmożonych wypłat z funduszu płac dodatkowe kasy rozchodowe obsadzane są przeszkolonymi pracownikami wydziału operacyjno-rachunkowego, natomiast kasy wpłat — liczarkami, posiadającymi odpowiednie kwalifikacje.

W przypadku zbiegających się wypłat z dołu i z góry, skarbnicy, kasjerzy, kontrolerzy dyspozycji i inni zainteresowani pracownicy rozpoczynają pracę o godzinie 7,00. Pozwala to na przeprowadzenie wszystkich operacji kasowych w normalnym czasie, to jest do godziny 12,00, a okres wyczekiwania klientów na załatwienie nie odbiega znacznie od czasu, w jakim klient załatwiany jest w pozostałe dni miesiąca. W dniach nasilonych wypłat z funduszu płac oddział stosuje również zalecane formy usprawniające tok operacji kasowych, jak wcześniejsze przyjmowanie dyspozycji wypłat, przygotowanie zasiłków do kas przez skarbników w przeddzień wypłaty itd.

Odrębnym, a przy tym w skali naszego oddziału trudnym zagadnieniem jest inkaso utargów. W oddziale stosowane są trzy formy inkasa utargów, a mianowicie:

- a) skarbiec nocny,
- b) kasy wieczorowe otwarte,
- c) kasy dzienne.

Zasadniczą formą przyjmowania wpłat pochodzących z utargów jest skarbiec nocny. Ze względu jednak na małą pojemność skarbcia nocnego jak również na konieczność wykonywania przez personel sortowni czynności wynikających z charakteru oddziału, jako zasilającego, a więc rolowania bilonu dla oddziałów zasilanych, kontrolnego przeliczania nadmiarów nadsyłanych przez oddziały zasilane, częste delegowanie liczarek do dyspozycji zespołu rewizyjnego, oddział utrzymuje cztery kasy wieczorowe, które codziennie od godziny 18,00 do 19,30 przyjmują około dwustu wpłat.

Do przyjmowania dowodów wpłat, ich kontroli oraz prowadzenia rejestrów wyznacza się dwóch likwidatorów, którzy obsługują po dwie kasy, a po zamknięciu i uzgodnieniu z kasjerami rejestrów, przeliczają przyjętą gotówkę na „drugą rękę”. Na czynności te przewiduje się około półtorej godziny. Łączny zatem czas pracy kas wieczorowych wynosi trzy godziny dziennie.

Obsady kas wieczorowych zmieniają się dwa razy w miesiącu a to dla uniknięcia nadmiernego przemęczenia zatrudnionych w kasach pracowników. Odprowadzanie gotówki do kas wieczorowych jest formą najbardziej odpowiadającą większości klientów. Całkowita eliminacja różnic kasowych, otrzymanie od razu pokwitowania wpłaty oraz wyeliminowanie codziennego odbioru z banku portfeli sprawiają, że zdecydowana większość klientów pragnie korzystać z tej formy inkasa gotówki. Ze względu jednak na ograniczone możliwości oddziału w tym względzie (limit bezosobowego funduszu plac, ewentualne trudności personalne) do kas wieczorowych typowane są, w porozumieniu z zainteresowanymi przedsiębiorstwami, przede wszystkim punkty sprzedaży detalicznej, dla których ta forma odprowadzania utargów jest szczególnie wskazana, na przykład sklepy położone na peryferiach, placówki handlowe o jednoosobowej obsłudze itp.

Dokonujący wpłat wieczorowych legitymują się wydawnymi przez przedsiębiorstwa i poświadczonymi przez Bank imiennymi zaświadczeniami, uprawniającymi do wejścia do gmachu Banku.

Do skarbcia nocnego odprowadzają gotówkę w pierwszym rzędzie jednostki mające stosunkowo wysokie utargi, wieloosobową obsadę, inkasujące znaczną ilość bilonu (np. restauracje dworcowe) itp.

Ze skarbcia nocnego korzystają również placówki, którym ze względu na czas pracy nie odpowiadają godziny przyjmowania wpłat w kasach wieczorowych.

Ilość portfeli wrzucanych codziennie do skarbcia nocnego dochodzi do 250.

Skarbiec nocny otwierany jest o godzinie 7,00 przez czteroosobowy zespół, to jest dwóch skarbników skarbcia nocnego i dwóch przedstawicieli sortowni. Skład ten jest w zasadzie stały i zmiany zachodzą tylko w przypadku nieobecności stałego członka zespołu. Do zastępstw wyznaczani są z góry odpowiedni pracownicy. Przyjęcie portfeli (w zakresie ilości) przez sortownię następuje w przedskarbcu skarbcia nocnego przez dwóch członków zespołu, będących pracownikami sortowni. Trzech członków zespołu ma zróżnicowany czas pracy (od godziny 7,00 do godziny 14,00), jeden (kierownik sortowni), ze względu na zajmowane stanowisko i konieczność jego obecności do godziny 15,00 opłacany jest z funduszu godzin nadliczbowych, za jedną godzinę nadliczbową dziennie.

Niektóre jednostki odprowadzają, za zgodą oddziału, swoje utargi do kasy dziennej i to w godzinach od 8,00—10,00. Są to przede wszystkim placówki pracujące w nocy, jak na przykład niektóre restauracje, nocne stacje benzynowe itp.

Ilość utargów odprowadzanych do kas dziennych jest jednak stosunkowo niewielka i ograniczona do przypadków istotnie uzasadnionych. Pozwala to na usprawnienie obsługi kasowej klientów (przedsiębiorstw i osób fizycznych), pobierających bądź wpłacających gotówkę nie pochodzącą z utargów.

Nadmienić należy, że w latach ubiegłych występowało znaczne nasilenie drobnych wpłat od ludności na rzecz niektórych wydziałów fachowych prezydów rad narodowych, zwłaszcza wydziałów komunikacji drogowej. Nasilenie to w niektóre dni tygodnia było tak duże, że wymagało doraźnych posunięć organizacyjnych ze strony oddziału, w postaci na przykład otwierania dodatkowych kas wpłat.

Niespodziewanie występujące zatory w dużym stopniu utrudniały prawidłowy tok czynności w oddziale.

Problem ten został rozwiązany jeszcze w roku 1960 w porozumieniu z zainteresowanymi wydziałami rad narodowych, które zorganizowały przyjmowanie tych wpłat we własnym zakresie.

Należy jeszcze pokrótce omówić zagadnienie różnic kasowych. Jeśli chodzi o tak zwane różnice wewnętrzne, to na ograniczenie, a nawet całkowitą ich likwidację zasadniczy wpływ ma dobór personelu na stanowiska kasjerów i liczarek, tak pod względem moralno-etycznym jak i zawodowym. Ogromne znaczenie ma tu również ściśle przestrzeganie obowiązujących przepisów kasowych.

Nieprzestrzeganie, a często lekceważenie najdrobniejszych nawet przepisów kasowych, jak na przykład zmiana kolejności czynności przy wypłacie, upraszczanie pracy, niedokładne sporządzanie zestawienia wypłaconej gotówki itp. może być przyczyną pomyłki. Niepoślednią rolę odgrywa w tym przypadku organizacja i warunki pracy jakie należy stworzyć kasjerowi i personelowi sortowni. Nadmierne przeciążenie pracą kasjera, obecność wielu osób przy okienku kasowym, wpłacanie przez klientów nie uporządkowanej gotówki, brak porządku i ciszy w sortowni sprzyjają powstawaniu pomyłek, a tym samym różnic kasowych.

Nie bez wpływu na pracę komórki kasowo-skarbowej jest również sprawa wynagrodzenia jej personelu. Wytyczne władz Banku niejednokrotnie zalecały uwzględnianie w akcjach awansowych w pierwszym rzędzie zasługujących na to pracowników kasowo-skarbowych. W wyniku prowadzonej odpowiednio polityki awansowej w naszym oddziale wszyscy długoletni i posiadający pełne kwalifikacje pracownicy wydziału kasowo-skarbowego mają uposażenia sięgające górnej granicy stawek uposażeniowych, właściwych dla danego stanowiska.

Odrębnym zagadnieniem jest sprawa obcych różnic kasowych. Różnice kasowe obce występują w zasadzie przy przyjmowaniu gotówki pochodzącej z utargu bez jednoczesnego sprawdzenia zawartości, a więc przy wpłatach do skarbca nocnego. Oddział nie ma tu wprawdzie bezpośredniego wpływu na ich ograniczenie czy całkowite wy-

eliminowanie, lecz przez odpowiednie oddziaływanie na jednostki wpłacające ma duży wpływ pośredni na ich wydatne zmniejszenie.

Istnieje wiele czynników utrudniających pracę oddziału nad zmniejszeniem ilości różnic klientowskich, jak słaby kontakt wpłacającego z bankiem, częste zmiany w obsadzie personalnej placówek handlowych itp. Z drugiej jednak strony oddział rozporządza dostatecznie dużym arsenałem środków, mogących skutecznie wpływać na obniżenie się ilości obcych różnic kasowych. Wymienię niektóre z nich, stosowane w naszym oddziale;

— wszystkie punkty sprzedaży detalicznej zostały zaopatrzone w przepisy o inkasie utargów pieniężnych,

— naczelnik wydziału kasowo-skarbowego bierze udział w odprawach organizowanych przez przedsiębiorstwa dla kierowników sklepów, na których przedstawia sprawy dotyczące odprowadzania utargów do banku, a w szczególności występujące na tym odcinku usterki,

— co kwartał przeprowadzana jest w oddziale analiza różnic klientowskich, w wyniku której do przedsiębiorstw handlowych wysyłane są pisma omawiające charakterystyczne przypadki różnic,

— w przypadku wystąpienia różnicy na kwotę wyższą niż trzy tysiące złotych oddział zawiadamia niezwłocznie telefonicznie głównego księgowego danego przedsiębiorstwa, który od razu przeprowadza w danej placówce dochodzenie,

— w przypadku stwierdzenia usterki lub niedokładności w dowodzie wpłaty bądź opakowaniu gotówki do portfela wkładane jest pismo odbite na powielaczu, zawierające typowe usterki, jak brak zestawienia wpłaconej gotówki, brak numeru portfela lub symbolu planu kasowego na dowodzie wpłaty, nieopakowanie lub nieopakowanie gotówki, brak pieczęci sklepu, podpisów na opasce itd. Gdy ten sposób zawiadamiania nie daje właściwych rezultatów, wówczas oddział wzywa zainteresowanego kierownika sklepu i przeprowadza z nim bezpośrednio odpowiedni instruktaż.

W wyniku stosowania przez nas omawianych środków ilość obcych różnic kasowych w trzecim kwartale roku 1961 była mniejsza o blisko 20% od ilości różnic w analogicznym okresie roku 1960. Wynik ten nie zadowala nas jednak całkowicie, gdyż w dalszym ciągu różnice obce występują, a ilość ich wynosi blisko 1,5% ogólnej ilości wpłat do tresora. Wprawdzie większość z nich to różnice drobne (najczęściej w bilonie zdawkowym) niemniej różnice te wpływają na wysokość wskaźnika różnic obcych.

JAKUB KRAWCZYK
Olsztyn

Organizacja dodatkowych kas w IV Oddziale Miejskim w Gdańsku

W związku z pismem Prezesa Banku z dnia 14 listopada 1960 roku w sprawie obsługi klientów wydział kasowo-skarbowy w naszym oddziale wprowadził usprawnienie polegające na tym, że dwie dodatkowe kasjerki w dniach, w których prowadzą dodatkowe kasy, nie oddają pozostałości kasowych do stałych kas dziennych, lecz zatrzymują je w swoich kasetkach. W każdej takiej kasetce jest przechowywana pozostałość kasy, stempel dzienny, przydzielony na stałe danej dodatkowej kasjerce, wykaz wzorów stempli i podpisów pracowników uprawnionych do akceptacji dokumentów. Każda kasetka żelazna zaopatrzona jest w dwa różne, precyzyjne zamknięcia, od kasetki tej jeden klucz zatrzymuje dodatkowa kasjerka a drugi — pracownik kontrolujący w danym dniu kasę.

Jeśli chodzi o kontrolę pozostałości dodatkowej kasy, oddział nasz stosuje przepisy Instrukcji Służbowej Nr B/6, punkt 84, zaś w odniesieniu do duplikatów kluczy — przepisy Instrukcji Służbowej Nr B/6, punkt 86. Uzasadnienie dokonanej zmiany jest następujące:

1. Oddział nasz (zasilający) prowadził dotychczas zasadniczo dwie stałe kasyienne, lecz bardzo często w czasie dnia powstawała konieczność otwarcia kasy lub kas dodatkowych w celu szybkiego i sprawnego za-

łatwienia dużej ilości klientów. Przy systemie zastosowanym w naszym oddziale nie przedstawiało trudności otwarcie dodatkowych kas, gdyż dodatkowy kasjer nie musiał tracić czasu na przygotowanie potrzebnej gotówki na wypłatę końcówek przez rozpakowanie dziewięciu worków bilonu i szczegółowe przeliczenie po jednym rułonie każdej wartości oraz po jednej paczce z czterech wiązek banknotów, bo wszystko to miał już gotowe w swojej kasetce, jako pozostałość kasową.

2. Odpadało dla dodatkowej kasjerki pobieranie stempla dziennego łącznie z jego potwierdzeniem w prowadzonej przez oddział ewidencji.

3. Okres przygotowania kasy do pracy ograniczał się w tym stanie rzeczy zaledwie do kilku minut zamiast trwać pół godziny.

4. Przygotowanie do otwarcia kasy dodatkowej, które normalnie trwa około pół godziny, bardzo niecierpliwi klientów, natomiast natychmiastowe przystąpienie do pracy przez dodatkową kasjerkę, ograniczające się tylko do otwarcia kasy i rozłożenia jej zawartości w odpowiednie przegródki, robi na klientach jak najlepsze wrażenie.

5. W ostatnim czasie oddział nasz przejął z innego oddziału wszystkie konta bankowe, nie wyłączając PKO,

wobec czego sprawa otwierania dodatkowych kas w czasie dnia z powodu dużego napływu klientów Banku Inwestycyjnego, który przeważnie za pośrednictwem naszego oddziału obsługuje swoich klientów (wypłaty), staje się dla naszego oddziału sprawą bardzo aktualną.

6. Dodatkowe, etatowe kasjerki w dniach lub godzinach, w których nie pracują jako kasjerki, pracują w sortowni.

Przepis Instrukcji Służbowej Nr B/6, punkt 82, stwierdzający, że obroty i pozostałości dodatkowych kas po uzgodnieniu włącza się do obrotów i pozostałości kas dziennych, okazał się dla naszego dużego oddziału niepraktyczny, gdyż:

1) często zdarza się, że ustalenie pozostałości kasowej kasy dziennej lub kasy dodatkowej nie następuje w tym samym czasie, wskutek czego jeden kasjer wychodzi na drugiego,

2) przejście przez kasy dzienne pozostałości kas dodatkowych opóźnia automatycznie formowanie paczek banknotów i worków z bilonem, co wpływa znowu na opóźnione przekazywanie ich do sortowni, a z sortowni do

skarbcza, co spowodować może przedłużenie godzin pracy,

3) skontrolowanie kasy dodatkowej wymaga tyle samo czasu co przejście pozostałości przez kasjera dziennego, wskutek czego automatycznie przedłuża się zakończenie czynności kasy dziennej,

4) w przypadku niezgodności kasy dodatkowej czy też kasy dziennej każdy z kasjerów uważa za swój obowiązek uzgodnienie najpierw swojej kasy, przez co automatycznie hamuje pracę drugiego kasjera,

5) dowodem, że przepis o dodatkowych kasach może być uważany za niepraktyczny dla dużego oddziału jest fakt, że przepis Instrukcji Służbowej Nr B/6, punkt 150. zezwala na zatrzymanie w sortowni, jako salda pozostałości kasowej sortowni, pozostałości z wpłat wieczorowych, przeliczonych przez sortownię.

Wydaje się, że nic nie stoi na przeszkodzie, aby ten życiowy przepis znalazł również pełne zastosowanie w odniesieniu do kas dodatkowych dużych oddziałów.

JÓZEF BILYK
Gdańsk

Kontrola sprzedaży pozarynkowej

— sprzedaży pozarynkowej nie dokonują placówki do tego nie upoważnione,

— artykuły nielimitowane sprzedawane są odbiorcom pozarynkowym w ilościach zwyczajowo nabywanych w detalu,

— sprzedaż artykułów limitowanych nie przekracza obowiązujących w badanym okresie limitów, z uwzględnieniem ustalonej maksymalnej ilości (wartości) jednorazowej transakcji.

Limity artykułów, których sprzedaż pozarynkowa ma być w danym okresie ograniczona ustala minister handlu wewnętrznego. Limity ilościowe lub wartościowe otrzymują przedsiębiorstwa handlowe poprzez swoje jednostki nadrzędne. Przedsiębiorstwa handlowe zobowiązane są podzielić te limity na swoje poszczególne punkty, upoważnione do dokonywania sprzedaży artykułów limitowanych.

W toku kontroli sprzedaży pozarynkowej szczególnie wnikliwie należy sprawdzić wielkość jednorazowych transakcji, która przy sprzedaży artykułów limitowanych powinna być ustalona przez przedsiębiorstwo dla poszczególnych punktów sprzedaży w wielkościach dla wszystkich równych lub zróżnicowanej. Ustaleń tych przedsiębiorstwa często nie dokonują.

Nadmiernego wykupu towarów z detalu dokonują najczęściej przedsiębiorstwa państwowe lub spółdzielcze, a zwłaszcza budowlano-remontowe. Niektóre punkty sprzedaży detalicznej stają się „bazami zaopatrzenia” przedsiębiorstw, dokonujących z nimi transakcji przekraczających sprzedaż konsumentom indywidualnym. Na przykład w jednym ze sklepów na łączny obrót w ciągu dziesięciu dni, wynoszący 81.000 złotych, wartość towarów sprzedanych konsumentom zbiorowym wynosiła 42.000 złotych, to jest 51% łącznej sprzedaży.

Wyraźnym naruszeniem przepisów o sprzedaży pozarynkowej jest na przykład zakup w sklepie gminnej spółdzielni 800 kilogramów gwoździ przez zakłady budowlane PGR, zakup 460 kilogramów papieru przez zakład drukarski przedsiębiorstwa przemysłu terenowego albo wreszcie zakup farb i innych artykułów malarskich, o wartości 146.000 złotych, przez przedsiębiorstwo remontowo-budowlane z odległego powiatu.

Tego rodzaju transakcje dezorganizują rynek, poważnie uszczuplają masę towarową przeznaczoną dla ludności i wprowadzają w błąd tych, którzy z obrotu detalu wyciągają wnioski odnośnie do wysokości zakupów dokonywanych przez ludność.

Dlatego następnym etapem kontroli sprzedaży pozarynkowej powinno być sprawdzenie czy sprawozdania ze sprzedaży artykułów limitowanych i ze sprzedaży ogólnej (H-6)/HTD-24) są właściwie sporządzane, a zwłaszcza czy ujmują całość sprzedaży pozarynkowej, doko-

Dla wykonania zadań Banku w dziedzinie emisji pieniądza i utrzymania prawidłowości jego obiegu ważne jest, aby siła nabywcza ludności znalazła na rynku odpowiadającą jej masę towarową. Zagadnienie działalności przedsiębiorstw handlowych jest więc ważnym odcinkiem zainteresowania pracowników pionu planistyczno-kredytowego. Podstawowym problemem tego zagadnienia jest analiza i kontrola podaży towarów przez detal dla zaspokojenia popytu ludności. Analizując to zagadnienie nie można pominąć odcinka sprzedaży pozarynkowej, to jest zakupów w jednostkach uspołecznionego handlu detalicznego, dokonywanych przez tak zwanych konsumentów zbiorowych, do których zaliczamy między innymi:

- przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze,
- urzędy i instytucje państwowe,
- organizacje społeczne i zawodowe.

Sprzedaż konsumentom zbiorowym zmniejsza masę towarową, przeznaczoną do nabycia przez konsumentów indywidualnych i tym samym ogranicza możliwości drenażu pieniądza od nich, co nie jest obojętne z punktu widzenia wykonania przez Bank zadań planu kasowego.

Podstawowym dokumentem normującym omawiane zagadnienie jest zarządzenie ministra handlu wewnętrznego z dnia 31 lipca 1961 roku w sprawie prowadzenia przez placówki uspołecznionego handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego sprzedaży pozarynkowej (Monitor Polski Nr 61, pozycja 264). Zarządzenie to obowiązuje w całej pełni od dnia 1 września 1961 roku.

Analiza sprzedaży pozarynkowej powinna więc być przeprowadzana w oparciu o wyżej wymienione zarządzenie i zmierzać do ustalenia czy przepisy w nim zawarte wykonywane są właściwie.

Artykuły nabywane przez odbiorców pozarynkowych dzielą się na limitowane i nielimitowane. Do sprzedaży towarów nielimitowanych upoważnione są wszystkie placówki handlu detalicznego, zajmujące się obrotem tymi artykułami. Jednakże wydziały handlu odpowiednich rad narodowych mogą wprowadzić w uzasadnionych przypadkach ograniczenie ilości punktów dokonujących sprzedaży tych towarów.

Sprzedaży towarów limitowanych odbiorcom pozarynkowym mogą dokonywać tylko placówki do tego upoważnione przez wydziały handlu.

W związku z powyższym kontrolę sprzedaży pozarynkowej trzeba rozpocząć w przedsiębiorstwie od ustalenia, na podstawie pism właściwego wydziału handlu, jakie placówki są upoważnione do sprzedaży pozarynkowej, ze szczególnym odnotowaniem punktów sprzedaży artykułów limitowanych. Następnie przeglądamy **wszystkie** raporty sklepowe lub inne sprawozdania ze sprzedaży poszczególnych punktów za dowolnie wybrany okres w celu sprawdzenia czy:

nanej w danym okresie. W tym celu sprawdzamy naj-
pierw czy i jak przedsiębiorstwo prowadzi rejestr sprze-
daży pozarynkowej (wzór — załącznik Nr 3 do omawia-
nego zarządzenia ministra handlu wewnętrznego). Zapisy
w rejestrze za ostatni okres sprawozdawczy porównuje-
my z kopiami faktur znajdującymi się przy sprawozda-
niu z obrotu towarowego danego punktu sprzedaży (ra-
port sklepowy), ale czynimy to w ten sposób, że najpierw
odszukujemy faktury dotyczące sprzedaży pozarynkowej
i sprawdzamy czy są one zaewidencjonowane w rejestrze
i czy zaewidencjonowane **prawidłowo**.

Tą metodą ustalimy bowiem czy rejestr jest kompletny,
to znaczy czy zawiera całość sprzedaży pozarynkowej.

Dla pogłębienia badań dobrze jest przejrzeć rozliczenia
inkasowe i pozainkasowe danego przedsiębiorstwa.

Należy tu nadmienić, że towary pobrane przez przed-
siębiorstwo handlowe z własnej sieci na użytek własny
powinny być również rejestrowane jako sprzedaż po-
zarynkowa i podlegają przepisom omawianego zarzą-
dzenia.

Podstawą właściwego prowadzenia sprzedaży pozaryn-
kowej jest odpowiednia dokumentacja źródłowa. Kontro-
lę tego odcinka należy rozpocząć w punkcie sprzedaży
od sprawdzenia czy posiada on bloczek czteroegzempla-
rzowych faktur **kolejno ponumerowanych**. Każda kopia
wystawionej faktury powinna być opatrzona zastrzeże-
niem: „niniejsza kopia nie stanowi dowodu księgowego
u odbiorcy”. Dowodem księgowym jest dopiero oryginał

faktury, doręczony kupującemu przez przedsiębiorstwo,
po opatrzeniu go pieczęcią i kolejnym numerem rejestru
sprzedaży pozarynkowej.

W punkcie uprawnionym do dokonywania sprzedaży
pozarynkowej sprawdzamy również czy jest on wyraźnie
oznaczony, że takie uprawnienia posiada.

W roku 1961 sprzedaż pozarynkowa wykazywała jesz-
cze wiele nieprawidłowości, szczególnie w zakresie zbyt
wielkich jednorazowych transakcji, braku sprawozdaw-
czości z tego rodzaju sprzedaży i przekraczania limitów
sprzedaży, a to między innymi z tej przyczyny, że limity
sprzedaży na czwarty kwartał docierały do przedsię-
biorstw handlowych dopiero w końcu października i w li-
stopadzie. Z tego należy wyciągnąć wniosek, że limity
sprzedaży pozarynkowej na dany okres powinny docierać
do przedsiębiorstwa przed rozpoczęciem tego okresu, aby
sprzedaż pozarynkowa nie ulegała zahamowaniom, albo
żeby nie stwarzało to pozorów, że na ten okres nie ma
limitów i sprzedaż może być dokonywana bez ograniczeń.

W zakresie kontroli sprzedaży pozarynkowej i jej ana-
lizy powinna istnieć ścisła współpraca oddziałów Banku
z wydziałami właściwych prezydów rad narodowych
oraz jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw handlu
detalicznego.

STEFAN KOZŁOWSKI

Śrem

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: 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. Siedziński.

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

Druk ukończ. 16.II.62. Nakład 5.000 egz. Pap. gazet. 50 g. A1. Ark. wyd. 10,3

Stołeczne Zakłady Graficzne Z. W. Zam. 3 — H-50.

