

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Rok XVIII

LIPIEC 1962

Nr 7

TREŚĆ NUMERU:

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

BENON KELLNER

Współpraca Narodowego Banku Polskiego w kształtowaniu płatniczego
bilansu kraju 297

SABINA WÓJCIK

Kontrola zagospodarowania importowanego sprzętu inwestycyjnego . 302

JAN STROJNOWSKI

Z problematyki cen towarów eksportowych 307

KAZIMIERZ NIEMSKI

Bilans Banku Rolnego za rok 1961 312

CZESŁAW MICHAŁKIEWICZ,

HENRYK JASKÓLSKI

Ogólne problemy mechanizacji rachunkowości i statystyki 318

DYSKUSJA na temat dyrektywności planu kredytowego i kasowego . . 323

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

KIERUNKI usprawnień pracy w wydziale operacyjno-rachunkowym . . . 332

KAZIMIERZ REISS

Współpraca oddziałów NBP z powiatowymi radami narodowymi na tere-
nie województwa bydgoskiego 335

STEFAN KOZŁOWSKI

Opracowywanie kredytowych wniosków mleczarń 339

Listy do Redakcji 341

Noty bibliograficzne 344

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, Z. Sałdak

Rada Programowa: E. Boroń, W. Boratyński, Z. Fedorowicz, L. Gluck (przewodniczący), A. Kiesler, K. Niemski,
G. Ogryczak, W. Pawlik, Z. Pirożyński, S. Stolarczyk, P. Sulmicki.

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

Druk ukończ. 30.VII.62 r. Nakład 5.000 egz. Pap. gazet. 50 g. A1. Ark. wyd. 9,6
Stołeczne Zakłady Graficzne Z. W. Zam. 484 — H-53.

BENON KELLNER

WSPÓŁPRACA NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO W KSZTAŁTOWANIU PŁATNICZEGO BILANSU KRAJU

W bieżącym planie pięcioletnim handel zagraniczny ma do spełnienia szczególną rolę, polegającą na zwiększeniu obrotów towarowych z zagranicą, przy jednoczesnym przekształceniu dotychczasowego ujemnego bilansu handlowego w bilans dodatni. Pewna nadwyżka eksportu nad importem powinna wystąpić już w roku 1964. Z założeń bieżącej pięcioletki wynika więc, że w pierwszych trzech latach realizacji planu musimy osiągnąć stopniowe zmniejszenie deficytu obrotów towarowych z zagranicą, a w ostatnich dwóch latach wypracować nadwyżkę w obrotach towarowych, umożliwiającą zmniejszenie zadłużenia za granicą i wypracowanie niezbędnych rezerw dewizowych.

Konieczność zwiększenia obrotów towarowych i usługowych z zagranicą wynika z przewidywanego w planie pięcioletnim dalszego poważnego rozwoju gospodarki narodowej. Rozwój ten spowoduje zwiększenie zapotrzebowania na urządzenia inwestycyjne oraz surowce i materiały pomocnicze, pochodzące z importu. Wymaga to wypracowania odpowiedniej ilości środków płatniczych, uzyskanych z eksportu towarów i usług.

Zadania postawione przez plan pięcioletni są trudne do realizacji, gdyż łączą w sobie konieczność ogólnego zwiększenia obrotów towarowych i usługowych z zagranicą, przy jednoczesnej zmianie proporcji wzrostu importu i eksportu. Dynamika wzrostu eksportu ma być wyższa od dynamiki wzrostu importu i ma przewyższać średni wskaźnik wzrostu produkcji przemysłowej.

Wykonanie zadań planu pięcioletniego wymaga nie tylko wysokiej sprawności aparatu handlu zagranicznego, ale również podwyższenia dotychczasowego poziomu pracy przemysłu i włączenia do aktywnego działania wszystkich ogniw gospodarczych.

W planie pięcioletnim założona jest również zmiana struktury naszego eksportu. Udział surowców i artykułów rolno-spożywczych w eksporcie musi ulec zmniejszeniu na korzyść maszyn i urządzeń przemysłowych. Jest to nieodzowny warunek umoc-

nienia podstaw dalszego rozwoju naszego handlu zagranicznego.

Zgodnie z założeniami planu pięcioletniego zadłużenie kraju wobec zagranicy, a zwłaszcza zadłużenie w kredytach krótkoterminowych, musi ulec zmniejszeniu. Jakkolwiek kredyt krótkoterminowy jest na rynku kapitalistycznym zjawiskiem normalnym i w kontaktach handlowych z tym obszarem może być wykorzystywany, to jednak o zaciąganiu kredytu musi decydować kalkulacja, a nie sytuacja przymusowa. W obecnych warunkach, przy nadmiernym zadłużeniu, lwia część wpływów z eksportu zużywana jest na spłatę wymagalnych płatności z tytułu zaciągniętych kredytów i występuje stale brak płynnych środków na pokrycie płatności z tytułu bieżącego importu. Zmusza to do zaciągania nowych kredytów krótkoterminowych, nawet przy wysokich ich kosztach.

Dla utrzymania płynności płatniczej banków dewizowych, przy częstym braku synchronizacji wpływów z wydatkami, zachodzi konieczność posiadania stałej rezerwy dewizowej. Pozwoli to na pokrywanie wymagalnych zobowiązań bez konieczności uciekania się do kredytów i zapewni bankom dewizowym prowadzenie racjonalnej polityki płatniczej.

Jak widać z powyższego realizacja założeń planu pięcioletniego uzależniona jest w znacznej mierze od wypełnienia zadań handlu zagranicznego, zawartych w tym planie. Dlatego też kierownictwo polityczne i gospodarcze naszego kraju poświęca w ostatnich latach maksimum swej uwagi zagadnieniom handlu zagranicznego.

Już w czerwcu 1960 roku Biuro Polityczne Komitetu Centralnego Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej wykazało w swojej uchwale, że realizacja zamierzeń gospodarczych w okresie lat 1961 — 1965 zależna jest od rozwoju obrotów handlowych z zagranicą, a zwłaszcza od powiększenia wpływów z eksportu i zmian w jego strukturze towarowej. Uchwały VIII i IX Plenum KC PZPR zagadnienie to jeszcze bardziej rozwinęły i pogłębiły.

Zarządzenie Nr 20 z dnia 16 marca bieżącego roku przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów, precyzuje zadania dla zespołów komisji oraz resortów.

Liczne wypowiedzi na konferencjach wojewódzkich komitetów PZPR — między innymi przemówienie W. Gomułki na wielu konferencjach, a ostatnio na konferencji warszawskiej w dniu 7 kwietnia bieżącego roku — przenosiło te zagadnienia do politycznych i gospodarczych ogniw terenowych.

Szeroka dyskusja w prasie gospodarczej i codziennej zmierzała również do pogłębienia świadomości klasy robotniczej i całego społeczeństwa co do znaczenia i wagi handlu zagranicznego w gospodarce narodowej i wskazania na konieczność mobilizacji wszystkich sił i środków do realizacji związanych z tym zadań. W zakresie obrotów towarowych z zagranicą uchwały ostatniego Plenum KC PZPR w sprawie rozwoju i przyspieszenia postępu technicznego w przemyśle maszynowym nie powinny pozostać bez wpływu na sytuację w handlu zagranicznym. Z jednej strony w wyniku postępu technicznego może być zapewniona poprawa struktury eksportu na korzyść maszyn i urządzeń, z drugiej zaś wzrośnie zapotrzebowanie na import urządzeń inwestycyjnych, związany z koniecznością modernizacji przemysłu.

Analizując wykonanie planu obrotów z zagranicą na tle planu pięcioletniego można stwierdzić, że obroty ogółem, które mają wzrosnąć na koniec 1965 roku o 43,5% — wzrosły w roku ubiegłym o 13,1%. Niekorzystnie jednak ukształtował się wskaźnik wzrostu obrotów w podziale na eksport i import, a mianowicie:

— wskaźnik wzrostu eksportu wyniósł w 1961 roku 13,5% w stosunku do 1960 roku, przy przyjętym w planie pięcioletnim wskaźniku wzrostu — 59%,

— wskaźnik wzrostu importu wyniósł w roku 1961, w stosunku do roku 1960, 12,8% przy wskaźniku 29,8%, przyjętym w planie pięcioletnim.

Ocena roku 1961 wykazała wprawdzie przyspieszenie tempa wzrostu eksportu, ale jednocześnie wystąpiło przekroczenie tempa wzrostu importu. Przekroczenie to dotyczy przeważnie obrotów z krajami kapitalistycznymi, natomiast obroty z krajami socjalistycznymi nie zostały wykonane zgodnie z założeniami planów. Spowodowało to, pomimo przyspieszenia tempa wzrostu eksportu, napięcie bilansu płatniczego w obrotach z krajami kapitalistycznymi i stanowi zasadniczą trudność handlu zagranicznego.

Niekorzystnym zjawiskiem jest również pewne zahamowanie tempa wzrostu eksportu maszyn i urządzeń oraz stabilizacja udziału tych artykułów w strukturze eksportu. Ten mniejszy wzrost eksportu maszyn i urządzeń, jak również artykułów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, w strukturze eksportu spowodował, że obroty handlowe z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi opierały się w poważnej mierze na obrotach surowcami i artykułami rolno-spożywczymi, co stwarzało zbyt jednostronne powiązania i ograniczało możliwości swobodnego manewrowania. Wyniki roku 1961 w obrotach zagranicznych nie przyniosły planowanego zmniejszenia nadwyżki importu nad eksportem; w kredytach krótkoterminowych nastąpił dalszy nie plano-

wany wzrost zadłużenia, zaś planowana rezerwa dewizowa nie została osiągnięta rzeczywiście, a tylko ewidencyjnie.

Rok 1962 oraz następne lata planu pięcioletniego muszą zatem na tych odcinkach przynieść zasadniczą poprawę, jeśli założenia planu mają być zrealizowane.

Narodowy Bank Polski, którego aparat powiązany jest z całą gospodarką narodową, dysponuje rozległą siecią oddziałów terenowych oraz poważnym środkiem oddziaływania, jakim jest kredyt bankowy. Z tego powodu Narodowy Bank Polski powinien i może wywierać wpływ na kształtowanie się i rozwój produkcji eksportowej, jak również na kształtowanie się importu i prawidłowość zapasów pochodzenia importowego oraz ich zużycie. Rola Narodowego Banku Polskiego może być również znaczna w zakresie oddziaływania na kształtowanie się obrotów usługowych na rzecz odbiorców zagranicznych. Wspomniane wyżej możliwości obligują tym bardziej Narodowy Bank Polski do włączenia się do prac, mających na celu poprawę bilansu płatniczego.

Zadania współdziałania w kształtowaniu bilansu płatniczego realizować może nie tylko pion dewizowy Banku, jak również nie tylko oddziały obsługujące bezpośrednio centrale handlu zagranicznego, ale także wszystkie oddziały Banku, kontrolujące przedsiębiorstwa produkujące na eksport i korzystające z importu. Współdziałanie w kształtowaniu bilansu płatniczego jest więc zadaniem całego aparatu bankowego od Centrali Banku począwszy, przez oddziały wojewódzkie i większość oddziałów terenowych.

Świadomość konieczności czynnego włączenia się Banku do współdziałania w realizacji zadań handlu zagranicznego istniała w aparacie bankowym nie tylko w Centrali Banku, lecz również i oddziałach, od dość dawna i przejawiała się w formie wielu opracowań, narad, incydentalnych informacji itd., niezależnie od stałej pracy Departamentu Zagranicznego, Wydziału Kredytów Przedsiębiorstw Handlu Zagranicznego w Departamencie Kredytów Handlu oraz oddziałów kredytujących centrale handlu zagranicznego. Zadania planu pięcioletniego oraz aktywizacja władz gospodarczych na tym odcinku postawiły jednak przed Bankiem konieczność pogłębienia dotychczasowej działalności, takiego jej zorganizowania, aby tworzyła jedną zamkniętą całość oraz koordynacji wszystkich poczynań poszczególnych ogniw aparatu bankowego.

Jest rzeczą oczywistą, że wytyczanie kierunków, wypracowywanie metod działania, koordynacja i szerokie wciągnięcie pracowników Banku w problematykę stosunkowo nową nie może dać natychmiast wyraźnych efektów, ale stworzenie odpowiednich warunków organizacyjnych i instruktażowych przy zdobytych już poprzednio doświadczeniach na pewno pozwoli Narodowemu Bankowi Polskiemu wnieść swój poważny wkład do realizacji zadań handlu zagranicznego.

Doświadczenie i prace Banku sprzed roku 1962 stanowią poważny dorobek i potwierdzają tezę, że rola aparatu bankowego w aktywizacji eksportu i racjonalizacji importu może być poważna i może dać znaczne efekty. Bank w tym czasie włączył się

do opiniowania zarówno rocznych, jak i kwartalnych planów obrotów z zagranicą, koncentrując się na niektórych pozycjach planu i opinie swoje przekazywał zarówno Ministerstwu Handlu Zagranicznego, jak i Ministerstwu Finansów. Słabość tych opinii miała swe źródło w tym, że głównym źródłem informacji były oddziały kontrolujące centrale handlu zagranicznego; brak było natomiast stałej i zorganizowanej informacji ze strony oddziałów kontrolujących przedsiębiorstwa produkcyjne, co dawało jednostronne naświetlenie zagadnienia. Jakkolwiek opinie Banku były jeszcze niedoskonałe, to jednak były w pewnej mierze wykorzystywane przez oba ministerstwa przy dyskusjach nad projektami planów obrotów z zagranicą.

Niezależnie od przygotowywania opinii do projektów planów obrotu z zagranicą Bank dokonywał licznych prac analitycznych i na ich tle wysunął szereg wniosków, zmierzających do ułatwienia zadań handlu zagranicznego. Przykładowo przytoczymy następujące:

- z inicjatywy Banku wprowadzono zmiany do przepisów o bankowej kontroli funduszu płac, uznając za uzasadnione gospodarczo przekroczenia funduszu płac, występujące przy przekroczeniu planu produkcji eksportowej,

- na wniosek Banku wprowadzono zmiany do przepisów o sposobie wyliczania zysku, polegające na zwiększeniu podstaw do wyliczania zysku przy obrocie uszlachetniającym o wartość powierzonych materiałów, a nie tylko z uwzględnieniem robocizny, jak to było poprzednio. Zmiana tego przepisu zmierzała do zwiększenia zainteresowania przemysłu działalnością tego rodzaju,

- oddziały kontrolujące centrale handlu zagranicznego wykorzystywały informacje uzyskiwane w tych centralach o zamowieniach dostaw eksportowych do interwencji w oddziałach kontrolujących zakłady produkcyjne, w których zahamowania powstały. Oddziały kontrolujące przemysł, mając takie informacje, zwracały baczniejszą uwagę na wykonywanie planu produkcji i dostaw eksportowych. W miarę możliwości oddziały pomagały zakładom produkcyjnym w usuwaniu przyczyn hamujących prawidłowe wywiązywanie się z dostaw eksportowych,

- koncepcja włączenia banków do opiniowania zamówień na import urządzeń inwestycyjnych, składanych przez inwestorów w centralach handlu zagranicznego powstała na skutek wyników kontroli przeprowadzanej przez Bank zarówno w centralach handlu zagranicznego, jak i u odbiorców.

Centrala Banku współpracowała przy sporządzaniu projektu uchwały rządu na ten temat i w najbliższym czasie uchwała ta ma się ukazać,

- na podstawie kontroli w centralach handlu zagranicznego, jak i w przedsiębiorstwach produkujących na eksport lub otrzymujących dostawy z importu, Bank stwierdził, że pomimo wydania „ogólnych warunków dostaw dla obrotu zagranicznego”, system ten nie jest w pełni stosowany. Opracowaniem na ten temat zainteresowano Komisję Arbitrażową, która przeprowadza dalsze badania i postawi odpowiednie wnioski. Przedstawiciel Banku współpracuje z Komisją Arbitrażową,

- z inicjatywy Banku wprowadzone zostały cykle rozliczeniowe dla należności zagranicznych central handlu zagranicznego. Długość poszczególnych cykli opracowana została przez zespoły przedstawicieli Banku i central handlu zagranicznego. Cykle te są podstawą kontroli rozliczeń, dokonywanej zarówno przez Bank, jak i przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego,

- wiele oddziałów wojewódzkich opracowało informacje gospodarcze, naświetlające wykonanie zadań eksportowych i możliwości zwiększenia produkcji eksportowej na swoim terenie,

- w Centrali Banku dokonano kilku poważniejszych opracowań kompleksowych, obrazujących trudności w przygotowaniu bazy eksportowej i przetworów jajecznych oraz zaopatrzenia przemysłu w surowce włókiennicze i skórzane, pochodzące z importu. Opracowania Banku, po ich omówieniu przez zainteresowane resorty, były tematami konferencji u Wicepremiera Szyra i spowodowały wprowadzenie szeregu zarządzeń regulujących i porządkujących stwierdzone braki i niedociągnięcia,

- Oddziały Banku, kontrolujące centrale handlu zagranicznego, przez odpowiednią politykę kredytową udzielały tym centralom pomocy kredytowej w przygotowywaniu i kompletowaniu artykułów przeznaczonych na eksport, na przykład Metaleksport — śruby, Varimex — narzędzia, Coopexim — zabawki,

- oddziały terenowe i Centrala Banku współpracowała z centralami handlu zagranicznego na odcinku organizowania form współpracy i rozliczeń z przemysłem, na przykład współpraca Centrali Handlu Zagranicznego „Cekop” z generalnym dostawcą „Zemakiem”, Centrali Handlu Zagranicznego „Cetebe” z przedsiębiorstwami przemysłu lekkiego,

- informacje i interwencje Banku przyczyniały się w pewnym stopniu do rozwiązywania trudności magazynowych centrali handlu zagranicznego, na przykład stworzenie składów konsygnacyjnych surowców włókienniczych Centrali Handlu Zagranicznego „Textilimport” w zakładach produkcyjnych, stworzenie magazynu narzędzi Centrali Handlu Zagranicznego „Varimex” w centrali zbytu narzędzi itp. Niewątpliwie stanowisko zajmowane przez Bank przy wielu okazjach przyczyniło się do powołania specjalnego przedsiębiorstwa do spraw magazynów przy Centralnym Zarządzie Transportu i Spedycji,

- z inicjatywy Banku dokonano rewizji cen fabrycznych, płaconych przez centralę handlu zagranicznego za obuwie gumowe, przeznaczone na eksport. Przy kalkulacji cen przedsiębiorstwa produkcyjne stosowały nieuzasadniony narzut. Obniżenie ceny krajowej ułatwiło centrali handlu zagranicznego manewrowanie cenami zagranicznymi, bez obniżenia wskaźnika opłacalności,

- na wniosek Banku odciążono zakłady produkujące maszyny włókiennicze („Befama” w Bielsku-Białej) od produkcji przeznaczonej na użytek w kraju; umożliwiono w ten sposób zwiększenie produkcji eksportowej,

- w celu zwiększenia zainteresowania zakładów produkcyjnych rozwojem produkcji eksportowej zainicjowane zostało przez Bank szersze włączenie zakładów produkcyjnych do organizacji wystaw i tar-

gów zagranicznych. Już obecnie zawierane są umowy między centralami handlu zagranicznego i przedsiębiorstwami produkcyjnymi co do form współpracy. Wystawcami maszyn będą nie centrale handlu zagranicznego, a producenci. Rola Banku polegać będzie na kredytowaniu wartości eksponatów wystawianych na targach, w przedsiębiorstwach produkcyjnych, a nie w centralach handlu zagranicznego, a następnie kontrola prawidłowości ich zużycowania,

— w toku kontroli dokonywanej przez Bank stwierdzono, że jedną z głównych nieprawidłowości przy zaopatrywaniu przemysłu włókienniczego w surowce importowane jest brak podziału asortymentowego normatywu zapasów w Centrali Handlu Zagranicznego „Textilimport”. W wyniku uchwały podjętej na naradzie u Wicepremiera Szyra podział taki został dokonany. Nie jest w praktyce w pełni stosowana zasada pokrycia asortymentowego normatywu zapasów, ze względu na trudności płatnicze, ale dokonany podział asortymentowy normatywu, dostosowany do przemysłu, już w pewnej mierze działa na politykę zakupów surowca,

— Oddział Narodowego Banku Polskiego w Toruniu stwierdził, że Pomorskie Zakłady Wytwórcze Aparatury Niskiego Napięcia A-7 posiadają ponadnormatywne stany wyrobów gotowych na eksport nie odbierane przez centrale handlu zagranicznego. W toku kontroli central handlu zagranicznego stwierdzono, że produkowane urządzenia są tak przestarzałych typów, że nie tylko nie znajdują nabywców na rynkach zagranicznych, ale również nie odpowiadają wymaganiom krajowym. Bank zastosuje w tym przypadku oddziaływanie kredytowe, które doprowadzi do zmiany profilu produkcji.

*

To incydentalne, różnorakie, ale na ogół skuteczne działanie Banku w zakresie handlu zagranicznego wymagało nadania prawidłowego kierunku tej pracy. Dlatego też w dniu 24 marca 1961 roku ukazał się list Prezesa Banku, ustalający wytyczne do pracy oddziałów wojewódzkich i terenowych w tym zakresie. Wytyczne te wskazywały kierunki działania, włączały formalnie współdziałanie Banku z handlem zagranicznym do zakresu prac Banku, nie stwarzały jednak jeszcze form organizacyjnych dla tego rodzaju działalności i nie dawały oddziałom środków do realizacji tych zadań.

W dniu 25 października 1961 roku (po wyczerpującej dyskusji nad projektem opracowanym przez specjalny zespół pracowniczy) Zarząd Banku podjął uchwałę ustalającą kierunki współdziałania całego aparatu bankowego w kształtowaniu bilansu płatniczego. Zadania uchwalone przez Zarząd Banku mają szeroki zakres, ujęcie kompleksowe i charakter długofalowy. Realizacja tych zadań będzie następowała stopniowo, w miarę przystosowywania się aparatu bankowego do ich wykonywania. W pierwszym okresie działalność jednostek organizacyjnych Banku skoncentruje się na wytypowanych asortymentach towarowych w eksporcie i imporcie, które mają najpoważniejsze znaczenie w bilansie płatniczym. Do aktywnego, skoordynowanego współdziałania włączono obligatoryjnie 58 oddziałów terenowych,

kontrolujących najpoważniejszych dostawców i odbiorców central handlu zagranicznego. W miarę uzyskiwania doświadczeń i wypracowywania metod działania oraz wzrostu niezbędnych kwalifikacji pracowników bankowych ilość oddziałów ulegnie zwiększeniu.

Uchwała Zarządu Banku nakłada na odpowiednie jednostki organizacyjne Centrali Banku obowiązek przygotowywania opinii do projektów rocznych i kwartalnych planów obrotów usługowych, towarowych i płatniczych z zagranicą na podstawie dwóch źródeł informacji dostępnych Bankowi, a mianowicie:

— opinii oddziałów kontrolujących centrale handlu zagranicznego, które mają uczestniczyć w rozmowach wstępnych central handlu zagranicznego z zakładami przemysłowymi,

— opinii oddziałów kontrolujących przedsiębiorstwa produkujące na eksport. Opinia oddziałów kształtuje się w oparciu o analizę planów rocznych i zadań kwartalnych przedsiębiorstw produkcyjnych oraz o wyniki kontroli realizacji planów.

Niezależnie od tego Departament Zagraniczny NBP, posiadając opinie do projektów planów obrotów towarowych i usługowych oraz własne rozeznanie sytuacji płatniczej ustosunkowuje się do projektów planów płatniczych w tych samych okresach czasu. Materiał ten Narodowy Bank Polski przedkłada Ministerstwu Handlu Zagranicznego przed przekazaniem przez ministerstwo tych projektów do Komisji Planowania w celu umożliwienia wykorzystania tych materiałów przy sporządzaniu projektów planów.

Oddziały Banku, kontrolujące centrale handlu zagranicznego, współpracują z nimi i oddziałują na prawidłowe wykonywanie obrotów ujętych planem przez:

— badanie prawidłowości kształtowania się zapasów towarów przeznaczonych do sprawnej realizacji zamówień zagranicznych,

— badanie prawidłowości gromadzenia zapasów w magazynach portowych i przygranicznych oraz w magazynach konsygnacyjnych za granicą,

— badanie przyczyn powstawania reklamacji zagranicznych i sposobu ich załatwiania,

— badanie stosunków umownych, łączących centrale handlu zagranicznego z kontrahentami krajowymi.

Wszelkie informacje uzyskiwane przez oddziały kontrolujące centrale handlu zagranicznego w toku wykonywanych badań będą wykorzystywane dla zwiększenia oddziaływania na usuwanie nieprawidłowości występujących u producentów lub okazywania innej pomocy centralom handlu zagranicznego.

Oddziały kontrolujące zakłady przemysłowe obserwować będą wykonywanie przez przedsiębiorstwa planów produkcji eksportowej, zwracając uwagę na terminowość i rytmiczność dostaw, terminowość realizacji zleceń wysyłkowych central handlu zagranicznego, jakość produkcji eksportowej i wielkość odrzutów standaryzacyjnych, częstotliwość reklamacji i źródła ich powstawania, przestrzegania regulaminów premiowania itp. Oddziały te będą udzielały również pomocy kredytowej przedsiębiorstwom produkcyjnym w wyniku konieczności gromadzenia za-

pasów materiałów niezbędnych dla zapewnienia produkcji eksportowej lub na kompletowanie dostaw. Oddziały zastosują oddziaływanie kredytowe i organizacyjne w stosunku do tych przedsiębiorstw lub ich kooperantów, którzy nie wywiązują się należycie ze swoich zadań eksportowych.

Jeśli chodzi o inwestycje przedsiębiorstw, to oddziały Banku będą badać prawidłowość i terminowość zagospodarowania i wykorzystywania maszyn i urządzeń z importu. Współdziałać również będą w rozwoju inwestycji przedsiębiorstw, zmierzających do podjęcia lub rozszerzenia produkcji eksportowej lub antyimportowej, przez udzielanie kredytów inwestycyjnych. Ta ostatnia działalność prowadzona będzie w ścisłym porozumieniu z centralami handlu zagranicznego.

Oddziały zobligowane zostały do zwracania uwagi na kształtowanie się stanu zapasów pochodzących z importu i gospodarowania nimi oraz do badania norm zużycia materiałów importowanych.

W celu ułatwienia centralom handlu zagranicznego kalkulacji opłacalności eksportu oddziały Banku interesować się będą kalkulacją wyników kosztów fabrycznych i w związku z tym kształtowaniem się cen na artykuły eksportowe, w asortymentach lub przedsiębiorstwach wskazanych przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego.

Oddziaływanie Banku skierowane będzie również na zapewnienie prawidłowości dokonywania rozliczeń zagranicznych za wyeksportowany towar, przez bieżącą analizę prawidłowości i terminowości dokumentów składanych przez centrale handlu zagranicznego w bankach dewizowych. Badaniami wrywkowymi objęte zostaną również warunki płatności w kontraktach zagranicznych oraz charakter otwieranych akredytów importowych i czas ich trwania. W przypadkach poważniejszych nieprawidłowości Bank będzie stosował oddziaływanie kredytem, odpowiadające ważności i częstotliwości występujących nieprawidłowości.

Do zakresu działania Banku należy wreszcie współdziałanie w zapewnieniu dyspozycyjności płatniczej polskich banków dewizowych, przez dostosowywanie realizacji kredytów krótkoterminowych, przelewów wyrównawczych i operacji finansowych do aktualnej sytuacji płatniczej, stwarzając w ten sposób odpowiednią pulę manewrową środków płatniczych dla złagodzenia okresowo występujących trudności związanych z sezonowymi wahaniami w realizacji eksportu, zwłaszcza w obszarze rozliczeń wolnodewizowych.

Jak widać z powyższego, bardzo syntetycznego ujęcia zadań nałożonych na aparat bankowy, stworzony został pewien całościowy system pracy Banku nad zagadnieniami związanymi z handlem zagranicznym. Prace rozpoczynają się od momentu tworzenia planu — przez jego realizację zarówno w aparacie handlu zagranicznego, jak i w przemyśle — przez inwestycje i rozliczenia, a zamykają się pracami nad kształtowaniem się bilansu płatniczego i sytuacją płatniczą. W ten sposób skoordynowana została praca aparatu bankowego, kontrolującego przemysł i centrale handlu zagranicznego oraz Departamentu Zagranicznego, co przy posiadaniu wielu

źródeł informacji, kompletowaniu i analizowaniu ich w Centrali Banku i wywoływaniu sprecyzowanego działania w kierunku poprawienia istniejącego stanu rzeczy może być dużą pomocą dla handlu zagranicznego i dla gospodarki narodowej.

Jak już poprzednio wspomniano, zadania postawione przed aparatem bankowym są trudne i trzeba będzie pewnego czasu dla ich pełnej realizacji. Już obecnie zapewniono oddziałom pewne środki dla wykonywania tych zadań, co łącznie z dużym zainteresowaniem zespołów pracowniczych zagadnieniami handlu zagranicznego daje perspektywę prawidłowego ich rozwoju i realizacji.

Przygotowanie tych prac rozpoczęło się od powołania w dniu 4 września 1961 roku Komisji Koordynacyjnej do Spraw Handlu Zagranicznego w Centrali Banku, w skład której wchodzi przedstawiciele czterech zainteresowanych departamentów (Departamentu Kredytów Przemysłu, Departamentu Gospodarki Terenowej, Departamentu Kredytów Handlu i Departamentu Zagranicznego), której zadaniem jest koordynacja i wspólne uzgadnianie wszystkich wytycznych, instrukcji i całości prac związanych z tą problematyką.

W dniu 25 października 1961 roku Zarząd Banku podjął wyżej omówioną uchwałę, nadając odpowiedni kierunek pracy Banku.

W styczniu 1962 roku w referacie Prezesa Narodowego Banku Polskiego, wygłoszonym na naradzie dyrektorów oddziałów wojewódzkich, omawiającym zadania Narodowego Banku Polskiego na rok 1962, sprawom handlu zagranicznego i roli Banku, jako ogniwa współdziałającego, poświęcono specjalny rozdział i zagadnienia te były szeroko dyskutowane.

Również w styczniu bieżącego roku utworzono w ośmiu oddziałach wojewódzkich stanowiska ekonomistów do spraw handlu zagranicznego, zadaniem których jest zbieranie informacji i nadawanie kierunku pracom podległym oddziałom w zakresie problematyki handlu zagranicznego.

W pierwszym kwartale 1962 roku wytypowano 58 oddziałów terenowych, które mają obowiązkowo zajmować się kontrolą bieżącą i sprawozdawczością z wykonania produkcji eksportowej. Oddziały nie wytypowane mają obowiązek zajmować się fakultatywnie tymi zagadnieniami i w razie uzyskania istotnych informacji przekazywać je oddziałom wojewódzkim i Centrali Banku. W praktyce znalazło to już zastosowanie.

W dniu 31 marca 1962 roku przekazane zostały oddziałom szczegółowe wytyczne w zakresie oddziaływania na produkcję eksportową określonych asortymentów towarowych i kształtowania się oraz gospodarowania zapasami z importu.

W kwietniu bieżącego roku opracowano projekt porozumienia Prezesa Narodowego Banku Polskiego i Ministra Handlu Zagranicznego co do metod współpracy i współdziałania. Projekt ten jest obecnie przedmiotem dyskusji pomiędzy Bankiem i Ministerstwem.

W publikacjach Narodowego Banku Polskiego w ostatnim okresie poświęcono wiele miejsca problematyce handlu zagranicznego i roli Banku na tym odcinku, czego przykładem jest choćby wydanie

specjalnego numeru „Wiadomości i informacji” z lutego 1962 roku, poświęconego wyłącznie tej problematyce.

W dniach 22 i 23 maja br. odbyła się w Centrali Banku narada przedstawicieli oddziałów wojewódzkich i wytypowanych 58 oddziałów operacyjnych na temat współpracy Banku w kształtowaniu bilansu płatniczego. Ożywiona dyskusja wykazała dużą znajomość i zainteresowanie problematyką obrotu zagranicznego, jak również dała bogaty materiał

Centrali Banku dla dalszego pogłębienia i rozszerzenia instruktażu.

Jak z tego widać wszelkie poczynania organizacyjne, jak również stworzenie odpowiedniego klimatu wśród pracowników Banku zostały już dokonane i obecnie należy obserwować przebieg prac i dokonywać ewentualnej korekty tam, gdzie zajdzie tego potrzeba lub konieczność, a o pewnych efektach będzie można prawdopodobnie mówić już w roku 1963.

SABINA WÓJCIK

KONTROLA ZAGOSPODAROWANIA IMPORTOWANEGO SPRZĘTU INWESTYCYJNEGO

Import sprzętu inwestycyjnego jest dziś jednym z bardzo trudnych zagadnień gospodarczych. Z jednej strony występuje konieczność dalszego rozwoju gospodarczego potencjału kraju i modernizacji istniejących urządzeń produkcyjnych, przy poważnym udziale importowanych maszyn i urządzeń, z drugiej strony sytuacja płatnicza kraju limituje możliwości dokonywania importu.

Już obecnie import sprzętu inwestycyjnego stanowi poważną pozycję w naszym bilansie płatniczym i to pozycję o tendencjach wzrastających. W roku 1961 import sprzętu inwestycyjnego wynosił około dwóch miliardów złotych dewizowych, a w planie na rok 1962 pozycja ta wzrasta do wysokości 2,3 miliarda złotych dewizowych. W roku 1961 stanowiło to około 29% ogólnej puli importu, a w planie na rok 1962 wskaźnik ten ma wynosić około 32%. Jest to poważny wzrost jeśli zważyć, że ogólna wartość importu ma według założeń narodowego planu gospodarczego wzrosnąć w roku bieżącym o 6,7% w stosunku do wykonania roku 1961.

Ostatnie uchwały Centralnego Komitetu PZPR, dotyczące postępu technicznego w gospodarce narodowej, obejmują szeroki wachlarz środków zmierzających do podniesienia na wyższy poziom techniki produkcji, co wiąże się z koniecznością dokonywania importu maszyn i urządzeń o najnowszych rozwiązaniach konstrukcyjnych, niezależnie od importu sprzętu inwestycyjnego przewidywanego w planie pięcioletnim.

W tych warunkach racjonalność dokonywanego importu sprzętu inwestycyjnego staje się zagadnieniem pierwszoplanowym. Zakup maszyn i urządzeń inwestycyjnych za zagraniczne środki płatnicze zdobywane z wielkim wysiłkiem i wieloma wyrzeczeniami całego społeczeństwa, wymaga jak najszybciej rekompensaty w postaci odpowiednio ekwiwalentnych efektów ekonomicznych w procesach produkcji. Szybkość uzyskiwania tych efektów zależna jest od wielu czynników, jak na przykład:

- racjonalne koncepcje inwestycyjne, poprzedzone wnikliwą analizą celowości inwestycji i importu z tej inwestycji wynikającego,
- synchronizacja terminów dostaw importowych z harmonogramami robót budowlano-montażowych,
- wcześniejsze przygotowanie organizacyjne,

umożliwiające jak najszybsze wprowadzenie do eksploatacji zakupionych maszyn i urządzeń,

— wnikliwa analiza ofert składanych przez dostawców zagranicznych i precyzyjne formułowanie zamówień składanych w centralach handlu zagranicznego, aby zamawiane urządzenia przychodziły w stanie nadającym się do uruchomienia. Praktyka wykazuje, że wiele urządzeń importowanych leży u inwestorów bezczynnie od dłuższego czasu, ponieważ nie stanowi kompletnego zespołu.

Import sprzętu inwestycyjnego obejmuje maszyny i urządzenia przeznaczone dla inwestycji centralnych, zjednoczeń oraz dla inwestycji przedsiębiorstw. Te ostatnie obejmują również inwestycje szybko rentujące się (Uchwała Rady Ministrów z dnia 13 lutego 1962 roku, Monitor Polski Nr 19).

Jak wiadomo finansowanie i kontrola inwestycji centralnych i zjednoczeń należy do zakresu działania Banku Inwestycyjnego, natomiast finansowanie i kontrola inwestycji przedsiębiorstw należy do kompetencji Narodowego Banku Polskiego.

Wartościowo ta część importu sprzętu inwestycyjnego, która dotyczy inwestycji centralnych i zjednoczeń jest znacznie większa, gdyż obejmuje maszyny i urządzenia dla dużych inwestycji związanych z budową nowych obiektów gospodarczych lub poważnym rozszerzeniem i modernizacją obiektów istniejących. Import sprzętu inwestycyjnego, przeznaczony dla inwestycji przedsiębiorstw, jakkolwiek wartościowo mniejszy, wyraża się również poważnymi kwotami dewiz, a ponadto jest bardziej zróżnicowany i obejmuje większą ilość inwestorów bezpośrednich.

Wydatkowanie dewiz na import sprzętu inwestycyjnego dla inwestycji przedsiębiorstw może być znacznie szybciej rekompensowane efektami gospodarczymi, niż to może mieć miejsce przy wielkich budowach nowych obiektów gospodarczych.

Prawidłowość zagospodarowania sprzętu inwestycyjnego pochodzenia importowego może być — ze względów obiektywnych — o wiele większa przy inwestycjach przedsiębiorstw, gdyż roboty budowlano-montażowe, przyczyniające najwięcej trudności w uruchomieniu sprzętu inwestycyjnego występują tu w znacznie mniejszym procencie. Zharmonizowanie terminów dostaw z importu z robotami przygotowawczymi do uruchomienia inwestycji jest przy

dużych inwestycjach problemem trudnym do rozwiązania. Terminy dostaw importowych ustalane są przy zamówieniach niejednokrotnie z wyprzedzeniem wynoszącym dwa — trzy lata. Przy dużych robotach budowlano-montażowych występują nie przewidziane przeszkody, naruszające terminy robót ustalone w pierwotnym harmonogramie.

Dotychczasowa praktyka pokazuje jednak, że zagospodarowanie sprzętu inwestycyjnego pochodzenia importowego nie przebiega prawidłowo zarówno przy inwestycjach centralnych, jak i przy inwestycjach przedsiębiorstw. Od czasu dokonania zakupu do czasu wprowadzenia zakupionego sprzętu do eksploatacji upływa zbyt długi okres czasu. Bez względu na celowość samej koncepcji inwestycyjnej, dokonanie zakupu w danym okresie czasu staje się w tych warunkach nieracjonalnym wydatkowaniem dewiz.

Przyczyny opóźnień w zagospodarowaniu sprzętu inwestycyjnego z importu mają najrozmaitszy charakter. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń można wyliczyć następujące grupy przyczyn powodujących wspomniane opóźnienia:

- opóźnianie przebiegu wykonania niezbędnych robót budowlano-montażowych związanych z instalacją sprzętu,
- przedterminowe dokonywanie dostaw przez centrale handlu zagranicznego,
- brak koordynacji między harmonogramem robót przygotowawczych a ustalonymi w zamówieniach zagranicznych terminami dostaw sprzętu,
- niekompletne dostawy importowe, wymagające uzupełnień i dodatkowych dostaw importowych,
- brak koordynacji między jednostką nadrzędną dokonującą w centralach handlu zagranicznego zamówień maszyn i urządzeń dla podległych przedsiębiorstw, a samym przedsiębiorstwem, które o przeznaczeniu dla niego sprzętu inwestycyjnego z importu dowiaduje się zbyt późno,
- brak troski ze strony samego inwestora o szybkie wprowadzenie do eksploatacji zakupionego sprzętu.

Ten ostatni przypadek jest zjawiskiem dość częstym, gdyż instalacja nowych urządzeń powoduje nieraz konieczność wprowadzenia zmian organizacyjnych w procesach produkcji. Niechęć do naruszania istniejącego porządku organizacyjnego w zakładzie produkcyjnym, odpowiedniego przeszkolenia pracowników itp. jest często powodem zwłoki przy wprowadzaniu nowych urządzeń do eksploatacji. Jest rzeczą charakterystyczną, że w tych przypadkach, gdy samo przedsiębiorstwo występuje w roli inicjatora inwestycji (szczególnie przy inwestycjach szybko rentujących się lub związanych z produkcją eksportową) opartych o import sprzętu, zwłoka w zagospodarowywaniu maszyn i urządzeń pochodzących z importu należy do zjawisk rzadkich, jeśli natomiast maszyny i urządzenia importowane zamawiane są centralnie przez jednostkę nadrzędną, a następnie przeznaczone dla poszczególnych przedsiębiorstw, opóźnianie zagospodarowania sprzętu i zwłoka w instalacji, występują dość często. W niedawnej przeszłości występowały przypadki, gdy zakład produkcyjny w ogóle nie wyrażał zgody na przyjęcie maszyn zakupionych dla niego. W wielu przypadkach kontrola Banku wykrywała w przed-

siębiorstwach urządzenia importowane nie wprowadzone do eksploatacji od kilku lat.

Nieprawidłowości, występujące w zagospodarowywaniu sprzętu inwestycyjnego z importu nie są zjawiskiem nowym w naszej gospodarce. Pewien postęp można wprowadzić zaobserwować, nie wszystko jednak zostało już zrobione dla pełnego zabezpieczenia szybkiego wykorzystywania maszyn i urządzeń zakupywanych za granicą. Wydaje się, że z doświadczeń okresu minionego nie wyciągnięto wniosków zmierzających do wprowadzenia bodźców dość silnie oddziałujących na inwestorów. Oczywiście, poszczególne resorty starały się usprawnić dyscyplinę inwestycyjną, powołane zostały komisje antyimportowe itp., brak było jednak przez szereg lat odpowiednich aktów prawnych, wprowadzających zarówno jednolity system kontroli, jak również zespół środków oddziałujących na inwestorów.

Przewiduje się ukazanie odpowiednich uchwał i zarządzeń, o braku których powyżej wspominam. Dla prawidłowej ich realizacji niezbędny jest odpowiedni klimat w tych wszystkich ogniach, jakie do prowadzenia kontroli zostaną zobligowane. Przede wszystkim jednak zachodzi konieczność poznania przyczyn, które powodowały dotychczasowe nieprawidłowości oraz aktualnej sytuacji gospodarczej, w której rosnące potrzeby postępu technicznego i związanego z tym importu sprzętu inwestycyjnego natrafiają na trudności bilansu płatniczego.

Jest rzeczą niewątpliwą, że w ogólnej ofensywie, mającej na celu usprawnienie gospodarowania sprzętem inwestycyjnym z importu niepoślednią rolę odgrywają banki finansujące i kontrolujące inwestorów. Aparat Narodowego Banku Polskiego zainteresowany jest inwestycjami przedsiębiorstw, w tym więc zakresie będą go obligowały przyszłe zarządzenia.

Nie wyprzedzając jednak postanowień przyszłych zarządzeń warto zwrócić uwagę na fakt, że w ramach możliwości Narodowego Banku Polskiego istniały i dotychczas elementy pozwalające na wzmocnienie kontroli zagospodarowania sprzętu inwestycyjnego z importu, jak również — w szczególności po wprowadzeniu zmian do obowiązującej instrukcji kredytowej — do skutecznego oddziaływania na inwestorów. W piśmie Prezesa Narodowego Banku Polskiego, skierowanym do oddziałów w dniu 24 marca 1961 roku zwrócona była na te problemy specjalna uwaga. Z dotychczasowych informacji nadchodzących z terenu wyraźnie wynika, że oddziały terenowe już taką kontrolę wykonują i posiadają pewną znajomość stanu istniejącego w tym zakresie w kontrolowanych przedsiębiorstwach. Brak jest natomiast dostatecznych informacji, jakie formy przybiera oddziaływanie Banku na inwestorów w przypadkach stwierdzenia nieprawidłowości i jakie są skutki tego oddziaływania.

Spodziewane uchwały i zarządzenia rozszerzą na pewno zakres kontroli bankowej i arsenał środków oddziaływania na inwestorów, nie przeszkadza to jednak w niczym, aby do czasu wejścia w życie nowych przepisów działać w zakresie dotychczasowych możliwości Banku. Warto by również zwrócić uwagę na takie ustawienie sprawozdawczości, aby oddziały wojewódzkie i Centrala Banku były zorientowane w ustalonych okresach czasu:

— jaki jest stan nie zagospodarowanego sprzętu inwestycyjnego z importu, przeznaczonego dla inwestycji przedsiębiorstw,

— jakie przyczyny powodowały powstawanie opóźnień przy wprowadzaniu do eksploatacji importowanego sprzętu inwestycyjnego,

— jakie stosowano środki oddziaływania Banku na inwestora i jakie są skutki tego oddziaływania.

Rozszerzanie sprawozdawczości nie jest w Banku rzeczą popularną, dotychczasowe posunięcia świadczą raczej o tendencjach do ograniczania sprawozdawczości, pozwalam sobie jednak na sugestię wprowadzenia tego elementu sprawozdawczości w przekonaniu, że jest to całkowicie uzasadnione potrzebami gospodarczymi.

Dotychczasowe koncepcje oddziaływania i kontroli importu sprzętu inwestycyjnego, zmierzają w dwóch następujących kierunkach:

— kontroli zamówień na import sprzętu inwestycyjnego już w momencie składania ich w centralach handlu zagranicznego,

— kontroli i oddziaływania na inwestorów w celu szybkiego wprowadzania do eksploatacji zakupionego w imporcie sprzętu inwestycyjnego.

Prawdopodobnie oba te kierunki, występujące w dotychczasowych koncepcjach, znajdują wyraz w spodziewanych uchwałach i zarządzeniach. O ile kontrola przebiegu wprowadzania sprzętu inwestycyjnego z importu do eksploatacji przy inwestycjach przedsiębiorstw jest zagadnieniem stosunkowo prostym, a przede wszystkim jest zagadnieniem zrozumiałym, o tyle kontrola zamówień na import sprzętu inwestycyjnego, przy ich składaniu w centralach handlu zagranicznego, kryje w sobie wiele niejasności zarówno co do formy, jak i co do treści. Rozpatrzmy odrębnie oba te kierunki działania, ponieważ oba one mogą mieć zastosowanie przy imporcie sprzętu inwestycyjnego dla inwestycji przedsiębiorstw.

Kontrola zamówień na import sprzętu inwestycyjnego w momencie składania ich w centralach handlu zagranicznego

Centrale handlu zagranicznego wysuwały już od dłuższego czasu postulat, aby zamówienia składane na import sprzętu inwestycyjnego w centralach handlu zagranicznego były wzywane (czyli opiniowane) przez banki finansujące i kontrolujące inwestorów. Stanowisko central handlu zagranicznego nie było wówczas dyktowane wynikami głębokich analiz ekonomicznych i dążeniem do racjonalnego i gospodarczo uzasadnionego importu sprzętu inwestycyjnego, było ono spowodowane po prostu chęcią zabezpieczenia się przed różnego rodzaju komplikacjami występującymi przy realizacji dostaw importowych. Bankowa kontrola działalności central handlu zagranicznego, dokonujących importu sprzętu inwestycyjnego, wskazywała na to, że te komplikacje mają poważny charakter i przyczyniają centralom handlu zagranicznego wiele kłopotów. Z przyczyn zależnych głównie od inwestorów występowały w centralach handlu zagranicznego następujące zjawiska:

— przeterminowane należności za dokonane dostawy importowe, wobec braku środków na rachunku inwestora,

— zwroty dokumentów wystawionych przez centrale handlu zagranicznego przez oddziały Banku Inwestycyjnego, wobec braku odpowiednich pozycji planu inwestycyjnego,

— odmowa akceptu z podaniem przyczyn „towar nie zamawiany” itp.

Pozornie może się wydawać, że powyższe przykłady obrazują jedynie zakłócenia prawidłowości rozliczeń za dostawy. Rzeczywiście z punktu widzenia central handlu zagranicznego były to nieprawidłowości w sferze rozliczeń i tak były odczuwane. Bliższa analiza wykazywała jednak zawsze, że te zakłócenia mają o wiele głębsze źródła i wiążą się ściśle z nieprawidłowościami występującymi bądź w dokonywaniu importu, bądź w przebiegu robót inwestycyjnych. Przykładowo:

— terminy dostaw importowych, podawane w zamówieniach składanych w centralach handlu zagranicznego, nie były zsynchronizowane z planami inwestycyjnymi,

— dostawy importowe dla poszczególnych przedsiębiorstw, dokonywane przez centrale handlu zagranicznego na zamówienie jednostek nadrzędnych, nie były uwzględniane w planach inwestycyjnych tych przedsiębiorstw, do których dostarczony sprzęt inwestycyjny został skierowany,

— w pierwotnych założeniach inwestycyjnych dokonane zostały zmiany, których nie wprowadzono (lub których nie można już było wprowadzić) do zamówień na import sprzętu inwestycyjnego itp.

Jak widać z powyższego w postulatach central handlu zagranicznego, domagających się opiniowania przez banki finansujące inwestorów zamówień na import sprzętu inwestycyjnego, pod zewnętrzną powłoką dyscypliny finansowej ukryta była treść ekonomiczna, wskazująca na nieprawidłowości w planowaniu i realizacji importu inwestycyjnego. Konsekwencją tych nieprawidłowości — niezależnie od trudności finansowych, występujących w centralach handlu zagranicznego — było opóźnianie wprowadzania do eksploatacji dostarczonego sprzętu inwestycyjnego, a niejednokrotnie jego nieprzydatność dla inwestora. Dość częstym zjawiskiem było przysyłanie importowanych maszyn i urządzeń, przeznaczonych pierwotnie dla danego inwestora, do zupełnie innego odbiorcy krajowego, ponieważ wskazany pierwotnie inwestor maszyn tych nie potrzebował.

Postulat wysunięty przez centrale handlu zagranicznego opiniowania przez banki finansujące zamówień na import sprzętu inwestycyjnego powstał na gruncie czysto subiektywnym, ale w samej koncepcji kryła się możliwość zastosowania tej formy dla uchronienia gospodarki narodowej przed ujemnymi skutkami o wiele głębszym znaczeniu.

Koncepcja central handlu zagranicznego była w pewnym stopniu inspiracją do wysunięcia wniosku opiniowania przez banki zamówień na import sprzętu inwestycyjnego przez specjalną komisję powołaną przed kilkoma laty przez Ministerstwo Finansów. Od tego czasu koncepcja ta przewija się w różnych projektach uchwał i zarządzeń. W tej sytuacji wydaje się, że włączenie banków do opiniowania zamówień na import sprzętu inwestycyjnego znajdzie wyraz w spodziewanych uchwałach i zarządzeniach.

Trudno jest jedynie przewidzieć, jaki będzie zakres obowiązków banków przy opiniowaniu zamówień. Przy inwestycjach planu centralnego wyrażenie opinii przez Bank Inwestycyjny będzie niewątpliwie sprawą prostszą ze względu na system planowania. Opiniowanie przez Narodowy Bank Polski zamówień na import sprzętu inwestycyjnego dla inwestycji przedsiębiorstw będzie sprawą trudniejszą, gdyż:

- plany sfinansowania przedsiębiorstw sporządzane są na okresy roczne, a zamówienia na import sprzętu inwestycyjnego składane są z dużym wyprzedzeniem czasowym i wykraczają poza ramy planu inwestycyjnego na dany rok,

- zamówienia na import sprzętu inwestycyjnego dla inwestycji przedsiębiorstw składane są w centralach handlu zagranicznego również przez jednostki nadrzędne, co stwarza trudność opiniowania zamówień przez bank finansujący przedsiębiorstwo.

Jeśli obowiązek opiniowania przez banki zamówień na import sprzętu inwestycyjnego zostanie w przyszłych zarządzeniach umieszczony, zajdzie potrzeba stworzenia metody wiązania składanych przez przedsiębiorstwo zamówień w centralach handlu zagranicznego z planami nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstwa. Chodzi tu oczywiście o te przypadki, gdy zamówienie dotyczy terminów dostaw importowych, wykraczających poza ramy planu inwestycyjnego danego roku.

Jakkolwiek treść przyszłych zarządzeń nie jest jeszcze przesądzona i rola banków przy opiniowaniu zamówień nie jest ostatecznie sprecyzowana, warto się już dziś nad tym problemem zastanowić, ponieważ większa kontrola zamówień, a co najważniejsze wiązanie zamówień na import sprzętu inwestycyjnego z planami nakładów inwestycyjnych, może się w dużym stopniu przyczynić do usunięcia nieprawidłowości występujących w zagospodarowywaniu sprzętu inwestycyjnego z zagranicy.

Omawiając sprawy opiniowania przez banki zamówień na import inwestycyjny warto przytoczyć marginesowo uwagę, że już obecnie znane są przypadki, gdy oddział banku opinię taką wyraża. Dotyczy to nielicznych przypadków, gdy chodzi o inwestycje związane z produkcją eksportową lub antyimportową. Opinia banku służy co prawda do innego celu — przyjęcia takiej inwestycji do kredytowania przez bank. Nie zmienia to jednak faktu, że opinia taka jest przez bank wyrażana i dotyczy również importu urządzeń związanych z inwestycją. Opinie wyrażane przez oddziały banku były bardzo szczegółowe, uzasadnione i świadczyły o tym, że bank jest w stanie opinię taką wyrazić.

Kontrola zagospodarowania maszyn i urządzeń z importu

Kontrola zagospodarowania sprzętu inwestycyjnego z importu jest — moim zdaniem — zagadnieniem o wiele łatwiejszym niż opiniowanie zamówień na import sprzętu inwestycyjnego, składanych w centralach handlu zagranicznego. Mam tu na myśli przede wszystkim maszyny i urządzenia dla inwestycji przedsiębiorstw, ponieważ te zagadnienia interesują pracowników Narodowego Banku Polskiego.

Działalność inwestycyjna kontrolowanego przedsiębiorstwa jest jednym z fragmentów jego ogólnej działalności i wchodzi w zakres normalnych zain-

teresowań banku finansującego i kontrolującego przedsiębiorstwo. Kontrola zagospodarowania importu sprzętu inwestycyjnego nie jest więc czymś nowym w działalności kontrolnej Banku, a jest tylko obecnie bardziej zaakcentowana. Nie zachodzi tu potrzeba mówienia o wprowadzeniu kontroli, a raczej o metodach jej wykonywania.

Jest rzeczą niewątpliwą, że każdy oddział Banku i każdy inspektor kredytowy wypracował sobie własne metody kontroli w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i jego specyfiki. Nie znaczy to oczywiście, że wypracowanych metod nie można usprawnić i wprowadzić do nich elementów ułatwiających, a bardziej skutecznych.

Kierując się tym przekonaniem, pozwolę sobie przytoczyć parę informacji dotyczących kontroli zagospodarowania sprzętu inwestycyjnego prowadzonej od szeregu lat przez Państwowy Bank Czechosłowacji.

Działalność Państwowego Banku Czechosłowacji w zakresie kontroli zagospodarowania sprzętu inwestycyjnego z importu określona jest specjalnym zarządzeniem ministra finansów. Kontrolę bankową upraszcza znacznie fakt, że całość inwestycji zarówno planu centralnego, jak również tak zwanych inwestycji zdecentralizowanych (odpowiednik inwestycji przedsiębiorstw), objęta jest działalnością jednego banku.

W odniesieniu do inwestycji związanych z importem maszyn i urządzeń główny akcent położony jest na kontrolę zagospodarowania sprzętu. Opiniowanie przez bank poszczególnych zamówień na import sprzętu inwestycyjnego przy składaniu ich w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego występuje bardzo sporadycznie. Bank analizuje bardzo szczegółowo plany nakładów inwestycyjnych niezależnie od tego czy inwestycja związana jest z importem, czy też nie. Przyjęcie przez bank planu nakładów inwestycyjnych upoważnia inwestora do działania, a więc do składania zamówień na import. Za prawidłowe zamawianie sprzętu inwestycyjnego z importu odpowiada inwestor, który podlega tak poważnym sankcjom za opóźnianie zagospodarowania sprzętu inwestycyjnego z importu, że zachowuje wielką ostrożność już przy zamawianiu sprzętu w centralach handlu zagranicznego, a w szczególności przy ustalaniu terminów dostaw importowych.

Bankowa kontrola zagospodarowania sprzętu dostarczonego z importu rozpoczyna się od momentu zapłaty za dokonaną dostawę, a ściślej mówiąc, od momentu otrzymania przez bank płatnika faktury i żądania zapłaty, wystawionych przez centrale handlu zagranicznego, a przesłanych za pośrednictwem banku dostawcy. Technika ułatwiająca bankowi kontrolę jest bardzo prosta. Centrala handlu zagranicznego, dokonująca dostaw importowych, wystawia jeden dodatkowy egzemplarz żądania zapłaty. Ten dodatkowy egzemplarz żądania zapłaty dochodzi normalną drogą do banku płatnika i tam doręczany jest inspektorowi kredytowemu, kontrolującemu inwestora. W ten sposób inspektor kredytowy zorientowany jest jakie maszyny i urządzenia z importu otrzymało kontrolowane przez niego przedsiębiorstwo. To uniezależnienie się od informacji przedsiębiorstwa ułatwia znacznie pracę inspektorowi kredytowemu, który o dokonanych dostawach importowych dowiaduje

się z banku. Po upływie jednego miesiąca od daty otrzymania dostawy przez inwestora, inspektor kredytowy sprawdza w przedsiębiorstwie w jaki sposób otrzymane maszyny lub urządzenia zostały zagospodarowane. W zależności od sytuacji i okoliczności towarzyszących, inspektor kredytowy może wystąpić z wnioskiem o zastosowanie sankcji w stosunku do inwestora, który opóźnił instalację sprzętu. Decyzje zastosowania sankcji podejmowane są przez oddział banku finansujący inwestora. Sankcje wyrażają się w karach pieniężnych, wynoszących za każdy miesiąc opóźnienia 10% wartości sprzętu. Karami obciążony jest rachunek inwestycyjny lub operacyjny przedsiębiorstwa, a uznawany specjalny rachunek ministerstwa finansów.

Ten system wysokich kar za opóźnianie wprowadzania do eksploatacji maszyn i urządzeń importowanych ma zasadnicze znaczenie. Oddziałują one na inwestora nie tylko od momentu dokonania dostawy importowej, ale od chwili powstania koncepcji importowej. Przy dokonywaniu zamówień na import sprzętu inwestycyjnego w centralach handlu zagranicznego inwestor bardzo dokładnie podaje terminy dostaw, pełny zestaw wyposażenia technicznego, umożliwiającego rozruch otrzymanych urządzeń, przyjazd monterów zagranicznych itp. Jeśli uruchomienie sprzętu inwestycyjnego z importu wymaga robót przygotowawczych, budowlano-montażowych lub organizacyjnych, inwestor troszczy się o ich wykonanie przed terminem dostawy importowej i przestrzega harmonogramu robót.

Co miesiąc oddziały terenowe banku przesyłają do oddziałów wojewódzkich, a te do centrali banku, sprawozdania z wykazem stanu maszyn i urządzeń z importu otrzymanych przez inwestorów, a nie zagospodarowanych.

W ten sposób centrala Państwowego Banku Czechosłowacji dysponuje stale znajomością stanu faktycznego urządzeń inwestycyjnych sprowadzonych do kraju, a nie wprowadzonych do eksploatacji oraz przyczyn stan ten powodujących.

W oparciu o posiadane sprawozdania miesięczne rozpoczyna się działalność poszczególnych jednostek organizacyjnych centrali banku.

— Departamenty Kredytów Przemysłu oddziałują na zainteresowane resorty, Departament Inwestycji działa na przedsiębiorstwa budowlano-montażowe opóźniające wykonawstwo robót, Departament Zagraniczny (w którym znajduje się pion kredytowy, kontrolujący centrale handlu zagranicznego) wykorzystuje sprawozdania do opiniowania projektów planów importu sprzętu inwestycyjnego dla poszczególnych resortów przy sporządzaniu planów rocznych na następne okresy. Ma to wpływ na ograniczanie puli dewizowej na import sprzętu inwestycyjnego tych resortów, które mają duże nieprawidłowości w instalacji maszyn i urządzeń z importu w okresach ubiegłych.

Materiał informacyjny, uzyskiwany przez centralę banku z oddziałów wojewódzkich, służy również do bieżącego oddziaływania na centrale handlu zagranicznego, które dokonywały importu. Zainteresowanie tych central nie znika z chwilą dokonania dostawy importowej. Z chwilą ewentualnego wystąpienia opóźnień w instalacji dostarczonego z importu sprzętu centrale handlu zagranicznego powinny zabez-

pieczyć przedłużenie okresu gwarancyjnego, obligującego dostawcę zagranicznego. W tych przypadkach, gdy uruchomienie urządzeń wiąże się z przyjazdem zagranicznych ekip monterskich, centrale handlu zagranicznego powinny odpowiednio zsynchronizować terminy przyjazdów z terminami możliwości przystąpienia do montażu.

Jak widać z powyższego system kontroli i oddziaływania jest bardzo konsekwentny i szeroko pojęty. Oddziały banku wnikliwie dokonują kontroli. Analiza miesięcznych sprawozdań oddziałów operacyjnych i oddziałów wojewódzkich, z jaką miałem możliwość zapoznać się w czasie pobytu w Oddziale Wojewódzkim w Pilźnie i w centrali Państwowego Banku Czechosłowacji wykazuje, że oddziały te nie tylko wykonują swoje obowiązki zgodnie z przepisami, ale mają głęboką znajomość sytuacji jaka istnieje w przedsiębiorstwach.

W systemie czeskim na specjalne podkreślenie zasługują następujące elementy:

— wysokie kary za opóźnianie zagospodarowywania sprzętu inwestycyjnego z importu,

— rozpoczynanie kontroli od informacji pochodzących z banku, a nie z przedsiębiorstwa,

— duże uprawnienia dla banków kontrolujących inwestorów w zakresie podejmowania decyzji co do stosowania kar, a jednocześnie duże obowiązki banków w zakresie oceny sytuacji powodującej opóźnienia instalacji sprzętu,

— umiejscowienie w banku rozeznania stanu nie zagospodarowanego sprzętu inwestycyjnego z importu, znajdującego się w danym okresie czasu w kraju,

— wielostronne wykorzystywanie materiału informacyjnego i oddziaływanie nie tylko ekonomiczne, ale i organizacyjne.

Podając powyższy opis system kontroli zagospodarowywania w Czechosłowacji maszyn i urządzeń z importu, dokonywanej przez bank podkreślam jeszcze raz, że całość inwestycji skoncentrowana jest w jednym banku. Zapewnia to jednolitość metod działania oraz gromadzenie i wykorzystywanie materiałów informacyjnych.

Odmierna organizacja banków i podział kompetencji w zakresie inwestycji między Bank Inwestycyjny i Narodowy Bank Polski, jaka występuje u nas, nie stanowi moim zdaniem zasadniczej przeszkody do wprowadzenia jednolitych zasad kontroli i oddziaływania.

Z opisanych powyżej metod kontroli zagospodarowania sprzętu inwestycyjnego z importu, stosowanych w Czechosłowacji, nasuwa się jedna sugestia możliwa do zastosowania w naszych warunkach już obecnie, niezależnie od tego jakie będą postanowienia przyszłych zarządzeń. Mam na myśli sposób doprowadzania do inspektora kredytowego informacji o nadejściu sprzętu inwestycyjnego z importu. Ta możliwość istnieje w naszych warunkach już obecnie, niezależnie od tego czy centrala handlu zagranicznego będzie sporządzała dodatkowy egzemplarz żądania zapłaty, czy też nie. Płatność za dokonany import następuje w ciężar rachunku inwestora w oddziale kontrolującym inwestora. Podanie do wiadomości inspektora kredytowego faktu dokonania płatności za import sprzętu inwestycyjnego jest tylko kwestią współpracy między poszczególnymi pionami jednego oddziału banku.

Z PROBLEMATYKI CEN TOWARÓW EKSPORTOWYCH

Problematyka wysokości cen towarów eksportowych wiąże się z dokonywaniem wymiany towarowej z zagranicą w warunkach ostrej konkurencji na rynkach międzynarodowych pomiędzy dostawcami towarów. Utrzymanie się na tradycyjnych rynkach zbytu polskich towarów, a tym bardziej rozszerzenie kręgu nabywców polskich wyrobów, uzależnione jest w pierwszym rzędzie od konkurencyjności oferowanych przez nas cen.

Z drugiej strony jednak przy dążeniu do zwiększenia eksportu nie można pomijać rachunku ekonomicznego wymiany z zagranicą, co według przyjętej ogólnie terminologii określa się efektywnością wymiany towarowej z zagranicą.

Rachunek ekonomiczny efektywności polega na ustaleniu stosunku między nakładem a efektem tego nakładu. W handlu zagranicznym nakłady określone są przez społeczne nakłady pracy krajowej, których pieniężnym wyrazem są ceny eksportowanych towarów, a efektem jest wysokość uzyskanych dewiz za wyeksportowane towary.

Głównymi więc elementami analizy efektywności będą relacje cen krajowych i cen dewizowych. W praktyce przyjęto określać te relacje mianem kursu wynikowego lub kursu finansowego, wyliczanego według wzoru:

$$Kw = \frac{Ck}{Cz}$$

gdzie:

Kw = kurs wynikowy (kurs finansowy)

Ck = cena zakupu towaru w kraju przez centralę handlu zagranicznego,

Cz = uzyskane dewizy, wyrażone w złotych dewizowych.

Kurs wynikowy eksportu jest tu tym wyższy, im wyższe ukazują się ceny za granicą za wyeksportowane towary i im niżej kształtują się krajowe ceny tych towarów.

Prawem cen międzynarodowych jest międzynarodowa wartość powstała z przekształcenia pod wpływem podaży i popytu różnych wartości narodowych. W tej sytuacji — abstrahując od względów pozaekonomicznych, które mogą istotnie wpływać na odchylenia cen światowych od międzynarodowej wartości towarów — można przyjąć wysokość uzyskanych dewiz za wyeksportowane towary w rachunku ekonomicznym za element względnie stały i w niewielkim tylko stopniu zależny od umiejętności negocjacyjnych przedstawicieli central handlu zagranicznego. Wynik rachunku ekonomicznego wymiany z zagranicą zależy więc w głównej mierze od wysokości krajowych cen wyeksportowanych towarów. O wysokości cen krajowych w gospodarce planowej decyduje z jednej strony aktualnie obowiązujący system ustalania cen, a z drugiej faktyczne kształto-

wanie się elementów przyjętych przez prawodawcę za podstawę wyliczeń wysokości cen.

W gospodarce planowej problematykę systemu formowania cen należy rozpatrywać na tle funkcji cen w tworzeniu i podziale dochodu narodowego.

Ogólnie można powiedzieć, że funkcje cen w gospodarce planowej sprowadzają się do stworzenia takich relacji w obrocie produktami, które stwarzałyby optymalne warunki dla tworzenia dochodu narodowego oraz jego podziału na zasadach odpowiadających charakterowi gospodarki socjalistycznej, a więc pod kątem widzenia maksymalnego rozwoju sił twórczych i maksymalnego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa.

Wymienione zadania realizowane są przez państwo przy pomocy układu cen, zbudowanego z uwzględnieniem w szerokiej mierze preferencji gospodarczych i społecznych, wynikających z aktualnych założeń polityki gospodarczej.

Preferencje gospodarcze i społeczne znajdują wyraz w odchyleniach pomiędzy kosztem wytworzenia towarów a ich ceną dla odbiorcy. Przez tę ostatnią rozumie się cenę, według której następuje rzeczywista wymiana towarów zarówno w stadiach pośrednich (surowce i półfabrykaty przeznaczone do dalszego przerobu), jak i w fazie przejścia towarów do rąk końcowego odbiorcy (konsumenta, inwestora).

Pomiędzy kosztami wytworzenia, a ceną dla odbiorcy, występuje — jako ogniwo pośrednie — cena dla dostawcy, czyli cena dla przedsiębiorstwa (zwana ogólnie ceną fabryczną), ustalona na bazie kosztu wytworzenia wyrobu powiększonego o element zysku, zapewniającego normalny rozwój przedsiębiorstwa produkcyjnego i zabezpieczającego bodźce dla wzrostu produkcji i wydajności pracy.

Fakt równoległego istnienia dwóch cen (ceny dla przedsiębiorstwa produkcyjnego, tj. ceny fabrycznej i ceny dla odbiorcy) oznacza właściwie rozdział funkcji wymiany na dwie: pierwszą dokonywaną się jak gdyby pomiędzy państwem a producentem, któremu gwarantuje się zwrot kosztów produkcji z pewnym zyskiem (część akumulacji) i drugą zachodzącą jak gdyby pomiędzy państwem a odbiorcą, co znajduje wyraz w zabieraniu przez państwo (a czasem dopłacaniu) różnicy między ceną fabryczną a ceną zbytu (pozostała część produktu dla społeczeństwa).

Powstaje zagadnienie, w którym miejscu uplasować tak specyficznych odbiorców produkcji, jakimi są przedsiębiorstwa handlu zagranicznego? I na jakim poziomie ustalać ceny eksportowe?

Podjęcie decyzji eksportowej jest uwarunkowane wieloma czynnikami. Niepoślednią wśród nich rolę odgrywają takie czynniki, jak zapotrzebowanie na określoną walutę (za czym kryje się konieczność zdobycia środków na sfinansowanie niezbędnego importu) oraz relacje cen uzyskiwanych za towary eksportowane na dany rynek zagraniczny do cen towarów płaconych przez nas za towary importowane z tego rynku. Tym niemniej — jak już zaznaczono — nie można w wymianie towarowej z zagra-

nicą abstrahować od efektywności dewizowej tej wymiany. W celu zagwarantowania utrzymania efektywności wymiany towarowej z zagranicą Ministerstwo Handlu Zagranicznego ustala corocznie w planach handlowo-finansowych central handlu zagranicznego wskaźniki towarowe dla grup towarowych a nawet dla poszczególnych towarów, limitując przez to granice decyzji eksportowych w zależności od wysokości cen krajowych towarów przeznaczonych na eksport.

Z drugiej strony ceny krajowe towarów przeznaczonych na eksport nie mogą być ustalone na dowolnie niskim poziomie, powodowałoby to bowiem podejmowanie decyzji eksportowych ze szkodą dla gospodarki narodowej, przy pozornie korzystnych kursach wyników eksportu.

Ze dolną granicę cen towarów eksportowanych należy niewątpliwie uznać wartość środków produkcji zużytych do wytworzenia tych towarów (łącznie z amortyzacją) oraz wartość płacy roboczej, co łącznie stanowi koszt własny produkcji przedsiębiorstwa. Zejście poniżej tej granicy byłoby wyrazem nieuwzględniania w wymianie z zagranicą podstawowych zasad ekonomiki procesów gospodarczych.

Powstaje tylko zagadnienie, w jakiej mierze w cenie towarów eksportowych powinien być uwzględniony element produktu dodatkowego dla społeczeństwa, czyli czystego dochodu społeczeństwa z produkcji.

W praktyce czysty dochód z produkcji ulega podziałowi na:

- 1) część pozostawioną w przedsiębiorstwie produkcyjnym w formie zysku,
- 2) część przejmowaną bezpośrednio przez państwo do dalszego wtórnego podziału, na obronę, na utrzymanie administracji, na cele socjalno-kulturalne oraz na rozszerzenie bazy produkcji.

Zaliczenie części produktu dodatkowego, określonego jako zysk przedsiębiorstwa, do ceny towarów eksportowych wydaje się być celowe i niezbędne.

Ze takim rozważaniem przemawia przede wszystkim funkcja, jaką spełnia zysk w przedsiębiorstwie: ma on zabezpieczyć przedsiębiorstwu produkcyjnemu środki niezbędne dla prawidłowej działalności i rozwoju oraz bodźce dla wzrostu produkcji i wydajności pracy (fundusze zakładowe, fundusze na nagrody za osiągnięcia ekonomiczne). Byłoby zaprzeczeniem zasad gospodarności nie liczyć się z tymi momentami przy ustalaniu cen nawet dla tak specyficznego obrotu, jaką jest wymiana towarowa z zagranicą. Nawet w tej wymianie nie można pomijać kardynalnej zasady rozrachunku gospodarczego, to jest rentowności.

Poza wymogami rozrachunku gospodarczego za włączeniem zysku do cen towarów eksportowych przemawiają względy obrotu międzynarodowego.

Odstąpienie od zasady określania ceny towarów eksportowych na bazie przekształconej formy wartości, którą w obecnym stadium kapitalizmu jest cena produkcji, równająca się — jak wiadomo — kosztom produkcji powiększonym o przeciętny zysk — mogłoby być poczytane za stosowanie dumpingu na rynku światowym, co mogłoby nam uniemożliwić w ogóle udział w wymianie międzynarodowej.

Pozostaje do omówienia kwestia udziału w cenie eksportowanych towarów części produktu dodatkowego, przejmowanego bezpośrednio przez państwo w postaci różnicy pomiędzy ceną dla przedsiębiorstwa (ceną fabryczną), a ceną konkretną dla odbiorcy.

Wysokość tej różnicy zależy od aktualnych założeń co do kształtowania konkretnych cen rynkowych, wynikających z potrzeb zrównoważenia podaży i popytu przez szerokie uwzględnienie ogólnospołecznych preferencji, wyrażających politykę gospodarczą państwa w zakresie regulacji spożycia i oddziaływania na kierunki zużycia produktu dodatkowego.

Nie widać uzasadnienia gospodarczego uzależnienia podejmowania decyzji eksportowych od wysokości narzutów wynikających z preferencji ogólnogospodarczych. Jeżeli na przykład państwo dla ograniczenia spożycia alkoholu ustala jego cenę dla odbiorcy w wysokości kilkakrotnie przekraczającej koszt produkcji, to trudno na podstawie wysokości tej ceny wyrabiać sobie pogląd o efektywności eksportu wyrobów alkoholowych i uzależniać następnie od osiągniętych wyliczeń efektywności podjęcie konkretnych decyzji eksportowych tego artykułu.

Przykład eksportu alkoholu jest niewątpliwie zbyt jaskrawy. Udział narzutów preferencyjnych w cenach innych towarów jest czasem niewielki lub może w ogóle nie występować w przypadku ustalania cen dla odbiorcy na wysokości cen fabrycznych.

Z drugiej strony założenia polityki gospodarczej państwa mogą wymagać ustalenia cen zbytu niektórych artykułów na poziomie niższym od kosztów wytworzenia. W tych przypadkach tym bardziej nie byłoby uzasadnione wyliczanie efektywności eksportu tych artykułów na bazie cen zbytu.

Na tle powyższego wyraźnie rysuje się konieczność uplasowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego, jako odbiorców towarów produkcji krajowej w pierwszej fazie wymiany, a mianowicie konieczność zaliczenia przedsiębiorstw handlu zagranicznego do fazy wymiany pomiędzy producentem a państwem.

Takie uplasowanie przedsiębiorstw handlu zagranicznego w wymianie krajowej odpowiada zresztą zagwarantowanemu konstytucyjnie charakterowi prawnemu tych przedsiębiorstw. Konstytucja PRL ustala bowiem monopol państwa w zakresie handlu zagranicznego, a przedsiębiorstwa handlu zagranicznego są jedynie realizatorami tego monopolu.

Wyrażoną wyżej zasadę zakupu towarów eksportowych po cenie wytworzenia, powiększonej o narzut zysku, przeprowadza konsekwentnie uchwała Nr 55 Rady Ministrów z dnia 13 lutego 1962 roku w sprawie zasad i trybu ustalania cen artykułów i usług, przeznaczonych na eksport oraz rozliczeń z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego (Monitor Polski Nr 22, pozycja 95), wydana na miejsce obowiązującej dotychczas w tym względzie uchwały Nr 258 Rady Ministrów z dnia 17 czerwca 1959 roku (Monitor Polski Nr 60, pozycja 293).

Wspomniana uchwała ustala, że za artykuły przeznaczone na eksport przedsiębiorstwa handlu zagranicznego płać cenę fabryczną i to we wszystkich przypadkach ustalania tych cen, a więc również w stosunku do towarów nabywanych od państwo-

wego przemysłu terenowego i od przemysłu spółdzielczego.

Uchylona uchwała 258 ograniczała możliwość stosowania cen fabrycznych jedynie do zakupów dokonywanych w przedsiębiorstwach państwowego przemysłu kluczowego. Przy zakupach dokonywanych od innych producentów przedsiębiorstwa handlu zagranicznego — w myśl uchwały 258 Rady Ministrów — obowiązały być płacić cenę zbytu.

W przypadku nieustalenia cen fabrycznych dla wyrobów produkowanych przez przedsiębiorstwa państwowego przemysłu terenowego i przemysłu spółdzielczego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego płać za te wyroby cenę zbytu pomniejszoną o podatek obrotowy, a więc praktycznie biorąc w wysokości cen fabrycznych.

Na poziomie kosztów powiększonych o zysk ustala również uchwała ceny artykułów pochodzących ze skupu rolnego i ceny runa leśnego. Wprawdzie ustalając zasady rozliczeń za te artykuły pomiędzy dostawcami a przedsiębiorstwami handlu zagranicznego używa uchwała określenia „ceny zbytu”, jednak wysokość cen zbytu ma być wyliczana na poziomie obowiązujących cen skupu, powiększonych jedynie o marżę przysługującą dostawcy, a więc ma charakter „ceny przedsiębiorstwa”.

Wyrazem konsekwentnego przeprowadzania przez uchwałę dostarczania przedsiębiorstwom handlu zagranicznego towarów po cenach kosztu własnego, powiększonego o zysk, są przepisy paragrafu 23 ustępu 2 oraz paragrafu 23 ustępy 1, 2 i 5 uchwały Nr 55 Rady Ministrów.

Ustę 2 paragrafu 23 ustala mianowicie, że nawet dostawy na eksport artykułów, których ceny zbytu są niższe od cen fabrycznych, dokonywane są przez przedsiębiorstwa produkcyjne po cenach fabrycznych.

Ustalenia paragrafu 23 uchwały Nr 55 Rady Ministrów są nowością w rozliczeniach dostaw eksportowych i sięgają głęboko w przebieg procesu produkcyjnego towarów eksportowych.

Chodzi o to, że nawet konsekwentne przestrzeganie zasady dostarczania przedsiębiorstwom handlu zagranicznego towarów eksportowych po cenach fabrycznych nie eliminuje całkowicie z ceny tych towarów narzutów wynikających z określonej polityki gospodarczej państwa w zakresie cen. Wyłączone zostaną jedynie narzuty zawarte w cenie produktu końcowego. Tymczasem w poszczególnych stadiach procesu produkcyjnego mogą być zużywane do produkcji artykuły, które są produktem końcowym poprzednich stadiów produkcji i w których cenie mogą być zawarte poważne kwoty akumulacji podyktowanej względami zachowania na rynku krajowym równowagi w zakresie podaży i popytu na te artykuły lub względami preferencji społecznych.

Jeżeli przykładowo materiały włókiennicze, będące produktem końcowym zakładów włókienniczych, nabywane są przez zakłady konfekcyjne po cenie zbytu z akumulacją sięgającą kilkudziesięciu procent kosztu produkcji, lub jeżeli do produkcji mebli używana jest farcica, której cena obłożona jest wysoką akumulacją podyktowaną dążeniem państwa do ograniczenia zużycia drewna i wprowadzenia szerszego zastosowania w budownictwie i produkcji mebli róż-

negu rodzaju substytutów, to potrącenie akumulacji z ceny konfekcji i z ceny mebli nie rozwiązuje zagadnienia akumulacji nałożonej na materiały włókiennicze i tarcicę.

Dlatego uchwała Nr 55 Rady Ministrów (w paragrafie 23 ustę 1) ustala, że dla artykułów nabywanych na eksport od producentów uspołecznionych, a wytwarzanych z takich surowców i materiałów (lub kompletowanych części), których ceny zbytu zawierają w poważnym odsetku akumulację w postaci podatku obrotowego lub dodatnich różnic budżetowych, mogą być ustalone stawki zwrotu podatku obrotowego lub dodatnich różnic budżetowych.

Wprowadzenie w życie wymienionego przepisu umożliwi przedsiębiorstwu „zaewidencjonowanie” zakupu towaru eksportowego od przedsiębiorstwa produkcyjnego w wysokości „kosztu ciągnionego”, powiększonego o zyski wszystkich ogniw procesu produkcyjnego, bez narzutów obejmujących tę część produktu dodatkowego, który podyktowany jest oddziaływaniem polityki gospodarczej państwa na wewnętrzny układ cen.

Prawodawca nie poprzestaje jednak na tym przy regulacji cen towarów eksportowych, wychodząc z założenia, że również narzut zysków w poszczególnych fazach produkcji nie powinien przekraczać pewnych granic uznanych za gospodarczo uzasadnione.

Zagadnienie to reguluje wspomniany już ustę 2, paragrafu 23 uchwały Nr 55 Rady Ministrów ustalając, że „dla artykułów nabywanych na eksport, których ceny płacone przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zawierają zysk przekraczający znacznie przyjętą dla tych grup artykułów górną granicę zysku, może być dokonana zmiana ceny fabrycznej, wprowadzony lub zwiększony podatek obrotowy lub mogą być ustalone stawki zwrotu z tytułu nadmiernego zysku”.

Należy w tym miejscu podkreślić, że zmiana ceny fabrycznej lub zwiększenie podatku obrotowego wpływa na wysokość ceny płaconej przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego, natomiast ustalenie stawek zwrotu z tytułu nadmiernego zysku nie zmienia ceny płaconej dostawcy, lecz spowoduje jedynie ewidencję księgową nabytych towarów w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego po obniżonej cenie, po otrzymaniu refundacji kwoty nadmiernego zysku z budżetu państwa.

Pomimo przyjęcia w uchwale zasady ustalania cen towarów eksportowych na wysokości ceny kosztów wytworzenia, powiększonej o normatyw zysku, tryb rozliczeń za dostawy eksportowe pomiędzy przedsiębiorstwami produkcyjnymi a przedsiębiorstwami handlu zagranicznego nie odbiega od trybu rozliczeń w dostawach na potrzeby rynku wewnętrznego, bowiem według paragrafu 21 ustę 1 uchwały dostawy artykułów na eksport dokonywane są przez przedsiębiorstwa produkcyjne po cenach zbytu (podkreślenie autora).

Jedynym odstępniem od tej zasady są — o czym już była mowa — rozliczenia za dostawy artykułów, których cena zbytu jest niższa od ceny fabrycznej. Dostawy tych artykułów na eksport dokonywane są przez przedsiębiorstwa produkcyjne po cenach fabrycznych. Wymaga to specjalnego podkreślenia, ponieważ w praktyce występują w takich przypadkach

rozliczenia po cenach zbytu i wówczas przedsiębiorstwo ponosi straty, co zniechęca do produkcji eksportowej. Tak na przykład, w jednym z zakładów koszt własny podnośników hydraulicznych wynosił 6.424 złote, a przedsiębiorstwo fakturowało je na przedsiębiorstwo handlu zagranicznego po cenie zbytu ustalonej w wysokości 5.700 złotych, ponosząc na każdej dostarczonej sztuce wyrobu stratę w wysokości 724 złotych.

Przedsiębiorstwo produkcyjne otrzymuje więc zawsze cenę zbytu. Różnice pomiędzy ceną otrzymywaną przez przedsiębiorstwo produkcyjne a ceną płaconą lub ewidencjonowaną przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego wyrównane są przez system dopłat i zwrotów.

W zakresie zwrotu różnicy pomiędzy należną zakładom produkcyjnym, objętych planowaniem centralnym, ceną zbytu i ceną fabryczną, płaconą przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, obowiązuje zarządzenie ministra finansów z dnia 8 maja 1962 roku w sprawie wysokości i trybu regulowania przez niektóre państwowe i spółdzielcze przedsiębiorstwa produkcyjne podatku obrotowego od produktów przeznaczonych na eksport oraz trybu rozliczania z budżetem państwa różnicy pomiędzy ceną zbytu i ceną fabryczną powyższych produktów (Monitor Polski Nr 42, pozycja 197).

Wymienione zarządzenie reguluje rozliczenia pomiędzy przedsiębiorstwem handlu zagranicznego a dostawcą. Zwroty z tytułu nadmiernej akumulacji lub nadmiernego zysku w pośrednich stadiach produkcji przebiegają już poza producentami artykułów eksportowych. Zagadnienie to reguluje zarządzenie ministra finansów z dnia 31 marca 1962 roku w sprawie rozliczenia z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego niektórych elementów krajowych cen artykułów przeznaczonych na eksport (Monitor Polski Nr 38, pozycja 181).

Ustalone wymienionymi zarządzeniami rozliczenie za towary przeznaczone na eksport ilustruje poniższy przykład:

Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego otrzymało z przedsiębiorstwa produkcyjnego partię towaru o wartości w cenie zbytu 2.000 złotych. W wymienionej cenie zbytu zawarte są następujące elementy:

a) cena fabryczna	1.600 złotych
b) różnica pomiędzy ceną fabryczną a ceną zbytu (lub podatek obrotowy)	400 złotych

Przy czym w cenie fabrycznej występują:

a) podatek obrotowy lub dodatnie różnice budżetowe, zawarte w cenach zbytu surowców i materiałów zużytych do produkcji	100 złotych
b) zysk — w części przekraczającej znacznie obowiązującą stawkę zysku	50 złotych

Księgowanie będzie miało przebieg następujący:

Rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa handlu zagranicznego

(1) 1.600	100 (3)
	50 (4)

Rachunek zwrotu podatku

(2) 400

Rachunek zwrotu akumulacji

(3) 100
(4) 50

Rachunek dostawcy

1.600 (1)
400 (2)
2.000

Oznaczenia:

- (1) — przekazanie dostawcy należności w wysokości ceny fabrycznej,
- (2) — przekazanie dostawcy różnicy pomiędzy ceną fabryczną i ceną zbytu (lub podatku obrotowego),
- (3) — refundacja podatku obrotowego lub dodatnich różnic budżetowych, zawartych w cenach zbytu surowców i materiałów zużytych do produkcji,
- (4) — refundacja nadmiernego zysku.

Dostawca otrzymuje więc pełną cenę zbytu 2.000 złotych. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego natomiast płaci tylko 1.450 złotych.

Powyższy tryb rozliczeń obowiązuje przy zakupach towarów eksportowych bezpośrednio w przedsiębiorstwie produkcyjnym. Za artykuły zakupywane w uspołecznionych jednostkach handlu wewnętrznego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego płać cenę przysługującą innym jednostkom państwowym, a za artykuły pochodzące z produkcji jednostek gospodarki nie uspołecznionej — ceny ustalone przez Państwową Komisję Cen w uzgodnieniu z ministrem handlu zagranicznego lub organami przez niego wyznaczonymi.

W zakresie eksportu towarów pochodzących z produkcji gospodarki nie uspołecznionej Uchwała Nr 55 Rady Ministrów wprowadza ciekawy przepis, który powinien przyczynić się do aktywizacji eksportu tych towarów. Uchwała ustala bowiem, że przedsiębiorstwa handlu zagranicznego powinny uwzględniać przy ocenie wskaźników finansowych (kursów wynikowych) artykułów pochodzących z produkcji jednostek gospodarki nie uspołecznionej różnice między cenami detalicznymi lub cenami hurtowymi surowców i materiałów płaconymi przez te jednostki, a cenami zbytu tych surowców i materiałów, płaconymi przez jednostki gospodarki uspołecznionej. Przepis ten ma na celu wyeliminowanie w kalkulacji wyższych cen płaconych przez jednostki gospodarki nie uspołecznionej za surowce i materiały zużyte do produkcji towarów przeznaczonych na eksport.

Dotychczas rozpatrywane było zagadnienie cen płaconych przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego za artykuły produkowane według polskich norm oraz według norm branżowych, obowiązujących w obrocie wewnętrznym. Tymczasem w eksporcie występuje cały szereg artykułów różniących się od artykułów w obrocie wewnętrznym lub nawet produkowanych ze względu na potrzeby handlu zagranicznego według odrębnych norm. Ponadto dostawy eksportowe mogą wymagać odmiennego opakowania niż w obrocie wewnętrznym lub wymagać opakowania, podczas gdy analogiczny artykuł w obrocie wewnętrznym opakowania nie wymaga. Mogą również wystąpić u producenta dodatkowe koszty wiążące się z przygotowaniem towaru do eksportu.

Uchwała Nr 55 Rady Ministrów również w wymienionych wyżej wypadkach przeprowadza konsekwentnie zasadę ustalania cen płaconych przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego w wysokości kosztu wytworzenia, powiększonego o przeciętny zysk. Tak więc:

— cenę fabryczną artykułów eksportowych, różniących się od artykułów w obrocie wewnętrznym ustala się przez zwiększenie lub zmniejszenie obowiązującej ceny fabrycznej o różnicę kosztu, zwiększoną o zysk przypadający od tej różnicy w tym samym procencie, w jakim jest on wyliczony w obowiązującej cenie fabrycznej (paragraf 10 uchwały),

— cenę fabryczną artykułów eksportowych, produkowanych według odrębnych norm ze względu na potrzeby handlu zagranicznego ustala się w wysokości planowanego kosztu własnego z doliczeniem zysku osiąganego przez zainteresowane przedsiębiorstwa na produkcji artykułu bądź grupy artykułów najbardziej zbliżonych (paragraf 3 i paragraf 11 uchwały),

— koszt odmiennego opakowania wylicza się w wysokości różnicy między kosztem nabycia lub wytworzenia opakowania eksportowego a kosztem nabycia lub wytworzenia opakowania normalnego, z odpowiednim uwzględnieniem zysku (paragraf 5 i paragraf 6 ustęp 2 uchwały),

— do dodatkowych kosztów producenta, wiążących się z przygotowaniem towaru do eksportu, przedsiębiorstwo produkcyjne może również doliczyć zysk (paragraf 6, ustęp 3 uchwały).

Odpowiednio również ustalane są ceny zbytu odnośnych towarów z uwzględnieniem w każdym przypadku stawek podatku obrotowego.

W świetle powyższego najistotniejszą sprawą z punktu widzenia handlu zagranicznego jest właściwe ustalenie cen fabrycznych towarów nabywanych na eksport, a w tym — co szczególnie należy podkreślić — dodatków wynikających z produkcji według odmiennych norm i związanych z zastosowaniem odmiennego opakowania lub z przygotowaniem towarów do eksportu.

W celu umożliwienia przedsiębiorstwom handlu zagranicznego analizy cen uchwała upoważnia je do żądania od dostawcy krajowego materiałów kalkulacyjnych, w oparciu o które projektuje się ustalenie cen. Nie rozwiąże to jednak całkowicie zagadnienia prawidłowego ustalania cen towarów produkowanych na eksport. Centrale handlu zagranicznego są bowiem zbyt oddalone od przedsiębiorstw i nie mają bezpośrednio wglądu w ich działalność produkcyjną a w szczególności w mechanizm kosztów wytworzenia, co jest niezbędne do właściwego ustosunkowania się do materiałów kalkulacyjnych.

W tej sytuacji nieocenione usługi dla handlu zagranicznego mogą oddać oddziały Narodowego Banku Polskiego, kontrolujące przedsiębiorstwa produkujące towary na eksport, jako czynnik bliski producenta a zarazem obiektywny. Chodzi bowiem o takie ustalanie cen towarów produkowanych na eksport, które by odpowiadały rzeczywistym kosztom wytworzenia, poniesionym przez zakład produkcyjny w procesie produkcyjnym, maksymalnie ekonomicznym.

Niezależnie zresztą od potrzeb handlu zagranicznego zagadnienie właściwej kalkulacji kosztów pro-

dukcji eksportowej nie może być obojętne dla oddziałów Narodowego Banku Polskiego, kontrolujących przedsiębiorstwa produkcyjne, ponieważ bez dokładnego rozeznania tego zagadnienia — wątpliwa byłaby ocena gospodarności przedsiębiorstwa produkcyjnego i prawidłowości wykonania przez nie założeń planowych w ogóle w zakresie zużycia materiałowego i narzutów kosztów na jednostkę wyrobu. Rzecz w tym, że w większości przypadków — ze względu na odmienne wymagania odbiorców zagranicznych — produkcja eksportowa wykonywana jest według odrębnych norm, a jeżeli nawet na eksport idą wyroby produkowane według norm obowiązujących dla obrotu krajowego, to przynajmniej wymagają one specjalnego wykonania lub specjalnego opakowania.

Nieporównywalność produkcji eksportowej daje okazję do zawyżania zarówno zużycia materiałowego, jak i robocizny często dla pokrycia przekroczeń tych elementów w produkcji na rynek krajowy. W ten sposób nienależycie kontrolowane kalkulacje cen produkcji eksportowej mogą tuszować nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa.

Metody analizy kosztów produkcji przeznaczonej na eksport nie różnią się od metod analizy kosztów produkcji w ogóle, dlatego nie ma potrzeby szczegółowego omawiania tego problemu w niniejszym artykule. Tym niemniej warto podkreślić parę zagadnień mających związek z kalkulacją produkcji eksportowej.

Na pierwsze miejsce wysuwa się zagadnienie narzutów ogólnych do kosztu wytworzenia towarów na eksport z uwagi na ich specyfikę. Z dotychczasowej praktyki wynika, że w tej dziedzinie panuje całkowicie przypadkowość i nie kontrolowana dowolność w określaniu wysokości narzutów przez przedsiębiorstwa produkcyjne. Nie widać zainteresowania się wysokością narzutów ze strony nadrzędnych jednostek przedsiębiorstw. Jest to bardzo wygodna sytuacja dla podnoszenia zyskowności przedsiębiorstw ze szkodą dla handlu zagranicznego.

W zasadzie nie kwestionuje się konieczności potrzeby narzutów. Mają one pokryć dodatkowe koszty przedsiębiorstw produkcyjnych, wynikające ze specjalnych wymogów odbiorców zagranicznych i tym samym zachęcić przedsiębiorstwa do rozwijania produkcji na eksport. Tym niemniej dotychczasowa praktyka nasuwa poważne wątpliwości co do prawidłowości tych narzutów. Na przykład dopłata za druk pozycji eksportowych w wysokości 25% (nie licząc zwiększonego kosztu papieru) wymaga chyba rewizji, tym bardziej że druk pozycji eksportowych dokonywany jest w zakładach graficznych, które produkowały polski pierwowzór. Nic więc dziwnego, że przy takich narzutach kurs wynikowy eksportu książek jest bardzo niekorzystny.

Wśród narzutów specjalne miejsce zajmują kwoty doliczane przez przedsiębiorstwa do części zamiennych, otrzymywanych przez nie w ramach kooperacji. W tym przypadku działalność przedsiębiorstwa ogranicza się do roli pośrednika, kompletującego zestaw części według zamówienia przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, a tymczasem stosowane doliczenia sięgają kilkunastu procent cen katalogowych części zamiennych.

Drugim niezmiernie doniosłym problemem w dostawach eksportowych jest sprawa kalkulacji opakowań, w tym szczególnie opakowań maszyn i urządzeń. Bardzo często koszt opakowania wynosi kilkanaście procent ceny fabrycznej maszyny lub urządzenia. W niektórych przypadkach przedsiębiorstwa produkcyjne kalkulują koszt wytworzenia poszczególnych sztuk opakowania po kilkanaście tysięcy złotych. Brak jakichkolwiek norm w tym względzie uniemożliwia przedsiębiorstwom handlu zagranicznego ocenę prawidłowości kalkulacji. Poparcie kalkulacji podkładami w formie rachunków pomocniczych jednostek usługowych nie rozwiązuje zagadnienia a wskazuje jedynie na konieczność zainteresowania się kalkulacją ogniw pośrednich.

Odrębne zagadnienie stanowią zlecenia przedsiębiorstw handlu zagranicznego na produkcję krótkich serii i na wykonanie pilnych zamówień odbiorców zagranicznych. Przyjęcie do wykonania tego rodzaju zleceń uzależnia przedsiębiorstwa produkcyjne od poważnych dopłat z tytułu dodatkowych kosztów.

KAZIMIERZ NIEMSKI
Bank Rolny

BILANS BANKU ROLNEGO ZA ROK 1961

Rok 1961 był rokiem pomyślnym dla rozwoju działalności Banku Rolnego *); rozpoczął się on unormowaniem prawno-organizacyjnej pozycji banku, odpowiednio do jego nowych, rozszerzonych zadań (uchwały Nr 9 i 10 Rady Ministrów z dnia 3 stycznia 1961 roku w sprawie ustalenia podstawowych zadań Banku Rolnego i w sprawie zatwierdzenia statutu Banku Rolnego — Monitor Polski Nr 9, pozycja 49 i 50), a zakończył się uzupełnieniem funduszu statutowego BR do pełnej wysokości przewidzianej w statucie, to jest do 1.500 mln złotych.

We wszystkich dziedzinach podstawowej działalności Banku Rolnego nastąpił w roku 1961 pokaźny wzrost, co wiąże się ściśle z aktywnym oddziaływaniem przez finansowanie i kredyt bankowy na planową intensyfikację i wzrost produkcji rolnej, z pomyślnym na ogół przebiegiem realizacji planów w tym zakresie w minionym roku i z dalszymi zadaniami w tym kierunku na lata następne.

Bilans netto Banku Rolnego za rok 1961 zamknął się po stronie aktywów i po stronie pasywów sumą 42.074 mln zł. W porównaniu z sumą bilansu netto za rok 1960, wynoszącą 35.753 mln zł, nastąpiło zwiększenie o 6.321 mln zł, czyli o 17,7%, przy czym wiąże się to ze wzrostem zarówno funduszy, jak i rozmiarów operacji banku.

Podstawowe operacje aktywne Banku Rolnego, obejmujące kredyty oraz finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów, wyniosły na koniec 1961 roku 31.524 mln zł i w stosunku do stanu na koniec

Wysokość zadań jest przeważnie dyskusyjna. Trudność określenia prawidłowej wysokości tych kosztów polega na tym, że zwiększenie w tych przypadkach nakładów w małym tylko stopniu dotyczy kosztów kształtujących się proporcjonalnie do ilości produkcji (koszty bezpośrednie i pośrednie).

Wprawdzie przy realizacji pilnych zamówień może wzrosnąć robocizna (ewentualnie godziny nadliczbowe), w większości jednak przypadków można chyba mówić tylko o zwiększeniu się kosztów ogólnych, związanych z opracowaniem technologii produkcji, przeorganizowaniem taśm produkcyjnych itp.

Wymienione przykłady zagadnień kalkulacji cen produktów przeznaczonych na eksport nie wyczerpują oczywiście szerokiej problematyki tej kalkulacji. Chodzi jednak nie o taksatynowe wyliczenie wszystkich możliwości nieprawidłowości kalkulacji kosztu produkcji eksportowej, lecz o podkreślenie wagi prawidłowego ustalenia cen towarów przeznaczonych na eksport i zainteresowanie oddziałów NBP tą problematyką.

roku 1960 wzrosły per saldo o 3.232 mln zł, czyli o 11,4%.

Porównanie ważniejszych działów operacji aktywnych Banku Rolnego na koniec roku 1960 i 1961 przedstawione jest w tabeli 1.

Tabela 1
(w milionach złotych)

Rodzaj działalności	Rok 1960	Rok 1961
1. Suma bilansowa	35.753	42.074
2. Kredyty obrotowe	8.604	9.772
3. Kredyty inwestycyjne	6.604	7.236
4. Finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów	10.089	11.245
5. Kredyty refinansowe dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych	2.337	2.386
6. Należności za sprzedane nieruchomości rolne	658	884

Kredyty obrotowe. W ogólnej sumie kredytów obrotowych, wynoszącej na koniec 1961 roku 9.772 mln zł, kredyty dla jednostek państwowych stanowiły 9.223 mln zł, to jest około 94%, a kredyty dla gospodarki chłopskiej — 549 mln zł, to jest około 6%.

Głównym kredytobiorcą w grupie kredytów obrotowych dla jednostek państwowych są państwowe gospodarstwa rolne, a w grupie kredytów obrotowych dla gospodarki chłopskiej prawie całość obliża przypada na spółdzielnie produkcyjne.

W roku 1961 Bank Rolny udzielił kredytu obrotowego 5.048 państwowym gospodarstwom rolnym, w tym 4.972 z pionu Ministerstwa Rolnictwa (z czego 4.488 gospodarstwom podległym bezpośrednio wo-

*) Charakterystykę działalności BR za lata 1953—1960 zawiera artykuł K. Niemskiego: Bank Rolny w świetle bilansów rocznych, zamieszczony w Nr. 7 z roku 1961 Wiadomości NBP, strona 315.

jewódzkim zjednoczeniom państwowych gospodarstw rolnych) i 76 jednostkom podległym innym resortom. Ogólne zadłużenie tych gospodarstw wyniosło na koniec 1961 roku 5.369 mln zł, w tym kredyt ogólnobrotowy (w rachunku bieżącym) stanowił 5.069 mln zł, kredyt specjalny i kredyty pozostałe — 191 mln zł i zadłużenie przeterminowane — 109 mln zł (2% całości zadłużenia). W porównaniu z końcem roku 1960 ogólne obbligo zmniejszyło się o 151 mln zł, a w porównaniu z planem kredytowym, który przewidywał na koniec roku 1961 obbligo w wysokości 5.790 mln zł, ukształtowało się ono na poziomie o 421 mln zł niższym. Ten w istocie rzeczy pomyślny trend kształtowania się kredytów dla państwowych gospodarstw rolnych jest wynikiem zarówno dalszego porządkowania i usprawniania gospodarki tych jednostek, przy wydatnym oddziaływaniu w tym kierunku Banku Rolnego (od przejścia kredytowania państwowych gospodarstw rolnych w roku 1957 ich obbligo kredytowe zostało stopniowo obniżone z 8.096 mln zł na 5.369 mln zł), jak też lepszego niż to przewidywano w planie ukształtowania się wyników gospodarczych państwowych gospodarstw rolnych za rok 1960/61 i wreszcie różnorakiej, wydatnej pomocy tym gospodarstwom ze strony państwa.

Zmniejszenie obliga kredytowego państwowych gospodarstw rolnych miało miejsce mimo równoczesnego poważnego wzrostu wartości ich zapasów oraz inwentarza żywego (większy udział funduszy własnych w ich sfinansowaniu).

W grupie pozostałych przedsiębiorstw rolnych, do których zalicza się głównie państwowe ośrodki maszynowe i zakłady naprawcze mechanizacji rolnictwa, nastąpiło w ciągu roku 1961 zwiększenie kredytów z 220 na 281 mln zł. Wynika to z ustawicznego wzrostu i rozszerzania zakresu usług świadczonych przez te przedsiębiorstwa, a w konsekwencji wzrostu zapasów produkcyjnych, które były przedmiotem kredytu. Zadłużenie przeterminowane w tej grupie kredytów stanowiło 8 mln zł (2,9%).

Państwowe gospodarstwa leśne, podległe Naczelnemu Zarządowi Lasów Państwowych, przejęte zostały w początkach roku 1961 przez Bank Rolny, jako bank właściwy w zakresie całokształtu ich obsługi kredytowej i finansowej. Na koniec tego roku obbligo 1.141 tych jednostek z tytułu kredytów obrotowych wyniosło 673 mln zł, w tym zadłużenie przeterminowane — 73 mln zł (10,8%). Bank Rolny po przejęciu kredytów lasów państwowych skierował szczególną uwagę na porządkowanie ich gospodarki zapasami, kwestionując znaczne ilości zapasów niechodliwych i zbędnych. W przypadkach nieupłynienia tych zapasów w wyznaczonym terminie bank wyłączał je z kredytowania i stąd pochodzi przejściowo wysoki stan zadłużenia przeterminowanego (na koniec pierwszego kwartału 1962 roku spadło ono z 73 mln zł na 33 mln zł).

Pozostałe przedsiębiorstwa z pionu leśnictwa (podległe Zjednoczeniu Leśnej Produkcji Niedrzewnej) korzystały na koniec roku 1961 z kredytów obrotowych w sumie 255 mln zł, w tym zadłużenie przeterminowane stanowiło 2,4 mln zł (1%).

Grupa przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, kontrolowanych przez Bank Rolny, obejmuje przedsiębiorstwa budownictwa terenowego, przedsię-

biorstwa robót wodno-melioracyjnych, elektryfikacji rolnictwa, zaopatrzenia rolnictwa w wodę, zakłady instalacyjno-montażowe państwowych gospodarstw rolnych, zakłady budowlano-remontowe tych gospodarstw i inne.

Kredyty obrotowe, udzielone tym przedsiębiorstwom, zwiększyły się w ciągu roku 1961 z 1.173 mln zł na 1.408 mln zł, co wynika ze zwiększonych zadań przerobowych w związku ze stałym wzrostem nakładów inwestycyjnych w rolnictwie. Pomimo to ciągle odczuwa się niedobór mocy produkcyjnej tych przedsiębiorstw w stosunku do wzrastających zadań inwestycyjnych i remontowych w rolnictwie. Stosowanie przez bank rygorystycznej polityki kredytowej (wyłączenia z kredytowania należności przeterminowanych i innych aktywów, odmowa kredytu na pokrycie zawinionego niedoboru funduszy własnych w obrocie itp.) powodowało stosunkowo wysoki stan zadłużenia przeterminowanego, który na koniec roku 1961 wynosił 125 mln zł (8,8% całości obliga).

W grupie przedsiębiorstw handlowych (jednostki podległe Zjednoczeniu Hodowli Roślin i Nasiennictwa, Centrali Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa, „Centrowetowi”) stan kredytów zwiększył się w ciągu 1961 roku z 1.125 mln zł na 1.222 mln zł; w tym zadłużenie przeterminowane wynosiło 19 mln zł (1,6%). Przedsiębiorstwa te spełniają ważną rolę w podnoszeniu produkcji rolnej, zaopatrując rolnictwo w kwalifikowane nasiona i zadania ich w tym zakresie z roku na rok wzrastają.

Kredyty obrotowe dla niewielkiej grupy przedsiębiorstw przemysłowych podległych Ministerstwu Rolnictwa („Biowel”, wojewódzkie przedsiębiorstwa wyługu drobiu) zmniejszyły się w ciągu 1961 roku z 18 na 15 mln zł (zadłużenie przeterminowane nie występuje).

Gospodarka chłopska na koniec roku 1961 korzystała z kredytów obrotowych w wysokości 549 mln zł. Stan ten nie uległ zmianie w porównaniu ze stanem z końca roku 1960, aczkolwiek zadłużenie poszczególnych grup kredytobiorców wykazuje wahania w dół i w górę. Spółdzielniom produkcyjnym bank wypłacił w ciągu tego roku nowe kredyty w kwocie 130 mln zł, zaspokajając w pełni wszystkie uzasadnione potrzeby na nakłady produkcyjne i kontraktację. W tym samym roku spółdzielnie dokonały spłat w kwocie 124 mln zł. Zadłużenie przeterminowane w grupie kredytów dla gospodarki chłopskiej wynosiło na koniec 1961 roku 11 mln zł, co stanowiło 7,7% od sumy 141 mln zł kredytów czynnych jednostek gospodarczych. Tak wysoki stan zadłużenia przeterminowanego wynikał z trudności finansowych niektórych słabszych gospodarczo spółdzielni produkcyjnych i innych zrzeszeń rolniczych.

W podanej wyżej sumie obliga kredytów dla gospodarki chłopskiej mieści się zadłużenie spółdzielni rozwiązanych w roku 1956 i w latach następnych w wysokości 408 mln zł. Zadłużenie to będzie podlegało likwidacji w specjalnym trybie.

Kredyty inwestycyjne. Wpłaty i spłaty kredytów inwestycyjnych Banku Rolnego w ciągu roku 1961 zamknęły się per saldo zwiększeniem ich stanu z 6.604 mln zł na 7.236 mln zł, czyli przyrostem 632 mln zł (9,6%).

Inaczej niż to widzimy w kredytach obrotowych — z kredytów inwestycyjnych w Banku Rolnym korzystają w minimalnym stopniu jednostki państwowe, których obligo na koniec roku 1961 wynosiło tylko 79 mln zł, to jest 1,1%, natomiast z kredytów tych korzystała głównie gospodarka chłopska i obligo jej wynosiło 7.156 mln zł, czyli 98,9% ogólnej sumy kredytów inwestycyjnych.

Jednostki państwowe, kontrolowane przez Bank Rolny, zaspokajają swoje potrzeby inwestycyjne przeważnie ze środków budżetowych i własnych funduszy celowych, natomiast dla gospodarki chłopskiej podstawową formą pomocy państwa, stanowiącą uzupełnienie środków własnych, przeznaczone są na ten cel w narodowym planie gospodarczym kredyty bankowe Banku Rolnego.

Kredyty inwestycyjne jednostek państwowych, łącznie z kredytami na kapitalne remonty, zmniejszyły się w ciągu roku 1961 ze 192 mln zł na 79 mln zł, to jest o 113 mln zł. Zmniejszenie to nastąpiło w związku z przekazaniem na początku roku 1961 kredytów na inwestycje przedsiębiorstw przemysłu drzewnego do Narodowego Banku Polskiego w ogólnej sumie 90 mln zł oraz w wyniku spłat pozostałych kredytów, przy czym spłaty były wyższe od bieżących wypłat. Na sumę kredytów na koniec 1961 roku w wysokości 79 mln zł składały się: kredyty na inwestycje przedsiębiorstw, będące w toku realizacji — 8 mln zł, kredyty na zakończone inwestycje przedsiębiorstw — 21 mln zł, kredyty antycypacyjne na kapitalne remonty — 40 mln zł i kredyty na budownictwo mieszkaniowe z zakładowych funduszy mieszkaniowych — 10 mln zł.

Kredyty na inwestycje gospodarki chłopskiej wzrosły w ciągu roku 1961 per saldo z kwoty 6.412 mln zł na 7.156 mln zł, to jest o 744 mln zł. Na wzrost ten złożyły się z jednej strony wypłaty nowych kredytów w sumie 1.967 mln zł i dopisanie odsetek w kwocie 137 mln zł od kredytów z lat dawnych, pomniejszone z drugiej strony o uzyskane spłaty w wysokości 1.245 mln zł oraz o umorzenia i inne uznania w kwocie 115 mln zł (część kredytów na podstawie odpowiednich aktów prawnych podlega umorzeniu po spełnieniu przez pożyczkobiorców odpowiednich warunków).

Kredyty inwestycyjne Banku Rolnego, udzielane gospodarce chłopskiej, mają charakter długoterminowy z terminami spłaty od 8 do 40 lat (w zależności od charakteru inwestycji) z karencją od jednego do sześciu lat i są oprocentowane od 0,5% do 3% w stosunku rocznym. Kredyty umarżalne są bezprocentowe.

Kredyty dla spółdzielni produkcyjnych udzielane były na wszelkie uzasadnione nakłady inwestycyjne, głównie na budownictwo gospodarcze, na mechanizację i na zakup inwentarza żywego, stanowiącego własność zespołową. Kredyty dla kółek rolniczych udzielane były głównie jako kredyty antycypacyjne na poczet przyszłych wpływów z Funduszu Rozwoju Rolnictwa prawie wyłącznie na mechanizację, to jest na zakup ciągników i maszyn towarzyszących. Kredyty dla ludności wiejskiej przeznaczone były w przeważnej części na budownictwo i większe remonty kapitalne, i to przede wszystkim (71%) na budownictwo gospodarcze, jako bezpośrednio związane z intensyfikacją produkcji rolnej oraz

w mniejszej mierze (29%) na budownictwo mieszkaniowe, na które jest wprawdzie bardzo wielkie zapotrzebowanie, lecz udzielanie kredytów na ten cel Bank Rolny musi ograniczać ze względu na niewystarczalność ogólnych limitów kredytowych w stosunku do zgłoszeń (bank mógł zaspokoić tylko 26,5% zgłoszonych potrzeb).

Następne co do wielkości były kredyty na zakup inwentarza żywego — głównie na popieranie hodowli zarodowej. Kredyty te są częściowo (w 70%) umarżalne. Poza tym w stosunkowo nieznacznych rozmiarach wypłacane były kredyty na inne nakłady inwestycyjne, jak zakładanie kultur specjalnych, sadów, szkółek drzew i krzewów oraz zagospodarowanie łąk i pastwisk.

Przeznaczenie gospodarcze i rozmiary nowych kredytów, wypłaconych w roku 1961 dla poszczególnych grup kredytobiorców ilustruje tabela 2.

Tabela 2
(w milionach złotych)

Grupa kredytobiorców	Budownictwo	Zakup inwentarza żywego	Mechanizacja i pozostałe	Razem
Spółdzielnie produkcyjne	45	17	52	114
Kółka i zrzeszenia rolnicze	12		496	508
Ludność wiejska	1.176	162	7	1.345
Razem	1.233	179	555	1.967

Największa grupa kredytobiorców — ludność wiejska, to jest głównie indywidualnie gospodarujący rolnicy, członkowie spółdzielni produkcyjnych oraz pracownicy państwowych gospodarstw rolnych, lasów itp., składa się na około 678.000 rachunków długoterminowych pożyczek inwestycyjnych, w tym około 70.000 pożyczek wypłaconych w roku 1961.

Ściąganie spłat wymagalnych rat i odsetek od tak wielkiej masy rozproszonych w terenie wiejskim i na ogół niezdyktynowanych dłużników stanowi nie lada problem techniczno-organizacyjny, który jednak Bank Rolny rozwiązuje na ogół pomyślnie.

W roku 1961 ludność wiejska — zgodnie z warunkami umów pożyczkowych — powinna była zapłacić z tytułu wymagalnych rat i odsetek od pożyczek sumę 745 mln zł. W planie kredytowym na rok 1961 założono ściągnięcie kwoty 755 mln zł, wliczając w to wywindykowanie części zaległości, wynoszących na początek roku 145 mln zł.

Faktycznie w roku 1961 ściągnął Bank Rolny od ludności wiejskiej spłaty rat i odsetek od długoterminowych kredytów inwestycyjnych na sumę 770 mln zł. Z analizy spłat oraz struktury początkowego i końcowego stanu zaległości wynika, że bieżące raty zostały ściągnięte w 95%, dawne zaległości w 45% i należności wątpliwe w 8%. Na następny rok przeszły dawne zaległości sprzed 1 stycznia 1961 roku w kwocie 79 mln zł (z początkowej kwoty 145 mln zł) i nowe w kwocie 40 mln zł, to jest razem 119 mln zł, zatem per saldo zaległości zmniejszyły się o 26 mln zł, przy równoczesnym wzroście ogólnego stanu pożyczek. W stosunku do całości zadłużenia ludności wiejskiej na koniec roku 1961, wynoszącego 5.489 mln zł, zaległości stanowiły 2,2%.

Osiągnięcie tak pomyślnych wyników w realizacji planu spłat nie polegało tylko na wykonaniu normalnych czynności, jak terminowe wysyłanie wezwań do zapłaty i powtórne wysyłanie przypomnień opieszalym płatnikom po upływie terminów płatności. Wymagało to ponadto podejmowania przez Bank Rolny rozległych czynności egzekucyjnych w stosunku do opornych dłużników. W ciągu roku 1961 bank skierował do egzekucji około 103.000 spraw na sumę 190 mln zł, w tym do skarbowych urzędów komorniczych około 86.000 spraw na sumę 153 mln zł i do komorników sądowych około 17.000 spraw na sumę 37 mln zł. Uzyskano na tej drodze wpływy z około 49.000 spraw na sumę 55 mln zł, w czym od skarbowych urzędów komorniczych z około 38.000 spraw na sumę 40 mln zł (26% sumy skierowanej do egzekucji) i od komorników sądowych z około 11.000 spraw na sumę 15 mln zł (40%). Ponadto uzyskano protokoły nieściągalności z około 9.000 spraw na sumę 27 mln zł.

Finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów. Rozmiary finansowania inwestycji ze środków budżetowych i z własnych środków inwestorów (tj. poza omówionymi poprzednio kredytami inwestycyjnymi) oraz kapitalnych remontów zwiększyły się w roku 1961, w porównaniu do roku 1960, z kwoty 10.089 mln zł na 11.245 mln zł, to jest o 1.156 mln zł (11,5%).

W związku ze zmianą systemu finansowania inwestycji, dawniejsze (do roku 1960) inwestycje scentralizowane uległy w roku 1961 poklasyfikowaniu na inwestycje centralne, inwestycje jednostek i zakładów budżetu centralnego, inwestycje zjednoczeń i inwestycje rad narodowych, łącznie z inwestycjami przedsiębiorstw terenowych, podejmowanymi na podstawie decyzji rad narodowych i finansowanymi ze środków budżetowych tych rad.

Wyплаты Banku Rolnego na inwestycje centralne wyniosły 719 mln zł, stanowiąc 93% uruchomionych limitów finansowania i dotyczyły prawie wyłącznie przedsiębiorstw podległych Ministerstwu Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego; 71% sumy wypłat zostało pokryte środkami budżetowymi, a 29% środkami własnymi w postaci dotacji z rachunków scentralizowanej amortyzacji jednostek nadrzędnych.

Wyплаты na inwestycje jednostek i zakładów budżetu centralnego, podległych Ministerstwu Rolnictwa, Ministerstwu Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego oraz innym resortom, wyniosły 120 mln zł (91% limitów finansowania) i całkowicie pokryte zostały ze środków budżetowych.

Wyплаты na inwestycje rad narodowych wyniosły 6.285 mln zł (95% limitów finansowania), w tym dla jednostek w pionie Ministerstwa Rolnictwa 6.195 mln zł (96% limitów finansowania) oraz dla jednostek w pionie Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych 90 mln zł (91% limitów finansowania); 96% sumy wypłat zostało sfinansowanych ze środków budżetowych, a 4% ze środków własnych (w tym budowa agronomówek — 210 mln zł — całkowicie ze środków własnych w formie przelewów z rachunków Funduszu Rozwoju Rolnictwa).

Wyплаты na inwestycje zjednoczeń wyniosły 1.015 mln zł (92% limitów finansowania), w tym dla przedsiębiorstw pionu Ministerstwa Rolnictwa 325

mln zł, Ministerstwa Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego 685 mln zł i pozostałych resortów 5 mln zł. Inwestycje zjednoczeń finansowane były środkami przelewanimi z inwestycyjnych funduszy zjednoczeń, przy czym w pionie Ministerstwa Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego środki te pochodziły w 64%, a w pionie Ministerstwa Rolnictwa i pozostałych resortów w 100% z dotacji budżetowych.

Wyплаты na inwestycje przedsiębiorstw i na kapitalne remonty ze środków pochodzących z własnych funduszy celowych inwestorów wyniosły 2.212 mln zł, w tym na inwestycje produkcyjne 384 mln zł, na budownictwo mieszkaniowe z zakładowych funduszy mieszkaniowych 138 mln zł i na kapitalne remonty 1.690 mln zł.

Ogółem przeto finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów jednostek państwowych przez Bank Rolny wyniosło w 1961 roku 10.351 mln zł. Finansowanie inwestycji gospodarki chłopskiej z funduszy celowych, zgromadzonych w banku, wyniosło w tym czasie 894 mln zł. Stosunek wielkości finansowania jednostek państwowych i gospodarki chłopskiej przedstawiał się zatem jak 92% i 8% całości tego działu operacji Banku Rolnego.

O ile jednak w grupie jednostek państwowych ilość rachunków inwestycyjnych, prowadzonych przez Bank Rolny, wyniosła na koniec roku 1961 około 26.000, to w grupie gospodarki chłopskiej (spółdzielnie produkcyjne, kółka rolnicze i inne zrzeszenia) sięgała 72.000 rachunków.

Wyплаты na inwestycje spółdzielni produkcyjnych z ich funduszy inwestycyjnych wyniosły 58 mln zł (przy równoczesnym wykorzystaniu kredytu inwestycyjnego w sumie 114 mln zł). Wyплаты na inwestycje kółek rolniczych z ich funduszy inwestycyjnych wyniosły 91 mln zł, a z Funduszu Rozwoju Rolnictwa 725 mln zł) przy równoczesnym zaciągnięciu kredytów inwestycyjnych w sumie 508 mln zł). Wyплаты na inwestycje z różnych innych funduszy celowych gospodarki chłopskiej wyniosły 20 mln zł.

Aczkolwiek w roku 1961 ogólne rozmiary finansowania inwestycji w rolnictwie i leśnictwie były o 11,5% większe niż w roku 1960, to zarówno jednostki państwowe, jak i organizacje gospodarki chłopskiej nie wykorzystwały w pełni będących do dyspozycji środków finansowych na ten cel. W pierwszym przypadku wskazuje na to zrealizowanie limitów finansowania tylko w granicach od 91% do 96% i znaczne pozostałości funduszy celowych, a w drugim — także znaczne pozostałości nie wykorzystanych funduszy inwestycyjnych i Funduszu Rozwoju Rolnictwa.

Trudności i zahamowania w pełnym wykorzystaniu stojących do dyspozycji środków finansowych dotyczyły strony rzeczowej realizacji inwestycji (budownictwa i zakupów) i były one już omawiane na innym miejscu.

Kredyty refinansowe dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. W gospodarczo-strukturalnych warunkach rolnictwa polskiego, w którym przeważają drobnotowarowe, indywidualne gospodarstwa w liczbie trzech i trzech czwartych miliona, poważną rolę odgrywają — obok Banku Rolnego — działające na wsi spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, będące wspólnie z Bankiem Rolnym instrumentem od-

działalności państwa przy pomocy kredytu na intensyfikację i kierunki rozwoju produkcji indywidualnych gospodarstw rolnych.

Bank Rolny, stanowiąc nawzajem uzupełniający się aparat kredytowy, finansuje podstawowe inwestycje wszystkich sektorów rolniczych, jak meliorację, elektryfikację, mechanizację, budownictwo gospodarcze, rozwój hodowli zarodowej itp., w tym w formie długoterminowego kredytu inwestycyjnego udziela pomocy państwowej około trzem czwartym miliona indywidualnych gospodarstw, natomiast spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe finansują, głównie przy pomocy krótkoterminowych pożyczek obrotowych i częściowo średnioterminowych pożyczek inwestycyjnych, bieżące potrzeby produkcyjne około dwóch i trzech czwartych miliona indywidualnych gospodarstw, ze szczególnym uprzywilejowaniem nakładów związanych z kontraktacją dostaw produkcji roślinnej i zwierzęcej.

Elementem wiążącym i koordynującym działalność spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych z działalnością BR jest kredyt refinansowy, udzielany przez Bank Rolny dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. Ponadto z mocy ustawy o prawie bankowym Bank Rolny jest uprawniony i obowiązany do kontroli prawidłowej działalności pożyczkowej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. W zasadzie spółdzielnie te, będące — jak sama nazwa wskazuje — organizacjami samopomocy swych członków, powinny finansować działalność pożyczkową funduszami własnymi, wkładami oszczędnościowymi i innymi środkami pochodzenia miejscowego. Zanim jednak taki idealny stan będzie mógł być w pełni osiągnięty i biorąc pod uwagę, że działalność pożyczkowa spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych obejmuje także rolników nie będących ich członkami, udzielanie pomocy państwowej w formie kredytu refinansowego przez Bank Rolny dla tych spółdzielni, jako uzupełnienie wyżej wymienionych środków własnych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, leży w ogólnym interesie gospodarstwa narodowego.

Po tych uwagach o charakterze kredytu refinansowego Banku Rolnego dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych rozpatrzmy tę pozycję w bilansie Banku Rolnego w konfrontacji z bilansem zbiorczym tych spółdzielni na koniec roku 1961. Kredyty refinansowe dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych wzrosły w ciągu roku 1961 nieznacznie, z kwoty 2.337 mln zł na 2.386 mln zł, to jest o 49 mln zł. W tym czasie pozostałości pożyczek udzielonych przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe dla gospodarki chłopskiej (i w stosunkowo niewielkiej kwocie dla rzemieślników) zwiększyły się z 3.746 mln zł na 4.018 mln zł, czyli o 272 mln zł. Z porównania dynamiki podanych sum wynika stwierdzenie, że spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe w coraz większym stopniu finansują swą działalność pożyczkową funduszami własnymi i środkami pochodzenia miejscowego, zmniejszając relatywnie potrzebę korzystania z pomocy państwowej w Banku Rolnym. Na koniec roku 1961 kredyt refinansowy w Banku Rolnym finansował około 60% ogólnego stanu pożyczek spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, a fundusze własne i środki pochodzenia miejscowego pokrywały resztę, czyli około 40%.

Z analizy bilansu zbiorczego spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych na koniec roku 1961 wynika, że kredyt refinansowy w Banku Rolnym pokrywał następujące aktywa pożyczkowe:

a) 100% pożyczek na kontraktację	— 672 mln złotych
b) 100% dawnych zaliczek na kontraktację	— 10 mln złotych
c) 100% pożyczek średnioterminowych	— 1.203 mln złotych
d) 100% pożyczek na zakupy ratalne	— 325 mln złotych
e) 17,6% pozostałych pożyczek krótkoterminowych, tak zwanych ogólnobrotowych	— 176 mln złotych
Razem	2.386 mln złotych

Jak została sfinansowana reszta stanu pożyczek spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, nie pokryta kredytem refinansowym w Banku Rolnym, to jest kwota 1.632 (4.018 — 2.386) mln zł, w której mieści się także kwota 697 mln zł tak zwanych „pożyczek ze środków własnych”? Z analizy bilansu zbiorczego spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych wynika, że pokrycie jej stanowiły: fundusze własne w obrocie, część wkładów oszczędnościowych i część pozostałości na rachunkach bieżących.

Fundusze własne w obrocie spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, łącznie z nie podzielonym zyskiem brutto za rok 1961 wyniosły 473 mln zł i można przyjąć, że zostały zaangażowane całkowicie w sfinansowaniu pożyczek, o których mowa.

Wkłady oszczędnościowe spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych na koniec roku 1961 wyniosły 2.676 mln zł. Z tego ulokowano na rachunkach lokat w Narodowym Banku Polskim kwotę 1.955 mln zł, czyli 73%. Pozostałą kwotę 721 mln zł, czyli 27% wkładów, spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe zaangażowały w sfinansowaniu pożyczek. Jest rzeczą jasną, że spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe mogły zaangażować wkłady w działalności pożyczkowej w wyższym stosunku.

Z pozostałości na rachunkach bieżących i zastępczych, wynoszących 522 mln zł, spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe użyły na sfinansowanie pożyczek kwotę 438 mln zł, czyli 84%. Te więc środki zostały zaangażowane w stosunku nadmiernym.

Całość źródeł sfinansowania działalności pożyczkowej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych według stanu na koniec roku 1961 jest przedstawiona w tabeli 3.

Tabela 3

Zródło sfinansowania	milliony złotych	udział procentowy
1. Kredyt refinansowy w BR	2.386	60%
2a. 100% funduszy własnych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych	473	11%
2b. 27% wkładów oszczędnościowych	721	18%
2c. 84% rachunków bieżących i zastępczych	438	11%
Razem	4.018	100%

Ażeby poprawić strukturę źródeł pokrycia finansowego działalności pożyczkowej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych na początku roku 1962 zostały uzgodnione pomiędzy Ministerstwem Finansów, Bankiem Rolnym i Związkiem Spółdzielni

Oszczędnościowo-Pożyczkowych nowe zasady w tej mierze, polegające na tym, że 100% funduszków własnych w obrocie, 50% wkładów oszczędnościowych i 30% sald kredytowych na rachunkach bieżących (z wyłączeniem rachunków zastępczych) będzie mogło i w zasadzie powinno być zaangażowane w tej działalności (tak zwane pożyczki ze środków własnych). 50% przyrostu wkładów oszczędnościowych w stosunku do ich stanu na dzień 1 stycznia danego roku może być ponadto angażowane w pożyczki średnioterminowe na cele produkcyjne. Rozmiary działalności pożyczkowej z powyższych źródeł nie będą limitowane dla poszczególnych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

Pozostałe rodzaje pożyczek spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych będą sfinansowane kredytem refinansowym w Banku Rolnym, przy czym rozmiary działalności pożyczkowej na kontraktację (z wyjątkiem pożyczek średnioterminowych na ten cel) nie będą limitowane dla poszczególnych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych. W ten sposób został stworzony szereg bodźców ekonomicznych zarówno dla wzmocnienia pozyskiwania wkładów oszczędnościowych przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe, jak i preferowanie działalności pożyczkowej na cele kontraktacyjne.

Wracając do omówienia kredytów refinansowych Banku Rolnego dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w roku 1961 stwierdzić należy, że ich wykorzystanie wystąpiło na poziomie najniższym na koniec roku. Jest to zjawisko normalne, gdyż pożyczki obrotowe dla indywidualnych gospodarstw rolnych, stanowiące główny trzon działalności pożyczkowej spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych mają charakter sezonowy, udzielane są z reguły na jeden cykl produkcyjny w rolnictwie i spłacane są w przeważającej części w tym samym roku, w którym je zaciągnięto. W roku 1961 wypłaty nowych pożyczek w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych wyniosły 5.699 mln zł, z czego na pożyczki obrotowe i na sprzedaż ratalną przypadło 5.000 mln zł, to jest około 88%, a na pożyczki średnioterminowe (inwestycyjne) — 699 mln zł, to jest około 12%. Nasilenie realizacji pożyczek w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych rośnie w pierwszej połowie roku, później — w miarę dostaw i skupu produktów rolnych — następują spłaty i pozostałości udzielonych pożyczek maleją.

Z kredytów refinansowych w Banku Rolnym korzystało na koniec 1961 roku 1.463 spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, na ogólną ich ilość 1.471.

Należności za sprzedane nieruchomości rolne. Od czasu zlecenia Bankowi Rolnemu ustawą z dnia 12 marca 1958 roku (Dz. U. Nr 17, poz. 71) sprzedaży państwowych nieruchomości rolnych, jako czynności zlecanej na rachunek skarbu państwa, Bank Rolny przejął do sprzedaży grunty o powierzchni 536.199 ha. Tempo sprzedaży uwarunkowane jest od dostarczenia przez aparat geodezyjny rad narodowych niezbędnej dokumentacji pomiarowo-klasyfikacyjnej sprzedawanych gruntów

Do roku 1961 łącznie Bank Rolny sprzedał 46.113 nabywcom grunty o powierzchni 124.526 ha za sumę 1.099 mln zł. Po dokonanych już spłatach go-

tówkowych należności za sprzedane nieruchomości rolne, rozłożone na długoletnie raty określone w ustawie, wynosiły na koniec 1961 roku 884 mln zł i obejmowały 28.845 dłużników.

Sprzedaż dotyczyła głównie gospodarstw samodzielnych i działek na upełnornienie istniejących gospodarstw. Obie te grupy stanowiły 90,1% całego sprzedanego obszaru. Na gospodarstwa specjalistyczne (ogrodnicze itp.) i dla organizacji spółdzielczych i społecznych sprzedano 7,4%, a w formie działek budowlanych do 0,5 ha sprzedano 2,5% ogólnie sprzedanego obszaru.

Większość gruntów (63%) sprzedano na terenie województw północnych i zachodnich. Wśród nabywców przeważali rolnicy z przeludnionych województw centralnych i południowych.

Administrację należności za sprzedane nieruchomości rolne prowadzi Bank Rolny na takich samych zasadach jak w odniesieniu do długoterminowych kredytów inwestycyjnych dla ludności wiejskiej. Zainkasowane lub wyegzekwowane raty bank odprawia do budżetów powiatowych rad narodowych.

Strona pasywna bilansu Banku Rolnego. Ze względu na ograniczone ramy artykułu już tylko pokrótce omówimy stronę pasywną bilansu, a więc źródła sfinansowania działalności aktywnej Banku Rolnego.

Kredyty obrotowe o charakterze krótkoterminowym (ponadnormatywne, na należności, specjalne), stanowiące około połowę ogólnej sumy kredytów obrotowych Banku Rolnego oraz część kredytów refinansowych dla spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych, pokrywającą kredyty obrotowe tych spółdzielni, sfinansowane są funduszami własnymi banku (2.050 mln zł), środkami na rachunkach rozliczeniowych i bieżących (1.237 mln zł), częścią wolnych środków funduszy celowych na inwestycje, nie zaangażowaną w sfinansowaniu kredytów inwestycyjnych, a także kredytem refinansowym w Narodowym Banku Polskim. Ze względu na sezonowy wzrost i spadek tej grupy kredytów obrotowych Banku Rolnego w ciągu roku (odpowiednio do kształtowania się zadłużenia państwowych gospodarstw rolnych, lasów, przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, kredytów refinansowych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych) wykorzystanie przez Bank Rolny kredytu refinansowego w Narodowym Banku Polskim ma największe nasilenie w miesiącach letnich, a pod koniec roku, gdy kredytobiorcy Banku Rolnego dokonują większych spłat w związku z realizacją produktów rolnych, spada także zadłużenie BR w NBP, a nawet przejściowo na ultimo roku rachunki Banku Rolnego wykazują ogólne saldo dodatnie.

Przeciętne dzienne zadłużenie Banku Rolnego w Narodowym Banku Polskim w ciągu roku 1961 wynosiło 1.785 mln zł (według danych NBP).

Kredyty obrotowe o długich terminach płatności, stanowiące także około połowy całości kredytów obrotowych Banku Rolnego (normatywne, ogólnobrotowe państwowych gospodarstw rolnych w części finansującej zapasy stałe, scaleniowe spółdzielni produkcyjnych, płatne w ciągu dziesięciu lat itp.), kredyty refinansowe spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych w części finansującej pożyczki inwestycyjne średnioterminowe oraz własne kredyty inwestycyjne BR są sfinansowane lokatą budżetu państwa, po-

(transportery, poczta pneumatyczna, telewizja przemysłowa, telefoto), automatyczne sortowanie i wybieranie informacji niezbędnych (kartoteki z otworami do sortowania i wybierania informacji przy pomocy igieł, sortowanie informacji z zapisem magnetycznym).

Jest to więc przebogata tematycznie dziedzina mechanizacji i dla scharakteryzowania jej wymieniliśmy tylko w sposób przykładowy co rozumiemy pod pojęciem mechanizacji pracy biurowej. Niewątpliwie do niej zalicza się również i procesy liczenia w biurze. Jednak ze względów, które uzasadnialiśmy na wstępie, procesy liczenia w biurze klasyfikujemy jako mechanizację ewidencji i rachunkowości.

Mechanizacja ewidencji i rachunkowości to mechanizacja czynności rachunkowo-obliczeniowych w biurze lub w przedsiębiorstwie. Zakres rachunkowy tej mechanizacji polega na stosowaniu w sposób automatyczny lub półautomatyczny czterech podstawowych działań arytmetycznych.

Wachlarz czynności ewidencyjnych i rachunkowych, nadających się do mechanizacji, jest bardzo szeroki, poczynając od bardzo prostych obliczeń ewidencyjnych a skończywszy na mechanizacji obliczania zarobków, prowadzenia księgowości materiałowej i finansowej, planowania produkcji, sporządzania bilansu siły roboczej i potencjału maszyn, planowania ilości asortymentów itp.

Do tego podziału klasyfikacyjnego odnosimy również mechanizację sprawozdawczości finansowej i statystycznej, jeżeli powstaje ona jako „produkt uboczny” w procesie pierwiastkowych obliczeń, niezbędnych do bieżącej pracy przedsiębiorstwa lub instytucji.

Mechanizacja obliczeń statystycznych obejmuje swoim pojęciem w pierwszym rzędzie liczenie określonych zdarzeń czy faktów i przetwarzanie ich w tego rodzaju układy sprawozdawcze, że stanowią one usystematyzowaną fotografię syntezy tych faktów i zdarzeń, ułatwiającą w znakomity sposób analizę ilościową i jakościową. Układy sprawozdawcze mogą mieć charakter wewnętrzny i zewnętrzny. Typowym przykładem sprawozdawczych układów wewnętrznych jest statystyka pracy, statystyka personalna i statystyka wykonywania planu produkcji. Przykładem sprawozdawczości zewnętrznej jest bilans, jeżeli nie powstaje jako „produkt uboczny” maszynowego prowadzenia księgowości pierwiastkowej. Należy zakładać pewne prawidłowości i dlatego pozwalamy sobie stwierdzić, że wewnętrzna statystyka finansowa lub ilościowa powinna zawierać nie tylko elementy statystyki zewnętrznej. Powinna ona zawierać tyle układów sprawozdawczych i elementów, ile potrzeba do bezzwłocznego, racjonalnego i obiektywnego ustalenia stanowiska w stosunku do badanych zjawisk lub faktów. Powinna się więc ona charakteryzować dużą szczegółowością danych.

Tymczasem statystyka zewnętrzna jest tylko dużym skrótem telegraficznym, pozwalającym wyciągać wnioski bardzo ogólne i ramowe.

Mechanizacja obliczeń inżynierskich i naukowo-badawczych polega na stosowaniu rozlicznych działań matematycznych (potęgowanie, pierwiastkowanie, całkowanie itd.) w sposób zautomatyzowany i na przeprowadzaniu obliczeń, które nie mają charakteru

przetwarzania danych, ale stanowią swego rodzaju prognozę zawartą w formie liczbowej, w formie wykresu lub słowa drukowanego, jako wynik połączenia wielu różnych informacji wprowadzonych do maszyny z zewnątrz lub będących w wewnętrznych „pamięciach” maszyny.

Stwierdziliśmy, że obliczenia tego rodzaju nie charakteryzują się przetwarzaniem danych. Byłoby to nieścisłe, chodziło nam bowiem o wyraźne zaznaczenie różnicy między każdą inną formą mechanizacji obliczeń a obliczeniami inżynierskimi i naukowo-badawczymi. Każda inna forma mechanizacji polega na przetwarzaniu danych, jest to raczej problem ilościowych podliczeń i sortowań, gdy tymczasem omawiane obliczenia tworzą jakiś nowy stan faktyczny, który z góry nie mógł być założony, aczkolwiek droga prowadząca do uzyskania tego nowego stanu faktycznego jak najbardziej była programowana.



Drugim kryterium klasyfikacji mechanizacji prac obliczeniowych jest **rodzaj** zastosowanych maszyn. W związku z tym mechanizację czynności już tylko obliczeniowych możemy podzielić na:

- mechanizację małą
- mechanizację średnią
- mechanizację wielką
- automatyzację

Małą mechanizację charakteryzuje stosowanie małych maszyn przenośnych lub też innych urządzeń (liczydła, tabelki). Jeżeli chodzi o maszyny, to będą to zwykle sumatory, jedno- lub dwulicznikowe, z ewentualnym automatycznym przesuwem karetki, ręczne lub elektryczne kalkulatory. Zasadniczo maszyny małej mechanizacji zastępują żmudną pracę człowieka w procesie liczenia, ale nie zmieniają ani toku załatwiania czynności, ani obiegu i formy dokumentów, ani też nie wywierają wpływu na strukturę organizacyjną biura czy przedsiębiorstwa. Zaletą ich jest wzrost szybkości i dokładności obliczeń.

Średnią mechanizację reprezentują wielolicznikowe maszyny do księgowania, maszyny fakturujące oraz urządzenia współdziałające z powyższymi maszynami. Do takich urządzeń współdziałających należy zaliczyć przystawki do perforowania taśmy papierowej, na której w formie zakodowanej zostają zapisane pojedyncze pozycje czy sumy obliczeń, niezależnie od normalnego zapisu dokonanego na zwykłej taśmie papierowej lub odpowiednim formularzu. Do tych urządzeń można zaliczyć przystawki posiadające dodatkowe „pamięci” elektronowe (stosowane przy obliczaniu liczb procentowych i odsetek) i przystawki automatycznie dziurkujące karty perforowane, będące podstawą systemu maszyn licząco-analitycznych.

Wielką mechanizację polega na zastosowaniu przy obliczeniach zestawów maszyn licząco-analitycznych. Pojęcie zestawu maszyn będzie omówione w następnym artykule, tutaj wystarczy wspomnieć, że zestaw stanowią maszyny dziurkujące i sprawdzające karty, maszyny sortujące i tabulujące. Do wielkiej mechanizacji należą również maszyny i urządzenia współdziałające z maszynami licząco-analitycznymi, oparte na technice elektronowej. Są to urządzenia, w których odbywa się proces liczenia identycznymi metodami jak w cyfrowych maszynach elektronicznych,

ale wprowadzanie danych do przystawki i wyprowadzanie dokonuje się za pośrednictwem maszyn licząco-analitycznych. Informacją podstawową dla maszyn licząco-analitycznych są dane zapisane na kartach dziurkowanych. Bardzo często, biorąc pod uwagę fakt, że karta dziurkowana jest podstawą pracy maszyn licząco-analitycznych, wielką mechanizację określa się jako mechanizację opartą na **systemie kart dziurkowanych**. Zaletą stosowania środków wielkiej mechanizacji jest fakt wykorzystywania raz wydziurkowanych kart maszynowych do sporządzania wielu różnych przekrojów.

Automatyzacja oznacza stosowanie do celów obliczeniowych maszyn elektronicznych. Dla lepszego zrozumienia dziedzin obsługi życia gospodarczego, przed krótkim scharakteryzowaniem interesujących nas maszyn elektronicznych, dzielimy maszyny elektroniczne na trzy rodzaje:

- 1) elektroniczne maszyny przelicznikowe,
- 2) elektroniczne maszyny cyfrowe do obliczeń naukowych,
- 3) elektroniczne maszyny cyfrowe do celów administracyjnego przetwarzania danych.

Elektroniczne maszyny przelicznikowe mają zastosowanie w przemyśle przy sterowaniu niektórymi procesami produkcyjnymi (regulacja poziomu cieczy w zbiorniku, zdalne sterowanie liniami produkcyjnymi itp.) oraz w obronności kraju (automatyczne sterowanie bateriami przeciwlotniczymi, pociskami rakietowymi itp.).

Elektroniczne maszyny cyfrowe do obliczeń naukowych. Już sama nazwa wskazuje ich kierunki zastosowań. Są to więc maszyny do obliczeń inżynierskich (konstrukcje mostów, statków, budynków itp.) i obliczeń naukowych (fizyka jądrowa, astronomia, astrofizyka). Można tu wymienić też pewną grupę specjalistycznych maszyn elektronicznych, zwanych **analogowymi**, i mających szczególne zastosowanie w opracowaniach prognostycznych (np. przewidywanie pogody, diagnozy lekarskie itp.).

Elektroniczne maszyny cyfrowe do celów administracyjnego przetwarzania danych stanowią grupę maszyn, którą jesteśmy jak najbardziej zainteresowani. Pozwalają one bowiem na zmechanizowanie w sposób kompleksowy całokształtu problemów obliczeniowych, występujących w jednostkach gospodarczych planowania, zarządzania i wykonawstwa.

Maszyna cyfrowa do celów administracyjnego przetwarzania danych składa się z pięciu podstawowych elementów:

- 1) wejścia,
- 2) wyjścia,
- 3) jednostki centralnej,
- 4) urządzenia liczącego,
- 5) pamięci.

Informacjami wejściowymi do tej maszyny mogą być informacje zawarte na karcie dziurkowanej, na taśmie papierowej lub informacje nagrane na taśmie magnetycznej. Wyniki obliczeń mogą być wypisane na taśmie papierowej, na formularzach lub zapamiętane w pamięciach maszyny. Pamięci maszyny mogą mieć charakter wewnętrzny lub zewnętrzny. Rola zewnętrznych pamięci polega na ich możliwościach stałej wymiany, archiwizowania zapisów wyników poza maszyną (taśma magnetyczna, bębny magnetyczne itp.).

Automatyzację, w stosunku do wielkiej mechanizacji, wyróżnia duża szybkość z jaką dokonują się procesy obliczeniowe, połączone z obliczeniami, automatyczne grupowanie i sortowanie informacji, uniwersalne wprowadzanie informacji do maszyny oraz formy pamięci maszyny, które stwarzają nieograniczone możliwości przechowywania wyników obliczeń i ich wykorzystywania w różnych układach.



Dokonaliśmy w ten sposób pewnej próby usystematyzowania pojęć związanych z mechanizacją. Nazywamy ją klasyfikacją mechanizacji czynności administracyjno-obliczeniowych. Z całym naciskiem trzeba jednak podkreślić jej niedoskonałość. Szczególnie pragniemy zwrócić uwagę na następujące momenty.

Podział mechanizacji czynności z punktu widzenia rodzajów zastosowanych maszyn (mechanizacja: mała, średnia, wielka, automatyzacja) jest podziałem teoretycznym i umownym. Wszystkie rodzaje mechanizacji wzajemnie się ze sobą przeplatają i w miarę stosowania wyższych form mechanizacji (wielkiej mechanizacji, automatyzacji) niższe formy zaczynają stanowić z nimi jedną integralną całość. Bez małej lub średniej mechanizacji jest niemożliwe wprowadzenie wielkiej mechanizacji lub automatyzacji. Naturalnie, przechodzenie do wyższych form mechanizacji spowoduje pewne skurczenie się pola działania innych form mechanizacji, ale nie spowoduje ich likwidacji. Rezultatem będzie wprzęgnięcie wszystkich istniejących form, odpowiednio zreorganizowanych, do jednego systemu elektronicznego przetwarzania danych.

Stopniowania mechanizacji (mała, średnia itd.) nie należy rozumieć jako jedynej, ewolucyjnej drogi, prowadzącej do automatyzacji. Temat ten będzie przedmiotem naszych szczegółowych rozważań w następnych opracowaniach. Obecnie wystarczy, jeśli stwierdzimy, że posiadanie dobrze rozwiniętych i zorganizowanych innych form mechanizacji w poważnym stopniu ułatwia proces automatyzacji.

Przed wszystkim dlatego, że istnieje już pewna dyscyplina sprawozdawcza (czytelność dokumentu, staranność w jego wypełnianiu, terminowość sprawozdawczości) oraz w niektórych przypadkach przy posiadaniu maszyn licząco-analitycznych istnieje organizacja toku pracy, nadająca się po drobnych zmianach do wymogów automatyzacji (forma dokumentu, obieg dokumentów, organizacja służby pocztowej itp.).

Istnieje również odpowiedni klimat wśród załogi i kierownictwa danego zakładu pracy do stosowania wyższych form mechanizacji, oparty na przekonaniu i doświadczeniu, że dalszy postęp techniczny jest warunkiem dalszego rozwoju form analitycznych i rachunkowych danej instytucji.

Sądzymy, że omówiony drugi element — właściwa atmosfera przy wprowadzaniu coraz doskonalszych form mechanizacji — jest chyba ważniejszym elementem od elementów innych. Chodzi bowiem o to, że jedynie ścisła współpraca specjalistów — mechanizatorów pracy — ze specjalistami od spraw merytorycznych danego zagadnienia może dać pozytywne wyniki.

Życie gospodarcze rozwija się w bardzo szybkim tempie. Produkujemy coraz więcej, wzbogacamy asortyment produkowanych wyrobów i szukamy oszczędności na pokrycie stale rosnących potrzeb. Musimy więc dysponować lepszymi, wnikliwymi i ściślejszymi informacjami do planowania przyszłych zadań oraz kontroli wykonania planów, jak również oceny wyników naszej działalności.

Rosną więc ilości cyfr, liczb, różnego rodzaju danych księgowych, statystycznych i sprawozdawczych. Dla opracowywania tych danych niezbędna jest wielka armia rachmistrów. Chociaż wykonywanie tych prac jest niezbędne dla prawidłowej dokładności, to stale dążymy do ograniczania do minimum grupy pracowników zatrudnionych w administracji.

Problemem zasadniczym jest odpowiedź na pytanie, ilu pracowników musi opracowywać dane liczbowe i czy w miarę ich wzrostu ilość personelu musi stale wzrastać? W jaki sposób można rozwiązać te trudne problemy?

Środkiem dla osiągnięcia stabilizacji załogi, pomimo wzrostu faktów wymagających opracowania i rozszerzenia zakresu opracowań, jest mechanizacja prac rachunkowych.

Mechanizacja czynności rachunkowych to najlepszy środek skracania czasu niezbędnego na opracowywanie danych rachunkowych i sprawozdawczych. Szybkie uzyskanie, po zaistnieniu określonych zjawisk, odpowiednich opracowań zbiorczych — to natychmiastowe rozeznanie co do ich prawidłowości, to możliwość szybkiej analizy i oceny, to materiał do planowania oraz podejmowania trafnych decyzji.

Niejednokrotnie zdajemy sobie sprawę z konieczności posiadania bardziej wszechstronnych i wnikliwych informacji, jednak rezygnujemy z nich, gdyż uzyskanie ich w naszych obecnych warunkach jest niemożliwe. Dla sporządzania tych dodatkowych opracowań trzeba byłoby bowiem zatrudnić nowych pracowników. Czasem nawet dodatkowe etaty nie rozwiążą zagadnienia, gdyż jest ono tak pracochłonne, złożone i skomplikowane. Zrealizowanie jednak tego jest możliwe, nawet może przy tej samej ilości pracowników, ale pod warunkiem zmechanizowania tego odcinka pracy rachunkowej.

Mechanizacja umożliwia bowiem rozszerzenie i pogłębienie zakresu informacji niezbędnych do podejmowania prawidłowych decyzji. W zależności od zastosowanych maszyn i urządzeń nastąpią w mniejszym lub w większym stopniu zmiany organizacyjne, gwarantujące lepszą funkcjonalność poszczególnych komórek. Lepsze formy organizacji — to możliwość wykonania w tym samym czasie większej ilości pracy w sposób bardziej doskonały.

Mechanizacja czynności rachunkowych to również odciążenie człowieka od wykonywania żmudnych, jednostajnych, a więc nie zawsze ciekawych czynności i wykonywanie ich przez maszynę pod nadzorem pracownika specjalisty.

Jeżelibyśmy więc chcieli usystematyzować cele i zadania mechanizacji, to przedstawiałyby się one następująco:

1. Mechanizacja czynności administracyjno-obliczeniowych powinna skrócić czas załatwiania poszcze-

gólnych czynności, a w zakresie czynności obliczeniowych — powinna skracać terminy sprawozdawcze.

2. Mechanizacja prac obliczeniowych, ze względu na swój kompleksowy charakter, powinna opanować i stale śledzić podstawowe i szczegółowe wskaźniki, fakty, zjawiska, dotyczące danej dziedziny pracy oraz ilustrować rozwój tych zjawisk i faktów w ujęciach statycznych i dynamicznych, stwarzając możliwość, w drodze sporządzania racjonalnych układów sprawozdawczych, natychmiastowego pobudzenia rozwoju zjawisk i faktów pozytywnych oraz likwidacji zjawisk lub faktów negatywnych. Oznacza to rozszerzenie w wyniku mechanizacji ilości i jakości sprawozdań analitycznych, ale rozszerzenie to nie ma charakteru nakazu z góry, lecz jest wynikiem wewnętrznych racjonalnych decyzji kierownictwa zakładu lub instytucji, które dopiero po mechanizacji sprawozdawczości zaczęło sobie zdawać sprawę, ile elementów ważnych i często decydujących o wyniku działalności gospodarczej nie uwzględniało w swoich decyzjach.

3. Celem mechanizacji powinny być oszczędności pośrednie i bezpośrednie. Za oszczędności pośrednie uważamy te oszczędności, jakie mają powstać i powstają w wyniku podjęcia trafnych decyzji na podstawie materiałów, jakie dostarczyła zmechanizowana rachunkowość i statystyka. Przez oszczędności bezpośrednie rozumiemy oszczędności etatowe i materiałowe.

Teoria i praktyka wykazuje, że znacznie większe są oszczędności pośrednie, natomiast oszczędności bezpośrednie raczej polegają na zahamowaniu wzrostu liczby pracowników niezbędnych do obsługi z reguły wzrastającej ilości czynności i stworzeniu potencjalnych możliwości do nieobawiania się obsługi nowych zadań obliczeniowo-rachunkowych w przyszłych latach, jeżeli tylko istnieją przesłanki, że park maszynowy jest wystarczający do obsługi tych zadań. A więc po mechanizacji czynności punkt ciężkości zaczyna przesunąć się z ludzi (etatów) na maszynę.

4. Mechanizacja posiada i swój cel społeczny. Tym celem jest odciążenie człowieka od czynności powtarzalnych, monotonna, mogących spowodować ograniczenie jego zainteresowań ogólnych. Nie twierdzimy, że takich czynności nie ma w samym procesie mechanizacji. W procesie technologicznym też występują czynności powtarzalne i monotonne, ale mechanizacja zmniejsza zakres ilościowy takiej pracy.

Skutki organizacyjne mechanizacji

Przedmiotem naszych wniosków będą ogólne spostrzeżenia, jakie nasuwają się w stosunku do udziału mechanizacji w ustalaniu pewnych stanów organizacyjnych. Szczególnie chodzi nam o podkreślenie roli mechanizacji i jej oddziaływania na strukturę organizacyjną mechanizowanych podmiotów oraz o inne korzyści organizacyjno-porządkowe, które są pochodną procesu mechanizacji.

Mechanizacja czynności obliczeniowych w zależności od rodzaju maszyn (mała, średnia, wielka mechanizacja i automatyzacja) wywiera odpowiedni wpływ na strukturę organizacyjną zmechanizowanych biur lub przedsiębiorstw, na formę i obieg dokumentów, na wzrost terminowości załatwiania okre-

ślonych czynności (rozliczania, doręczania dokumentów itp.) i pozwala wytworzyć tego rodzaju atmosferę oraz łańcuch automatycznych powiązań, że nie może być mowy o zaniedbywaniu się w pracy któregoś z ogniw tego łańcucha, gdyż złą pracę jednego ogniw organizacyjnego natychmiast sygnalizują, a co gorsze, odczuwają inne ogniwa.

Stwierdziliśmy już poprzednio, że mała mechanizacja nie zmienia stosunków organizacyjnych. Zasadniczo efektem małej mechanizacji w procesach obliczeniowych jest tylko przyspieszenie wykonywania obliczeń i umożliwienie pracownikowi, przez fakt przyspieszenia obliczeń, a szczególnie wprowadzenia ich do czynności prostych, bardziej wnikliwego podejścia do strony merytorycznej obliczeń.

Przy zastosowaniu środków małej mechanizacji nie ulega na ogół zmianie ani forma dokumentu, ani jego obieg. Mała mechanizacja nie wywołuje też skutków w strukturze organizacyjnej stanowisk pracy w danym zakładzie pracy.

Wprowadzenie środków średniej mechanizacji stwarza już potencjalne warunki do pewnych zmian organizacyjnych, ale zmiany te jeszcze nie są jakąś koniecznością. Jeżeli środki średniej mechanizacji są wykorzystywane w sposób rozproszony i zasadniczo ich wykorzystanie nie różni się zbytnio od wykorzystania środków małej mechanizacji, co jest możliwe i dopuszczalne, wtedy od strony organizacyjnej nie występują żadne różnice między małą i średnią mechanizacją.

Już zupełnie inne będą skutki organizacyjne, gdy park maszynowy mechanizacji średniej (maszyny do księgowania i maszyny do fakturowania) zostanie skoncentrowany w jednym miejscu. W zależności od zakresu programu działania takiego ośrodka maszynowego można już mówić o jego oddziaływaniu na dokumentację, obieg dokumentów, terminowość itd. Siłą rzeczy możliwości przetwarzania danych przez maszyny zaliczone do średniej mechanizacji są dość ograniczone. Można na nich z pewnością dokonywać wielu obliczeń, ale będą to obliczenia jedno-przekrojowe i mimo starań nie zaspokoją tych potrzeb i możliwości analitycznych, jakie dają wyższe stopnie mechanizacji. Z tych więc względów ośrodek taki zasadniczo ograniczy swoją działalność do księgowości finansowej, materiałowej, płac i to nie tyle w rozumieniu analitycznym ile w czysto wykonawczym. Stąd oddziaływanie takiego ośrodka na organizację pracy jest jeszcze niewielkie.

Zupełnie inaczej kształtują się problemy organizacyjne przy zastosowaniu środków wielkiej mechanizacji, a szczególnie automatyzacji. Wielka mechanizacja i automatyzacja dostosowuje do siebie szereg elementów istotnych organizacji pracy.

Środki wielkiej mechanizacji i automatyzacji nigdy nie mogą być rozproszone. Oznacza to, że muszą być powołane do życia stacje, centra, biura specjalistyczne, którym powierza się kierownictwo nad tymi środkami. Jeżeli mechanizacja mała i częściowo średnia mają w sobie wiele elementów dekoncentracji i decentralizacji pracy, to wielka mechanizacja i automatyzacja reprezentują w najwyższym stopniu koncentrację i centralizację.

Mała i średnia mechanizacja mogą zajmować się pewnymi fragmentami całości prac i nawet w tych

fragmentach będą opłacalne, natomiast wielka mechanizacja i automatyzacja muszą z urzędu zajmować się kompleksową problematyką rachunkowo-obliczeniową całego zakładu pracy, gdyż to jest warunkiem opłacalności mechanizacji tego rodzaju.

Ważną jest sprawą zrozumienie, że całą problematykę organizacyjną zakładu, formy dokumentacji i jej obiegu, metody analizy ekonomicznej i układy sprawozdawcze dostosowuje się do wymogów maszyn licząco-analitycznych lub elektronicznych. Nie ma bowiem poważniejszego błędu, który z góry przekreśla efekty mechanizacji wielkiej i automatyzacji, gdy do starych ram organizacyjnych i starych metod pracy usiłuje się wtłoczyć nową technikę.

Wielka mechanizacja i automatyzacja zmienia formę dokumentów. Wynika to z faktu, że stacje są nastawione na masowość dokumentów. Dokumenty te muszą być przekształcone bądź w karty dziurkowane, bądź w taśmy perforowane. Kolejność elementów zawartych w dokumentach musi odpowiadać kolejności elementów karty lub taśmy. Z tych więc powodów, aby przekształcić duże ilości dokumentów w postać karty lub taśmy, wzrok pracownika nie może błądzić po dokumencie w poszukiwaniu kolejnego elementu dokumentu. Przy tej jednak okazji poddaje się analizie konieczność występowania w dokumencie każdej pozycji. Tu nie może być żadnej przypadkowości. Ponadto analizuje się przeznaczenie każdej kopii. Po takiej analizie powstaje dokument, który spełnia wszystkie wymogi postulowane przez naukę organizacji pracy (format, szata graficzna, koloryzacja itp.). Co więcej — dążeniem takiej analizy jest maksymalne zmniejszenie ilości rodzajów dokumentów. W ten sposób nowe dokumenty zawierają szereg cech uniwersalnego zastosowania.

Technika wielkiej mechanizacji i automatyzacji wymaga bardzo dużej dokładności i staranności wypełniania dokumentów. Wymogi te, konsekwentnie egzekwowane na co dzień, podnoszą w sposób zasadniczy wymogi staranności, dokładności i dużego porządku w zakresie dokumentacji u wykonawców.

Równolegle z budową dokumentu rozwija się organizacyjną analizę obiegu dokumentów. Analizowane jest każde ogniwo stykające się z danym dokumentem. Eliminuje się ogniwa zbędne i ustala nowe propozycje organizacyjne, mające na celu maksymalne skrócenie drogi i czasu obiegu, przy jednoczesnym spełnieniu warunku pełnej kompleksowości mechanizacji.

Reorganizuje się więc cały aparat tworzenia źródłowych dokumentów oraz poszczególne ogniwa analityczne, dostosowując je do systemu przetwarzania danych zarówno od strony dostawy informacji, jak i od strony odbioru przetworzonych informacji.

Organizacja pracy stacji bądź centrum przetwarzania danych oparta jest na godzinowych, a w okresach szczytu na minutowych organigramach wykorzystania maszyn. Jakiegokolwiek przerwy lub zwłoka w dostawie informacji całkowicie dezorganizują pracę stacji (centrum). Ma to bardzo poważne znaczenie wykonawcze dla usługobiorców stacji, gdyż wprowadza w ich pracy bardzo duży porządek organizacyjny i doprowadza do bezwzględного dotrzymywania terminów.

DYSKUSJA NA TEMAT DYREKTYWNOŚCI PLANU KREDYTOWEGO I KASOWEGO

W numerze 2 „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” z bieżącego roku ukazał się artykuł Z. Fedorowicza pod tytułem „Dyrektywność planu kredytowego i kasowego”. Ze względu na zainteresowanie, jakie artykuł ten wzbudził wśród czytelników naszego pisma oraz z uwagi na duże znaczenie poruszonego w nim tematu dla teorii i praktyki działalności bankowej, Komitet Redakcyjny „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” zorganizował spotkanie dyskusyjne w celu omówienia też Z. Fedorowicza. Poniżej publikujemy w pewnym skrócie wypowiedzi niektórych uczestników tego spotkania.

*

Spotkanie zagaił autor artykułu docent dr Z. Fedorowicz. „Termin dyrektywność” może być używany w dwojakim znaczeniu. Pierwsze, ogólne znaczenie tego terminu odróżnia charakter planów w gospodarce socjalistycznej od planów prognoz w gospodarce kapitalistycznej i wiąże się z jednością celów całego społeczeństwa, sprzyjającą realizacji planów.

W drugim znaczeniu termin ten ma zastosowanie w planowaniu w gospodarce socjalistycznej, a więc również w odniesieniu do planów, którymi kieruje się bank w swojej działalności. Zajmę się raczej tym drugim znaczeniem terminu dyrektywności.

Termin „dyrektywność” w tym drugim znaczeniu oznacza ustalanie zadań obowiązujących bezwzględnie wykonawców, to znaczy takich zadań, od których wykonawcy odejść nie mogą, albo przynajmniej nie mogą ich pogorszyć. Sposób formułowania tych zadań, które nazywa się dyrektywami, może być rozmaity. Mianowicie można ustalać dyrektywne wskaźniki maksymalne, to znaczy nieprzekraczalne, co się spotyka na przykład w zakresie planowych wydatków budżetowych. Można również ustalać dyrektywne wskaźniki minimalne, to znaczy takie, które mogą być tylko przekroczone, ale poniżej których nie można ustalać zadań w planach bezpośrednich wykonawców, przede wszystkim w planach przedsiębiorstw. Będą to na przykład takie wskaźniki, jak wielkość produkcji czy akumulacji finansowej. Zarówno zadania minimalne, jak i maksymalne mogą być wyrażane w dwojaki sposób, a mianowicie w formie wielkości absolutnych i w formie pewnych proporcji, stosunków względnych. Wydaje mi się, że ustalanie zadań w sposób dyrektywny jest niezmiernie trudne. Jest trudne nie tylko dla wykonawców planów, którzy często narzekają na skrupowanie wskaźnikami dyrektywnymi, ale jest trudne również dla centralnych organów planujących, które te zadania wytyczają. Trudności polegają na tym, iż wszystkie zadania, które są ustalone jako dyrektywne, muszą być ze sobą ściśle skoordynowane. Jeżeli między wskaźnikami dyrektywnymi wystąpi sprzeczność, to dyrektywność tych zadań zostaje tym samym podważona.

Koordynacja wskaźników uznanych za dyrektywne jest łatwa w jednym określonym, odcinkowym planie. Jest trudna, jeżeli się rozpatruje system planów jako jedną całość.

Jeżeli będziemy rozpatrywali te plany, które sporządza i realizuje Narodowy Bank Polski, z punktu widzenia ich dyrektywności, to musimy się zastanowić, jakie wskaźniki, które w tych planach są zawarte, mogą być uznane za dyrektywne. Musimy przy tym pamiętać, że istnieją już w całej gospodarce narodowej jakieś inne dyrektywne wskaźniki minimalne czy maksymalne, które powinny być

ze sobą skoordynowane i które nie powinny wobec tego prowadzić do powstawania jakichś kolizji.

Rozpatrzmy początkowo plan kredytowy. W planie kredytowym występują po jednej stronie zadania w zakresie zmian poziomu kredytów, po drugiej stronie zmian stanów środków służących finansowaniu akcji kredytowej. Wydaje mi się, że w stosunku do całego szeregu pozycji aktywnych planu kredytowego nie można uznać kwot figurujących w planie za wskaźniki dyrektywne ani pod względem absolutnym, ani pod względem proporcjonalnym, ani w sensie minimalnych czy maksymalnych zadań. Wynika to z tej zasady koordynacji dyrektywnych wskaźników, o których mówiłem poprzednio. Jak wiadomo, zadania w zakresie produkcji materialnej traktuje się jako zadania dyrektywne o charakterze minimalnym, to znaczy zadania takie, które mogą być przekroczone. Równocześnie traktuje się cały szereg pozycji z zakresu wykorzystania produktu globalnego, jako zadania o charakterze maksymalnym. Mam tutaj na myśli zadania w zakresie inwestycji, które często są traktowane jako zadania maksymalne, albo zadania w zakresie spożycia, o których z góry się zakłada, że mają charakter maksymalny w sensie proporcjonalnym. To znaczy dopuszcza się spożycie rosnące proporcjonalnie wraz ze wzrostem produkcji lub wolniej niż wzrost produkcji. W rezultacie taka kombinacja tych zadań o charakterze maksymalnym i minimalnym, absolutnym czy proporcjonalnym prowadzi do tego, że wskaźniki w zakresie gromadzenia zapasów nie mogą być uznane jako wskaźniki maksymalne. Muszą być uznane jako wskaźniki, które mogą i powinny być przekroczone, jeżeli się przekracza produkcję, a równocześnie wolniej niż proporcjonalnie zwiększa się spożycie i niektóre pozycje inwestycyjne traktuje się jako sztywno zalimitowane, nieprzekraczalne.

Jeżeli podstawa kredytowania w zakresie zapasów, to znaczy głównego przedmiotu kredytów obrotowych, ma charakter nie dający się ująć w postaci zadania dyrektywnego, to i kredyty obrotowe muszą być traktowane jako niedyrektywne, tym bardziej, że w rezultacie o wielkości kredytów decyduje nie tylko ruch zapasów, ale i gromadzenie własnych funduszy obrotowych. Tutaj znowu mamy do czynienia z tego rodzaju sytuacją, że akumulacja przedsiębiorstw, która stanowi podstawę tworzenia własnych funduszy obrotowych, jest zadaniem minimalnym, a więc może być przekroczona.

Już jednak podział nadwyżek akumulacji ponad plan przebiega w jakichś innych proporcjach niż podział akumulacji wewnątrz planu, dlatego że w systemie finansowym stosuje się cały system degressywnych odpisów, co w rezultacie nie pozwala nawet ustalić jakiejś prawdopodobnej proporcji rozmiarów wzrostu funduszy własnych przy przekroczeniu akumulacji. A stąd trudno znowu ustalić jakąś prawidłową proporcję udziału kredytu we wzroście środków obrotowych. Dlatego też istnieje możliwość traktowania w sposób dyrektywny tylko niektórych zadań w zakresie planu kredytowego, a więc niektórych kredytów, które są związane z tym co ja nazywam funkcją rozdzielczą kredytu, to znaczy kredytów finansujących ostatecznych odbiorców.

Dotyczy to kredytów inwestycyjnych, kredytów konsumpcyjnych, dotyczy może niektórych kredytów na zapasy, jeżeli stanowią one jakieś wydzielone rezerwy. Należałoby zastanowić się czy celowe jest ustalać w tym zakresie zadania dyrektywne, to znaczy bezwzględnie obowiązujące, w sumach absolutnych, czy też we wskaźnikach procen-

towych, na przykład w postaci jakichś proporcji. Wydaje mi się, że z punktu widzenia prawidłowości wykorzystania całego produktu społecznego, który gospodarka narodowa wytwarza, bardziej prawidłowe — teoretycznie rzecz biorąc — byłyby zadania o charakterze proporcji. To znaczy, że jeżeli wzrastają możliwości inwestowania, można byłoby na przykład w jakiś sposób proporcjonalny do tego rozszerzać zadania inwestycyjne, a wobec tego i rozszerzać kredyty inwestycyjne, oczywiście znowu z uwzględnieniem równoczesnych zmian w podziale innych środków finansujących inwestycje.

Nie widzę możliwości ustalania dyrektywnych zadań po stronie pasywnej planu kredytowego, to znaczy zadań w zakresie akumulacji i środków na rachunkach bankowych. Zadania minimalne, które byłyby tam ustalone, byłyby w istocie adresowane nie do banku, ale do całego szeregu innych wykonawców planu gospodarczego. Wpływ banku na gromadzenie tych środków jest raczej niewielki. Stąd w ogóle mam wątpliwości czy można mówić o dyrektywnym charakterze pasywnej strony planu kredytowego. Tyle o planie kredytowym.

Co do planu kasowego, sytuację mamy podobną jak w przypadku pasywnej strony planu kredytowego, to znaczy w istocie rzeczy są tam rozmaite wielkości, których realizacja leży poza decyzjami banku, w niewielkim jedynie stopniu jest poddana bezpośredniemu czy pośredniemu wpływowi aparatu banku.

Zadaniem, które wydawałoby się jest wyraźnie skierowane do aparatu bankowego jest zadanie emisyjne. Trzeba jednak pamiętać, że wielkość emisji u nas kształtuje się pod decydującym wpływem zmian w zasobach gotówkowych ludności. Otóż możliwość wpływu aparatu bankowego na sposób tworzenia czy wykorzystywania rezerw gotówkowych przez ludność jest raczej bardzo niewielka. Z tego względu wydaje mi się, że traktowanie zadań emisyjnych jako minimalnych czy maksymalnych w ujęciu absolutnym, czy w ujęciu proporcjonalnym nie odpowiadałoby realnym możliwościom aparatu bankowego.

Dr M. Kucharski. „...Chciałbym zwrócić uwagę na pierwszą część artykułu Z. Fedorowicza. Uważam, że to jest może jedna z najlepszych prób zerwania z szablonem, zbyt powierzchownym wykazywaniem różnic między planowaniem w gospodarce socjalistycznej i gospodarce kapitalistycznej. W istocie rzeczy nie chodzi o różne metody posługiwania się takimi czy innymi wskaźnikami, czy prognozami. Chodzi o to, że istota dyrektywności w socjalizmie wyraża się w stosunkach ekonomicznych, w solidarności społeczeństwa w dążeniu do realizacji wskaźników ustalonych w planie. Może by można było podkreślić tutaj, że te sprzeczności w naszej gospodarce, na które prof. Fedorowicz zwracał uwagę, chociaż są nieantagonistycznego typu, są jednak dosyć ostre. Na przykład:

Różne sprzeczności występują przy gospodarce funduszem płac. Bo gdybyśmy zebrali jakąkolwiek załogę fabryki i zapytali czy chcą zwiększenia funduszu płac w państwie bez odpowiedniego zwiększenia masy towarowej, to wszyscy by powiedzieli — dziękujemy bardzo i nikt by się na to nie zgodził. Ale równocześnie każdy indywidualnie dążyłby do tego, żeby mieć maksymalne zarobki i starałby się o to różnymi sposobami. Każdy uznaje bowiem, że jak zarobi te 300 czy 400 złotych więcej, to przecież finanse państwa z tego powodu się nie przewrócą. Oczywiście, jeśli wszyscy tak myślą, to w końcu mogą powstać jakieś trudności.

Jeśli chodzi o drugie zagadnienie, które bliżej rozpatrywał prof. Fedorowicz, jestem — ogólnie rzecz biorąc — w pełni z nim zgodny. Ma rację prof. Fedorowicz, że zasady ustalania różnego rodzaju dyrektywnych wskaźników maksymalnych i minimalnych uniemożliwiają traktowanie planowanych zapasów jako wskaźnika maksymalnego. Można

by oczywiście złagodzić tę rozbieżność wskaźników w ten sposób, że plan przewidywałby dopuszczalny proporcjonalny wzrost zapasów w stosunku do produkcji. W gospodarce musi istnieć jakiś element elastyczności. W każdej chyba gospodarce tym najbardziej elastycznym elementem są zapasy. Również w gospodarce kapitalistycznej nieskoordynowanie produkcji i dochodów odbija się na zapasach. Tam oczywiście występuje to w dużym stopniu na tle znanych sprzeczności gospodarki kapitalistycznej. Narastanie zapasów może hamować produkcję, wywoływać bezrobocie i kumulatywnie powodować jakieś bardzo groźne procesy. U nas takiego niebezpieczeństwa nie ma. Niemniej jednak trzeba przyznać, że zapasy są elementem elastycznym w każdej gospodarce, a tym bardziej w naszej gospodarce, gdzie znacznie mniej elastyczne niż w gospodarce kapitalistycznej są inwestycje w środkach trwałych.

U nas na ogół plan inwestycyjny mniej więcej jest wykonywany w granicach stu procent. Elastyczność innych wydatków budżetowych jest też mała. Jedynym elementem, który rzeczywiście w tym wypadku spełnia jeszcze w większym stopniu niż w gospodarce kapitalistycznej rolę czynnika elastycznego dostosowywania — są zapasy. I to uzasadnia tezę, że zapasów nie można limitować w formie jakichś dyrektywnych wskaźników. Jest jeszcze inne zagadnienie znane nam z praktyki — czy przez ograniczenie kredytowania możemy ograniczyć tworzenie zapasów. Właściwie w ogóle nie można nigdy ograniczyć ex post finansowania procesów gospodarczych. Procesy materialne, które zostały dokonane, są zawsze samoczynnie sfinansowane. Można wpływać tylko ex ante, to znaczy stwarzać takie warunki w zakresie uzyskiwania środków finansowych, które nakłoniłyby przedsiębiorcę lub przedsiębiorstwa do zmiany decyzji. Oczywiście w gospodarce kapitalistycznej takie ograniczanie ex ante jest znacznie prostsze, bo przedsiębiorca, który liczy się z trudnością uzyskania środków finansowych, nie podejmie określonych decyzji gospodarczych, gdyż będzie obawiał się, że może to doprowadzić do zalamania firmy.

W naszej gospodarce takie działanie ex ante jest możliwe chyba tylko przy inwestycjach, gdzie wymaga się pokrycia finansowego przy podejmowaniu inwestycji. I dlatego przedsiębiorstwo, które nie ma własnych środków i nie może sobie zabezpieczyć tych środków w systemie kredytowym, prawdopodobnie inwestycji nie podejmie. Oczywiście, jeśli ją mimo wszystko podejmie, na przykład zamówi maszyny i zostaną mu one dostarczone, to cała operacja i tak zawsze jest w końcu sfinansowana.

Istnieje jeszcze jedna okoliczność, odróżniająca gospodarke zapasami od gospodarki inwestycyjnej. W przypadku jakichś trudności finansowych można się zdecydować na zahamowanie różnych inwestycji w przedsiębiorstwach niekluczowych. Powstanie wówczas prawdopodobnie jakaś strata dla gospodarki, jak nie dzisiaj, to w przyszłości. Ale z punktu widzenia dnia dzisiejszego możemy się z tym ostatecznie pogodzić, licząc na to, że w innej sytuacji będziemy mogli znów zwiększyć inwestycje. Natomiast zapasy są elementem najbardziej związanym z ruchem przedsiębiorstwa. I tu niczego zahamować nie można, bo to mogłoby doprowadzić do ujemnych skutków.

Jest rzeczą jasną, że nie tylko w naszej gospodarce, ale w jakimś koncernie kapitalistycznym pionowym, który ma, powiedzmy, huty, walcownie i w końcu fabryki samochodów, też by się nikt nie zgodził na to, żeby wstrzymać finansowanie jakiegokolwiek ogniw pośredniego, które nawet źle pracuje i jest nierentowne i żeby ono z tego powodu nie dostarczyło elementów potrzebnych do końcowej produkcji. Cały koncern musiałby bowiem wtedy stanąć. Trzeba zmienić dyrekcję, trzeba poczynić jakieś usprawnienia organizacyjne, nie można jednak zatrzymać biegu tego ogniw, chociażby ono

było nieudolne. Tym bardziej w naszej gospodarce tych ogniw nie można zatrzymać. Nie można na przykład zatrzymać działalności zakładu produkującego łańcuchy do motocykli, bo wtedy w ogóle produkcja motocykli nie zostanie zakończona i gospodarka narażona będzie na dużo większe straty, niż koszt nadmiernych zapasów nagromadzonych w zakładzie. Poza tym nie ulega wątpliwości, że samo wstrzymanie kredytowania, na krótką zwłaszcza metę, nie odgrywa większej roli.

Jeśli chodzi o cały przemysł kluczowy, to praktycznie przedsiębiorstwo ma możliwość kupienia bez pieniędzy, nieudzielenie mu kredytu spowoduje tylko powstanie przeterminowanych zobowiązań.

Ale jakbyśmy sobie nie wyobrażali w tych warunkach oddziaływania systemu kredytowego, to trzeba chyba zwrócić uwagę na to, że kredyt może oddziaływać tylko na długą metę. Nie można rozpatrywać możliwości oddziaływania przy pomocy kredytu obrotowego na finansowanie środków obrotowych z punktu widzenia na przykład warunków równowagi. Oznaczałoby to bowiem, że pracownicy banku w dobrej sytuacji kredytują złą produkcję, a dopiero jak jest zła sytuacja rynkowa czy powstają inne trudności gospodarcze, to zaczynają dobrze kredytować przedsiębiorstwa. Byłoby to tak, jak gdyby urzędnik podatkowy nie ściągał podatku jeśli sytuacja finansowa jest dobra, dopiero gdy sytuacja się pogorszy, zacząłby naciskać płatników.

Ja się oczywiście w pełni zgadzam, w konsekwencji tego co powiedziałem, że może istnieć dyrektywność planu kredytowego w tym znaczeniu, o którym jest mowa w zakresie kredytów inwestycyjnych dla gospodarki społecznej, w zakresie kredytów ratalnych, w zakresie kredytów dla gospodarki nie społecznej.

Mogą powstać pewne wątpliwości jak rozumieć dyrektywność na przykład w zakresie kredytów dla gospodarki chłopskiej. Można bowiem pewną kwotę kredytów uważać zarówno za maksymalną, jak i minimalną, gdyż cały szereg kredytów może być uznany również jako niezbędna potrzeba kredytowania w danym okresie, na przykład kredyty kontraktacyjne. Spełniają one taką rolę, że ograniczenie ich, nawet w złej sytuacji finansowej, może spowodować skutki odwrotne od zamierzonych — zmniejszyć jeszcze masę towarową.

Zdawałoby się może, że największa łatwość manewrowania istnieje na odcinku kredytów na sprzedaż ratalną, jakkolwiek zależy to od tego, czy wachlarz towarów objętych sprzedażą ratalną jest bogaty, czy wąski. Jeśli wąski, to prawdopodobnie tu też nie można wiele zrobić. Jeśli na przykład wyobrażymy sobie, że kredyty ratalne są udzielane jedynie na aparaty fotograficzne, telewizory itd., to ograniczenie tych kredytów może spowodować tylko to, że te towary, które są w magazynach, nie będą kupione.

Rozstrzygnięcie zagadnienia dyrektywności planu kredytowego nie przesądza oczywiście jakimi metodami bank powinien oddziaływać na prawidłowe kształtowanie się zapasów. Jeśli się nawet zgodzimy, że plan kredytowy nie posiada w tym zakresie charakteru dyrektywnego w sensie bezwzględnie obowiązujących wskaźników, to powstaje zagadnienie co można osiągnąć w drodze stałego, sprawnego oddziaływania aparatu bankowego na przedsiębiorstwo. Występować jednak mogą pewne trudności nawet z punktu widzenia ustalenia pewnych zasad kredytowania. Największe trudności dotyczyć mogą chyba kredytowania zapasów w handlu i zarazem wyrobów gotowych w przemyśle, zwłaszcza wytwarzającym środki konsumpcji. Na szczeblu centralnym orientujemy się w ogólnej grze wielkości ekonomicznych i możemy w pewnych okresach określić nadwyżkę podaży. Ogólnie możemy ocenić, że na przykład około pięciu miliardów zapasów przyrosło nam nadmiernie i że mogą one być rozdysponowane w przyszłości przez operację placowo-cenowe. Ale to co my jasno widzimy tu

na górze, to wcale tak jasno nie wygląda na dole. Bo przeciętny pracownik banku, który napotyka na ten przyrost zapasów, ma już pewne trudności w ocenie czy zapasy te osiadają dlatego, że społeczeństwo ma zbyt małe dochody na zakupienie całej produkcji dóbr konsumpcyjnych, czy też asortyment nie odpowiada popytowi.

Inne problemy występują przy kredytowaniu zapasów materiałowych czy produkcji w toku, przy których można już operować wskaźnikami racjonalnej gospodarki. Często jednak i te wskaźniki trudno jest ustalić, szczególnie w przedsiębiorstwach dużych. Ostatecznie jednak, jak wynika z artykułu T. Cholińskiego, nasze zapasy w przemyśle wykazują przyspieszenie rotacji. Jest spór tylko o to czy przyspieszenie rotacji jest dostatecznie duże. Ten spór jest znów bardzo trudny do rozstrzygnięcia na dole. Trudno określić, czy w ciągu pięciu lat rotacja powinna się obniżyć z 90 dni na 60 czy na 70, czy jeszcze inaczej. Przeprowadziliśmy już wiele prób zmierzających do stworzenia odpowiednich bodźców finansowych dla prawidłowego gospodarowania zapasami. Jedną z takich prób była próba wiązania finansowania zapasów z finansowaniem inwestycji. Ponieważ zdawaliśmy sobie sprawę z tego, że na kształtowanie zapasów trudno jest oddziaływać, jeśli przedsiębiorstwa same nie są zainteresowane w prawidłowym gospodarowaniu nimi, usiłowaliśmy stworzyć odpowiednie bodźce w zasadach funkcjonowania funduszu rozwoju.

Próby te jednak też nie dają w pełni rezultatu właściwie z dwóch powodów. Raz dlatego, że na ogół jesteśmy zbyt niecierpliwi, aby doczekać się skutków funkcjonowania jakiegoś systemu. Jeśli jakiś system zostaje wprowadzony i spostrzeżenie się po roku, że są jakieś ujemne rezultaty jego funkcjonowania, chociażby natury przejściowej, to już chcemy wycofywać i zmieniać system. Ponieważ okazało się, że w wyniku funkcjonowania systemu funduszu rozwoju może być przekroczony poziom inwestycji, natychmiast wprowadzono próby limitowania tych inwestycji, co oczywiście neutralizowało bodźce zawarte w funduszu rozwoju.

Poza tym prawdopodobnie w ogóle nie liczyliśmy się dokładnie z tym, że cały margines inwestycji przedsiębiorstw jest zbyt mały, żeby mógł działać w stosunku do bardzo dużej ogólnej kwoty zapasów. Jest to bowiem kwota rzędu paru miliardów złotych inwestycji, wobec kwoty rzędu 100 czy nawet więcej miliardów złotych zapasów występujących w przemyśle.

Jeśli chodzi o plan kasowy, to chyba trudno coś tu dodać do tego, co prof. Fedorowicz podkreślił w swojej wypowiedzi i do tego, co napisał w swoim artykule. Chciałbym jedynie wywoływać te uzupełnić pewnymi uwagami dotyczącymi dyrektywności zadań emisyjnych. Nauczylśmy się uważać wskaźnik emisji w planie kasowym jako dyrektywny w tym okresie, w którym nasza sytuacja gospodarcza, w okresie forsownej industrializacji i odbudowy kraju była z reguły bardzo napięta. Nie było wówczas podstaw do założenia, że emisja będzie rozwijała się szybciej niż dochody ludności. Dochody te były na ogół na niskim poziomie, płace były stosunkowo niskie, towary prezentowane ludności były w dość ubogim asortymencie, przede wszystkim żywność, odzież; nie było wtedy pralek, lodówek ani telewizorów. Wobec tego dochody były dość szybko wydawane i należało oczekiwać, że dynamika emisji powinna wykazywać mniej więcej podobną tendencję jak dynamika dochodów i suma obrotu towarowego. Poza tym byliśmy zawsze w kłopotach, dlatego staraliśmy się oczywiście naciskać wszystkimi sposobami żeby ściągnąć tę emisję z powrotem do kas banku. Obawialiśmy się, że będzie ona nadmierna, że nam narosnie do jakiejś wielkiej sumy i potem jak od razu uderzy na rynek, to może to być bardzo kłopotliwe. Sytuacja się zmieniła. Właściwie w ostatnich latach mamy sytuację rynkową nie idealną, ale w każdym razie ustabilizowaną.

I właśnie w okresie najbardziej ustabilizowanej sytuacji w latach 1958—1960 mieliśmy nieproporcjonalnie wysoki wzrost emisji z tego powodu, że zawiera ona poważny element oszczędności. Oszczędności wywołanych zmianą struktury zakupów, a prawdopodobnie nawet w ogóle w pewnym sensie oszczędności, nawet dość trwałych, np. jeśli chodzi o wieś.

Dzisiejszy konsument, to zupełnie inny konsument niż był kiedyś w Polsce. W tym przypadku oczywiście powstaje pytanie w jakim sensie rozumieć dyrektywność emisji. Czy jak ludzie chcą dobrowolnie posiadać pieniądze, to należy je drogą propagandy ściągać do kas państwowych i sprzedawać towary? Chyba należy przyjąć, że gdy szybko wzrastają wkłady w PKO, to oczywiście i emisja jest wyrazem jakichś ogólnych tendencji gromadzenia zasobów pieniężnych, które były niesłychanie niskie w poprzednim okresie i prawdopodobnie nie reprezentowały jakiegos prawidłowego stanu. Nie widzę żadnego niebezpieczeństwa we wzroście zasobów gotówkowych jak długo sytuacja rynkowa jest dobra, jak długo wskaźnik rotacji zapasów, który uważam może za najbardziej charakterystyczny dla prawidłowej sytuacji na rynku, kształtuje się mniej więcej na poziomie odpowiadającym okresem ubiegłym. Nie widzę tu żadnego powodu do niepokoju. Przeciwnie, może nawet jest to korzystne, że ludzie chcą trzymać pieniądze w tej formie. Jakiś czas może będą oszczędzać w gotówce i wielu, gdy po pewnym czasie tej gotówki nabiera, to wpłaci ją w końcu do PKO”.

Docent dr P. Sulmicki. „...Trudno mi zgodzić się z pojęciem dyrektywności proponowanym przez autora artykułu i z jego argumentacją. Autor twierdzi, że w społeczeństwie socjalistycznym istnieje jedność celów. Wydaje się, że cele są różnorodne i zależą od szczebla gospodarki. Władza centralna, władza terenowa, gospodarstwo domowe, inwestor — każdy ma swoje cele i swoje środki, którymi cele te realizuje. Dyrektywność wiąże się u autora ściśle z zadaniami, z wyznaczaniem zadań i z ich wykonywaniem. Z drugiej strony uważa on, że dyrektywność istnieje i wtedy, kiedy nie interpretuje się jej jako nakazów, które trzeba wykonać. Poglądy te należy bardziej ze sobą powiązać. Poza tym trudno ograniczać pojęcie dyrektywności tylko do zadań. Dyrektywność może dotyczyć zadania, to znaczy celu i może dotyczyć środków wykonania tych zadań.

Autor stwierdza, że nasze plany nie we wszystkich elementach są prawidłowo skoordynowane. W związku z tym występują liczne ograniczenia maksymalne i minimalne, których działanie często jest przeciwstawne. To są z pewnością fakty, ale to oznacza tylko, że należy dążyć do lepszego koordynowania planów. W żadnej mierze taki brak koordynacji nie przesądza o braku możliwości istnienia dyrektywy. Wreszcie konkluzja autora jest taka, że plan kredytowy i kasowy mają charakter analityczny. Ja od razu postawiłem sobie pytanie, co autor chciał przez to powiedzieć. Czy wobec tego plan kredytowy i kasowy w ogóle nie są planami? Czy też są to plany, ale nie zawierają tylko dyrektyw? Jeżeli może istnieć plan bez dyrektyw, to w takim razie byłoby wszystko w porządku. Z ogólnej wypowiedzi nie wynika, ażeby autor uważał, że te plany nie są planami.

Ja patrzę na te zagadnienia w następujący sposób. Przede wszystkim patrzę na plan jako na zbiór celów, to znaczy zadań oraz środków, warunków działania, a w warunkach działania są ograniczenia. Są ograniczenia mocy produkcyjnych, są ograniczenia w postaci minimum środków, które muszą przeznaczyć na spożycie, są i inne ograniczenia. Te ograniczenia mogą być większe od czegoś, mniejsze od czegoś i równe czemuś. I dla mnie dyrektywa jest właśnie tym ograniczeniem, które może odnosić się do każdego elementu planu.

Gdy mówimy o planie rocznym czy planie pięcioletnim, bez wahania używamy terminu „plan”. Ale

w takim planie mamy trzysta czy pięćset stron. Przypuśćmy, że pierwsze pięć stron odnosi się do planu produkcji. My to też nazywamy planem, jakkolwiek tam jest tylko jakaś część treści planu — wyznaczone zadania produkcyjne. W tym planie występują później — one dzisiaj nie są nazywane planami — bilanse syntetyczne. Nasza metodologia planowania nie jest jeszcze tak wykończona, ażeby już ktoś się zdecydował, że to są plany. Być może, że dojdziemy kiedyś do wniosku, że tego planami nazywać nie można, ale ja jestem osobiście przekonany, że bilanse te trzeba nazywać planami. Są to bilans dochodów i wydatków ludności i bilans finansowy państwa. Bilans obrotów płatniczych byłby tam również zamieszczany, gdyby nie był tajny. Odpowiednikiem bilansu finansowego jest plan kredytowy, odpowiednikiem bilansu dochodów i wydatków pieniężnych ludności jest plan kasowy.

Są więc trzy takie plany, które moglibyśmy nazywać planami równowagi. Plan kasowy, to plan równowagi rynkowej, plan kredytowy, to jest nic innego jak plan równowagi ogólnej i plan obrotów płatniczych, to jest nic innego jak plan równowagi wymiany z zagranicą. Otóż te plany, to jest znów parę stron w tym ogólnym planie, które pokazują w jakim stopniu cały plan jest skoordynowany. To są plany wynikowe i one nie są planami analitycznymi — zycie powiedziało, że to są plany syntetyczne, to są bilanse syntetyczne, a nie analityczne. Możemy śmiało mówić, że to są obrazy stopnia skoordynowania planu. I jeżeli ktoś zatwierdza te plany, to się decyduje na taki właśnie stopień skoordynowania tych planów, na taką równowagę, jaką te bilanse przedstawiają.

Jeśli mówimy o ograniczeniach, to jeszcze chcę dorzucić jedną uwagę. Myśmy się przyzwyczaili myśleć raczej kategoriami przedsiębiorstwa, gdzie są już i lepiej znane możliwości i środki i bardziej kategoryczne mogą być dyrektywy, rozkazy, ograniczenia. Ten sposób rozumowania przenosimy niesłusznie na szczebel wyższy. Przyzwyczailiśmy się chyba trochę patrzeć na te plany-agregaty kategoriami szczegółowymi. Według mego zdania na szczeblu planu-agregatu ograniczenie, czyli dyrektywa istnieje, ale jednocześnie występuje w większym stopniu aniżeli w stosunku do przedsiębiorstwa to co nazywam możliwością jakiejs elastyczności granicy, po angielsku to się nazywa flexibility. Wynika to stąd, że proces gospodarczy jest czymś żywym, że rzeczywiście działalność wszystkich gałęzi produkcji nie jest bynajmniej równomierna, że nie wszystko się da przewidzieć i w związku z tym następują jakieś napięcia, które wywołują odchylenia od planu. Z tymi odchyleniami trzeba się liczyć jako z faktem również istotnym, jak i z innymi czynnikami.

W wykonaniu planu mogą wystąpić odchylenia. Ale plan jest wytyczną dla wszystkich, dyrektywą dla wszystkich ażeby postępowali w ten sposób, żeby tych odchyień nie było. I z tego względu, pod tym kątem widzenia można mówić o ograniczeniach, o dyrektywności planów i w tych planach, które my tutaj rozpatrujemy. Proszę wziąć pod uwagę zapasy, o których tu się najwięcej mówi. To prawda, że zapasy są raz środkami produkcji, których pewne minimum musi być utrzymywane dla zapewnienia ciągłości procesów produkcyjnych.

Innym razem zapasy reprezentują jakąś resztę produkcji, pozostałą w wyniku niezharmonizowania rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki, wyprzedzania przez jedną gałąź gospodarki innych gałęzi itp. Dr Kucharski podał przykład jakiegoś nietypowego przedsiębiorstwa, w którym żaden zakład nie może stanąć, ponieważ jego produkcja potrzebna jest innemu zakładowi. Jeśli jednak ta produkcja będzie wyraźnie zbyt duża w stosunku do potrzeb, to czy nie można jej ograniczyć? Dajmy zawsze do tego, aby zapasy były jak najmniejsze, żeby jak najwięcej kupował ich końcowy odbiorca-konsument, inwestor, eksporter. Jeśli zdarzają się u nas

przypadki nadmiernej, niepotrzebnej produkcji, to dlatego, że uważamy za słuszną pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych. Jednak w tej dziedzinie są już znaczne zmiany, w nowej metodologii planowania dopuszcza się niepełne wykorzystanie mocy produkcyjnych tam, gdzie dodatkowa produkcja nie jest potrzebna, dopuszcza się zmiany planu.

Racjonalne zmiany są jeszcze obecnie czasami utrudnione ze względu na nie dość sprawną gospodarkę funduszem płac, w wyniku czego istnieje opór przeciwko wprowadzaniu wszelkich zmian, które mogłyby pogorszyć sytuację przedsiębiorstwa w zakresie funduszu płac, natomiast chętnie wprowadzane są zmiany, nawet nie uzasadnione, jeśli mogą tę sytuację polepszyć. Ale wyobraźmy sobie, że mamy współcześnie pracochłonności itd., gdzie kontrola funduszu płac, niezależnie od zmian asortymentu itd., może być łatwo przeprowadzona. Wtedy już nie mielibyśmy na pewno tej sztywności planu, jaka dzisiaj istnieje i można by było prawdopodobnie pozwolić sobie na zmiany planu w asortymencie, na ograniczenie planu w jakichś granicach. Wtedy realny byłby postulat minimalizacji zapasów w tym sensie, ażeby tych nadwyżek, tej zbędnej resztki nie było.

Konkludując, postawię pytanie, czy plany kasowe i kredytowe, jeszcze do tego dodając plan obrotów płatniczych, są planami? W moim pojęciu są planami, są tam dyrektywy, tylko one obowiązują szczeble wysokie, niskich szczebli nie obowiązują. Powstaje wobec tego końcowe pytanie, czy ten plan budowany przez Narodowy Bank Polski dla szczebla centralnego można jakoś, kawałkując go, przenosić do wykonawców, to znaczy na aparat bankowy. Takiego przenoszenia przez kawałkowanie nie widzę nawet w przedsiębiorstwach. Jeżeli mamy na przykład obraz tego co mamy w planie rocznym czy w planie pięcioletnim, to na pewno nie jest to suma wszystkich przedsiębiorstw, bo takiego sumowania nie ma".

Dyrektor W. Pruss. „...Wydaje się, że przede wszystkim warto się zastanowić nad tym, jaki problem jest przedmiotem dyskusji. Przedmiot ten wygląda chyba tak: czy przy pomocy ograniczania kredytów, bezwzględnej ich kwoty, można w jakiś sposób zarządzać wielkością zapasów w gospodarce społecznej. Często mówi się bowiem, że planowany przyrost zapasów jest przekraczany, że chciałibyśmy, żeby zapasy wzrosły o taką i taką kwotę, a tymczasem rosną dwa razy więcej. Czy wobec tego można znaleźć jakiś środek właśnie w działalności kredytowej banku, żeby one wzrosły nie więcej, tylko tyle, ile my sobie życzymy. Wydaje się, że w dyskusji tej nie należy sobie zbyt łatwo ułatwiać argumentów. Dlatego nie warto chyba dyskutować na temat limitowania kredytów, jako środka ograniczania przyrostu zapasów. Bo tu można by od razu przytoczyć wiele argumentów przeciwko limitowaniu, jak na przykład te, że ruch kredytów i ruch zapasów, to nie są rzeczy zbieżne, że finanse przedsiębiorstwa stanowią jakąś całość, że poza zapasami występuje wiele różnych czynników decydujących o wielkości kredytów, na przykład tak zwane „luzy” finansowe. Postawmy sprawę raczej tak — czy można zalimitować zapasy i dostosować do tego akcję kredytową; to znaczy, uwzględniając całość finansów przedsiębiorstwa dawać tylko tyle kredytu, żeby sfinansować zapasy w granicach planu? Mnie się wydaje, że to jest właśnie ten problem, który jest dyskutowany. Przy realizacji takiej tezy występuje pierwsza przeszkoda, o której wspominał zresztą dr Sulmicki, to jest problem prawidłowości planu. Oczywiście, bowiem żeby taką decyzję podjąć, trzeba mieć przekonanie, że sam plan jest prawidłowy. Nie jest chyba rozsądne postawić zadanie utrzymania zapasów w granicach, których prawidłowości wcale nie jesteśmy pewni. Przede wszystkim niewątpliwie wystąpią tutaj przeszkody związane z prawidłowością planowania i właściwie ze stopniem koordynacji wewnętrznej ca-

łego planu. W obecnym stopniu koordynacji planu wielkość produkcji nie jest w pełni zbilansowana z potrzebami odbiorców. Mamy zbilansowane podstawowe artykuły, ale w całości produkcja nie jest zbilansowana. Plan zapasów nie wynika z planowania produkcji i zapotrzebowania na nią. Wobec tego nie wiemy czy gdybyśmy zrobili jakieś zbilansowanie całej planowanej produkcji i zapotrzebowania na nią, uzyskalibyśmy taki plan zapasów jaki ustaliliśmy, czy też inny. Wobec tego nie wiemy w jaki sposób skoordynowany jest sam plan w ogóle, a w szczególności w jaki sposób plan zapasów wiąże się z innymi częściami planu. I tu jesteśmy bardzo słabi, jeśli chodzi o metody planowania. Ale możemy ominąć i tę przeszkodę. Założmy, że mamy idealnie opracowany plan, to znaczy mamy plan w pełni skoordynowany i na podstawie tego w pełni skoordynowanego planu gospodarczego mamy ustalony jakiś plan zapasów.

Ostatecznie jest to tylko problem usprawnienia metod planowania. Może być, że my dzisiaj tego nie potrafimy zrobić, ale za rok czy za dwa będziemy mogli przy pomocy maszyn elektronowych znacznie lepiej opracowywać plany. Założmy, że mamy plan w pełni skoordynowany wewnętrznie i na tej podstawie ułożono plan zapasów. Powstaje teraz problem czy na tym poziomie można ograniczyć przyrost zapasów. Po pierwsze mogą nastąpić odchylenia od tego planu, które należy uważać za jak najbardziej pożądane. Na przykład wiemy, że nasz plan zapasów jest opracowany przy założeniu jakiegoś planu skupu. Jeśli ten plan skupu zostanie przekroczony, to i plan zapasów też może być przekroczony. Można ustalić oczywiście szereg warunków, które uzasadniają przekroczenie planu. Nie zawsze to będzie takie proste. Łatwo jest zdecydować się na przekroczenie planu zapasów zboża przy przekroczeniu jego skupu. Trudniej jest określić czy celowe jest przekroczenie planu produkcji i zapasów dżemów, przy przekroczeniu planu skupu owoców. Ale powiedzmy sobie, że te trudności też eliminujemy, to wówczas pozostają te trudności, o których mówił prof. Fedorowicz. Cały nasz system jest nastawiony na przekraczanie planów produkcji, na oszczędność materiałów, na oszczędzanie funduszu płac, na ograniczanie inwestycji. Wobec tego przekraczanie planów produkcji musi się przede wszystkim odkładać w zapasach. Ale jest jeszcze jeden problem, jak mnie się zdaje, równie ważny. Nie przekraczanie planów produkcji jest moim zdaniem tutaj decydujące, lecz nierównomierność wykonywania planów. My często gubimy ten problem po prostu dlatego, że operujemy zbyt wielkimi agregatami; mówimy, że w przemyśle w ogóle plan został przekroczony o kilka procent, albo w przemyśle ciężkim plan został przekroczony o kilka procent. Ale jeśli się zainteresujemy asortymentowym wykonaniem planów produkcji, to przecież tutaj odchylenia od planów są znacznie większe. A przecież o koordynacji produkcji i zapotrzebowania na nią nie decyduje stopień wykonania planu produkcji przez poszczególne resorty przemysłowe, lecz stopień wykonania planu produkcji poszczególnych asortymentów, ponieważ zapotrzebowanie nie jest na produkcję w ogóle, lecz na określone jej asortymenty. Wobec tego w znacznym stopniu przy nierównomiernym wykonywaniu planów produkcji poszczególnych asortymentów jest rzeczą zrozumiałą, że jeżeli plan pierwotny był całkowicie skoordynowany, musi wystąpić odkładanie się zapasów.

Dr Sulmicki mówi na to jednak, że jeśli ktoś przekracza plan, to można się do tego ustosunkować, określić czy to przekroczenie planu jest słuszne, czy niesłuszne. Można jakoś hamować to przekraczanie planów w odpowiednich sytuacjach. Ale kiedy można się przekonać o tym czy przekraczanie planów jest słuszne, czy nie? I co jest sygnałem tego, że to jest słuszne czy niesłuszne? Otóż sygnałem tego — moim zdaniem — jest dopiero przyrost zapasów. Najpierw musi nastąpić przyrost zapasów w wyniku tego, że wyprodukowano za dużo w stosunku do zapotrzebowania i dopiero po tym my jesteśmy tacy mądrzy, żeby stwierdzić, że produkcja była za

wysoka lub być może zapotrzebowanie należałoby różnymi środkami podnieść.

Wobec tego same procesy dostosowywania różnych dziedzin gospodarki mogą występować na skutek analizy ponadplanowego, nadmiernego przyrostu zapasów. A więc najpierw muszą wystąpić ponadplanowe przyrosty zapasów, które dopiero służą jako sygnał do podejmowania odpowiednich kroków. Mogą to być różne kroki, może to być podniesienie zapotrzebowania na przykład przez wzrost inwestycji, spożycia, może być odwrotnie — ograniczenie produkcji. Myślę, że z tego względu ponadplanowy przyrost zapasów jest nieunikniony i wobec tego nie ma możliwości utrzymania zapasów w granicach jakiegos z góry założonego planu. W istocie rzeczy do każdego przypadku ponadplanowego przyrostu zapasów trzeba się oddziennie przeciw ustosunkować. Trzeba przeanalizować czy ten przyrost ponadplanowy jest słuszny, czy jest niesłuszny, czy jest pożądany, czy niepożądany. Jeżeli jest niepożądany, to co zrobić ze zgromadzonymi zapasami? Co zrobić, żeby uniknąć powtarzania się tego procesu na przyszłość?

Drugi problem poruszył już dr Kucharski, a mianowicie, co my w ogóle możemy zdziałać przy pomocy kredytu? Jeśli bowiem ograniczymy jakimś limitem zapasy, to następnym naszym zadaniem byłoby w taki sposób udzielać przedsiębiorstwom kredytu, aby utrzymać rzeczywisty przyrost zapasów w granicach tego planu. Wtedy powstaje problem, o którym mówił dr Kucharski, że my tego po prostu zrobić nie potrafimy. Jeżeli odmówimy udzielenia kredytu, to wcale nie znaczy, że w takiej samej wysokości przedsiębiorstwu zabraknie środków na zakup zapasów i wobec tego nie kupi ono tych zapasów. Doświadczenie wszystkich krajów socjalistycznych od wielu lat dowodzi, że nieudzielenie kredytu nie powoduje takich skutków. Po prostu dlatego, że przedsiębiorstwa kupują nadal, zadłużając się między sobą. Czy to znaczy, że odmowa udzielenia kredytu w ogóle nie skutkuje? Mnie się zdaje, że nie, że nasze środki oddziaływania na zapasy, to są na przykład podobne środki jak środki oddziaływania na fundusz płac.

Chciałbym tutaj poruszyć jeszcze jeden problem, a mianowicie mit o tym, jakoby zapasy były najbardziej żywiołowo kształtującym się elementem naszej gospodarki, i że jakoby nasze środki oddziaływania tu są najsłabsze. Otóż — moim zdaniem wcale nie jest prawdą, że odchylenia od planu zapasów są większe niż na przykład odchylenia od planu funduszu płac czy od wielu innych wskaźników planu. Tylko, że tu się stosuje inną po prostu miarę, która jest dla innych celów słuszną, a z punktu widzenia oceny wykonania planu niesłuszną.

Mówimy ciągle o wykonaniu planowanego przyrostu zapasów. Jest to miara słuszną ze względu na strukturę podziału dochodu narodowego, ponieważ tylko przyrost zapasów obciąża dochód narodowy. Ale jeśli mówimy o skali odchylenia od planu, to powinniśmy albo porównywać planowany przyrost funduszu płac i wykonany przyrost funduszu płac z jednej strony oraz planowany przyrost zapasów i rzeczywisty przyrost zapasów z drugiej strony, albo planowany fundusz płac i rzeczywisty fundusz płac, i planowany stan zapasów i rzeczywisty stan zapasów.

Jeśli przeprowadzimy takie porównanie na przykład dla roku 1961, to okaże się, że planowany stan zapasów na koniec tego roku został przekroczony o 4,6%, podczas gdy planowany na ten rok fundusz płac został przekroczony o 5,1%. Jeśli porównamy wykonanie planowanego przyrostu zapasów i funduszu płac w roku 1961, to stwierdzimy, że plan przyrostu zapasów został wykonany w 97%, natomiast plan przyrostu funduszu płac został wykonany w 286%. Zestawienie tych dwóch wskaźników najlepiej wykazuje, że nieprawdziwe są tezy głoszące, że zapasy są najbardziej żywiołowo kształtującym się elementem w gospodarce przedsiębiorstw uspołecznionych.

Wracając do problemu środków oddziaływania banku na gospodarkę przedsiębiorstw można chyba stwierdzić, że środki oddziaływania na gospodarkę zapasami czy na gospodarkę funduszem płac mają podobny charakter. Nie mamy możliwości utrzymania zapasów w granicach planu, tak samo jak nie mamy możliwości utrzymania funduszu płac w granicach planu. Mamy tylko możliwości nękania przedsiębiorstwa, stwarzania mu różnych przykrości, sankcji i utrudnień ze względu na to, że przekracza ono fundusz płac czy niewłaściwie gospodaruje zapasami. Czy będzie to wstrzymanie premii pracownikom umysłowym w ramach kontroli funduszu płac, czy to będzie odmowa kredytu, czy podwyższenie oprocentowania od kredytu, to jest to zawsze tylko jakieś nękanie przedsiębiorstwa nieprawidłowo pracującego”.

Wiceprezes L. Gluck. „...Na samym wstępie chciałbym powiedzieć, dlaczego właśnie artykuł prof. Fedorowicza zmobilizował do podjęcia inicjatywy zorganizowania na ten temat dyskusji. Otóż po przeczytaniu tego artykułu powstał u mnie pewien niepokój. W dużej mierze zgadzałem się i zgadzam z tonem rozumowania i z argumentacją artykułu prof. Fedorowicza, ale nie odpowiada mi ostateczna konkluzja tego artykułu, która jest ujęta w ten sposób, że plan kredytowy i plan kasowy mają charakter analityczny i — choć w artykule nie została postawiona kropka nad i — że zatem nie są one planami dyrektywnymi.

W moim wycuciu — planistycznym i językowym — nie mógłbym się bez dyskusji, bez jakiegos przeanalizowania zagadnienia zgodzić z tym poglądem, że plany te nie mają charakteru dyrektywnego. Rozumiem, że zebraliśmy się, żeby przedyskutować pewne zagadnienia i żeby wypowiedzieć pewne nurtujące nas wątpliwości. Dyskutujemy na takiej płaszczyźnie, która pozwala wyłuszczyć pewne wątpliwości i wyłuszczyć pewne niepokoje. Wiąże się to u mnie z pewnym niepokojem terminologicznym. Mnie się wydaje, że odrzucając problematykę semantyczną, jeśli tak się wolno wyrazić, prof. Fedorowicz spowodował to, że nie jest ostatecznie ustalone, co my nazywamy dyrektywą.

W artykule zostało przyjęte pewne pojęcie dyrektywności, określające, że dyrektywą jest ustalanie zadań bezwzględnie obowiązujących, przy czym podkreślam słowo bezwzględnie, a zatem, że dyrektywny charakter ma taki plan, który zawiera zadania bezwzględnie obowiązujące. Otóż trzeba sobie zdać sprawę z tego, że istnieje pewna ewolucja treści pojęć. Istnieje też pewna zmienność tej treści. I, że to pojęcie dyrektywności, które zostało przyjęte jakby bezdyskusyjnie w tym artykule, nie jest pojęciem absolutnie pewnym, sprawdzonym i nie zostało przedyskutowane. Co więcej, wydaje mi się, że powinniśmy sobie zdać sprawę z tego, że nie tylko może istnieć automatyczna zmiana treści pojęć, ale możemy dla określenia pola dyskusji, starać się o pewną większą precyzję terminologiczną.

Jeden z twórców nowoczesnej semantyki — Breal — powiedział, że słowa raz stworzone i wyposażone w pewne znaczenie, rozszerzają to znaczenie lub zwężają. Przenoszą je z jednego zespołu pojęć na inny. Podnoszą lub obniżają jego walor, krótko mówiąc — zmieniają. Sądę, że trzeba sobie z tego zdawać sprawę, że przy dość zasadniczych zmianach, które następują w naszym planowaniu i w naszym systemie kierowania gospodarką nastąpiła pewna sytuacja, w której trzeba się zastanowić czy nie nastąpiła zmiana pojęcia dyrektywy i pojęcia dyrektywności. I czy można bez zastrzeżeń przyjąć to kreślenie, które nam zasugerował, jako punkt wyjścia, prof. Fedorowicz.

Otóż sięgnąłem z kolei do Słownika języka polskiego Doroszewskiego. Czy rzeczywiście dyrektywa oznacza określenie zadań bezwzględnie obowiązujących? Otóż tam w sposób zupełnie jasny zostało tak powiedziane: dyrektywa, to wskazówka dotycząca postępowania, działania, na drugim miejscu — wytyczna, zalecenie, polecenie, zarządzenie. Mnie się

wydaże, że jedną z najistotniejszych spraw w tej dyskusji jest zrozumienie, że dyrektywa dotyczy działania, dotyczy postępowania. Ona w jakiś sposób kieruje działaniem ludzi w gospodarce narodowej. A zatem dotyczy zadań i środków, ale w sposób, który określa jak należy postępować dla realizacji określonych zadań przy pomocy określonych środków. Oczywiście z chwilą kiedy widzimy w dyrektywie wytyczną działania, zagadnienie komplikuje się nieco w innym kierunku, niż o tym była dotychczas mowa. Dlatego, że dyrektywa działania może być prosta, bardzo prosta w sytuacji A czy X. Ale tego rodzaju dyrektywa w naszym życiu gospodarczym, w naszym skomplikowanym życiu społecznym jest dość rzadka. A jeszcze bardziej skomplikowane są dyrektywy o charakterze agregatywnym. Skomplikowana dyrektywa w pewnym uproszczeniu brzmiałaby mniej więcej tak: jeśli w sytuacji A występują pewne określone warunki B, C, D — to czyni Y.

To zaś zadanie zakłada, że w dyrektywie tej są zawarte pewne wzajemne związki, pewne proporcje, które plan określa w pewnych warunkach jako takie, do realizacji których należy dążyć. Oczywiście, z chwilą kiedy życie mówi, że sytuacja w działaniu przedstawia się odmiennie, że przy A wystąpiło B, ale zamiast C wystąpiło C₁ i E (C w nieco odmienną sytuację, a przewidywane D w ogóle nie wystąpiło, wystąpiło natomiast E, które w ogóle nie było przewidziane), to wtedy czynić Y byłoby niezgodne z dyrektywą. Wtedy należy czynić inaczej. Trzeba działać w sposób Y₁, albo, w bardzo odmiennych warunkach, w sposób Z. Mimo to jest to jednak dyrektywa działania, dlatego że ona wskazuje w jaki sposób ludzie powinni zachowywać się w pewnych warunkach, z tym jednak, że tym ludziom ta dyrektywa działania tak pojęta stwarza znacznie bardziej elastyczną sytuację niż dyrektywa w pierwotnie podanym prymitywnym pojęciu.

Wydaje mi się, że w naszych warunkach jest rzeczą konieczną zdać sobie sprawę z tego, że ten typ dyrektywy ma w tej chwili od pewnego czasu raczej trend rosnący. Uprzytomnijmy sobie, że taką właśnie dyrektywą, rozszerzeniem tego typu dyrektyw, jest na przykład ostatnia uchwała o kontroli funduszu płac. Dlatego, że ona rozszerza zakres kompetencji dotyczących usprawiedliwienia przekroczeń funduszu płac. W tym sensie dyrektywy, jako dyrektywy działania, w moim przeświadczeniu plan kredytowy jest dyrektywny, ale w innym znaczeniu, niż to przyjęto w artykule prof. Fedorowicza. Kładę na to duży nacisk dlatego, że spotkałem się z bardzo poważnej strony z zapytaniem — „jeśli plan kredytowy nie ma sensu dyrektywnego, jeśli tam wszystko może się zmienić niezależnie od tego co uchwała Rada Ministrów, to po co Rada Ministrów uchwała plan kredytowy i plan kasowy”? To jest moim zdaniem postawienie sprawy opierające się na takim właśnie rozumieniu dyrektywności, jako ustalenia zadań bezwzględnie obowiązujących. Natomiast przy takiej formie dyrektywności jak ja ją rozumiem i jaką zaproponowałem dla jej rozumienia, istnieje jasna odpowiedź na to pytanie.

Rada Ministrów uchwała plan kredytowy i plan kasowy, dlatego że ustalając pewne proporcje, ustalając pewne zadania przy pewnych założeniach i pewnych warunkach określa, zmierza do określenia działania wykonawców tego planu. I tu jest druga sprawa. Powstaje pytanie, kto realizuje plan kredytowy i plan kasowy? Czy adresatem planu kredytowego i planu kasowego jest wyłącznie bank? W moim przeświadczeniu adresatem planu kredytowego i planu kasowego nie jest tylko bank. Bank jest jednym z adresatów tych dwóch planów. I dlatego cała argumentacja związana z tezą, że bank wykonuje plan kredytowy i plan kasowy nie trafia mi zupełnie do przekonania. Wydaje mi się, że zaczątki takiego rozumienia roli planu kredytowego, o którym mówię, tkwią w formie uchwał KERM, zatwierdzających plan kasowy i kredytowy.

Coraz częściej wyznaczane są zadania dla różnych resortów, dla różnych jednostek gospodarki narodo-

wej w związku z planem kredytowym i kasowym. I sądzę, że w ten sposób się ta sprawa wyraźnie zupełnie zaczyna kształtować. Jeszcze większej wyrazistości nabiera ten problem z chwilą kiedy plan kasowy jest przedkładany prezydium wojewódzkiej rady narodowej. Otóż chciałbym na przykładzie planu kasowego pokazać, że bynajmniej nie bank jest wyłącznym adresatem planu kasowego. Plan kasowy łącznie z uchwałą o przyjęciu planu kasowego stanowi dyrektywę działania nie tylko dla oddziałów banku, ale i dla komisji do spraw planu kasowego i prezydium wojewódzkiej rady narodowej, a przez uchwały prezydium wojewódzkiej rady narodowej może stanowić dyrektywę dla wydziału handlu, może stanowić dyrektywę w dziedzinie rozwoju usług, może dawać dyrektywę dla wydziału finansów przyspieszenia czy pogłębienia ściągania podatków wiejskich itd. itd.

Jeszcze chciałbym zwrócić uwagę na to, że w związku z tak pojętą elastycznością nabiera szczególnej wagi informacja dla wykonawców planu. My w banku przekazujemy oddziałom operacyjnym i oddziałom wojewódzkim informacje ekonomiczne, które dają im znacznie większe niż dawniej możliwości oceny warunków, oceny konkretnych problemów, występujących w ich działalności i w ich praktyce na tle ogólnokrajowych zagadnień gospodarczych.

Informacja staje się zatem elementem, który w sposób istotny umożliwia takie elastyczne rozumienie dyrektywy; umożliwia tworzenie przesłanek działania, na które skierowane są te wszystkie dyrektywy. I wreszcie ostatnia rzecz, którą chcę poruszyć, to jest stwierdzenie, że trzeba rozumieć głęboko jakościową różnicę między planem agregatywnym i planem jednostkowym. Zupełnie inaczej musi wyglądać ten problem z punktu widzenia planu będącego wielkim agregatem, a zupełnie inaczej z punktu widzenia planu dla jednostki. Problem szezebla ma tu istotne znaczenie. Wobec tego rozpatrywanie zagadnienia w tych samych kategoriach dla wszystkich szezebli na pewno musi doprowadzić do pewnych nieporozumień. Dlatego też ja w zasadzie tylko mówiłem o sprawach planu stanowiącego wielki i złożony agregat”.

Dyr. L. Kostowski. „Nie przeanalizowaliśmy dotąd pojęcia dyrektywności planu tak głęboko, jak to usiłujemy uczynić dzisiaj. Mimo że najwyraźniej prezes Gluck postawił sprawę tego pojęcia, to wyczuwam, jak i wyczuwałem po przeczytaniu artykułu, że autor właściwie też doszedł do podobnej konkluzji, mimo że nie tak jasno ją postawił a właściwie urwał, może nie dokończył tej myśli, która się nasuwa na podstawie przesłanek sformułowanych w artykule. Pojęcie dyrektywności oczywiście wiąże się głównie z planem kredytowym. Zawsze wyobrażałem sobie, że plan kredytowy, kredytowanie, to jest również w naszych warunkach działalność emisyjna. To jest doprowadzanie środków pieniężnych do gospodarstwa narodowego. I dlatego w samym założeniu zasad określających taką działalność musi tkwić jakaś dyrektywa. Bo nie można sobie wyobrazić działalności emisyjnej, która by nie miała określonych czynników dyrektywnych. Ale jakiego rodzaju jest to dyrektywa? Mimo iż pojęcie to zostało prawie wyjaśnione, chciałbym jeszcze na jeden odcień tego zagadnienia zwrócić uwagę. Kredytowanie, jak już powiedziałem, polega na dostarczaniu środków finansowych na realizację zadań rzeczowych. W istocie rzeczy chodzi tu o dostarczanie albo odmawianie środków finansowych. Dlatego plan kredytowy nie może działać zupełnie bezpośrednio. No ale plan ten nie obejmuje tylko bezpośredniej działalności kredytowej, wiąże on jakąś całość procesów rzeczowych i procesów finansowych. Ważne znaczenie ma tu rozważenie sytuacji, w której następują odchylenia od planu kredytowego. Wydaje mi się, że te odchylenia można podzielić na jakieś dwie sfery. Odchylenie w planie kredytowym znacznie się rysować wówczas, jeżeli nastąpi przekraczanie planów rzeczowych w sensie pozytywnym, jeżeli nastąpi uza-

sadniona zmiana planów rzeczowych. Tak samo, jeżeli odchylenia będą wynikiem błędów w planach rzeczowych i w związku z tym w akumulacji finansowej lub w planie zapasów itp.

Ta cała sfera niezgodności może tylko doprowadzić do korekty planu kredytowego i tak skorygowany plan kredytowy będzie prawidłowszy od planu pierwotnego. Ale istnieje jeszcze pozostała sfera odchyleń, to będzie jakaś sfera nieprawidłowości, która właśnie wiąże się z dyrektywnością planu. Powstaje pytanie jak działa ta dyrektywa, jak ona się wyraża w stosunku do sfery nieprawidłowości zakłócających przebieg wykonania planu. Do tego co tu było powiedziane (rzeczywiście dyrektywa terminologicznie jest pojęciem bardzo szerokim) można wydatnie jeszcze dodać, że tu chodzi o jakąś dyrektywę ekonomiczną. Jakąś dyrektywę *sui generis*, działającą w płaszczyźnie, która uwzględnia jakie warunki były założone w planie i jak plan powinien być wykonany, żeby ta sfera nieprawidłowości była ograniczona, albo żeby mogła być wkrótce jakoś naprawiona czy zlikwidowana. No i wydaje się, że jest mała różnica między taką funkcją dyrektywności planu a pewną funkcją o charakterze interwencyjnym, której skutki mogą być tak samo pozytywne jak gdyby działano za pomocą jakiejś dyrektywy bezpośredniej.

Na przykład jeżeli zapasy wzrastają, to samo w sobie nie jest objawem ujemnym. Zapasy mogą wzrastać z powodu wzrostu produkcji czy z innych powodów uzasadnionych, ale mogą również wzrastać z powodów nie uzasadnionych i wtedy uruchamia się cały aparat interwencyjny, cały aparat sankcji, środków kredytowych itd., które mają swój pozytywny jakiś sens. Oczywiście występuje tu takie zagadnienie, że plan kredytowy jest planem ogólnopanstwowym i jeżeli chodzi o jego wykonanie, to tego planu, jak to było dzisiaj powiedziane, nie można rozbić na jakieś plany jednostkowe. Jeżeli zmiany w zapasach rzutują na jakieś rozpoznanie przebiegu planu kredytowego i planów rzeczowych, to trudno tutaj stosować tę samą metodę do planów jednostkowych, do stosunku banku do poszczególnych przedsiębiorstw, tam bowiem działają już te inne elementy, które określają kredyt. Nie tylko sam ruch zapasów, ale i te elementy finansowe, które, jak dyr. Pruss powiedział, znoszą się w planie ogólnym, ale w stosunku do przedsiębiorstw one działają. To są dużego rzędu pozycje, dotyczące wzrostu funduszy własnych czy tych luzów, które tutaj mają duże znaczenie. Jeżeli natomiast chodzi o plan kasowy, to tak jak wszyscy, ja też podzielam zdanie autora, że charakter tego planu jest jeszcze bardziej zbliżony do jakiegoś przewidywania i dlatego, mimo że plan kasowy jest doskonałym instrumentem analitycznym i że może być od razu przetłumaczony na jakąś działalność aktywną w stosunku do następnych okresów, to jednak cecha dyrektywności jest tutaj chyba mniejsza".

Redaktor dr M. Krzak (Życie Gospodarcze). „Przed wszystkim chciałbym wyrazić podziękowanie za zorganizowanie tej konferencji, sądzę że tego typu spotkania również w przyszłości byłyby pożyteczne.

Jeżeli chodzi o mój osobisty pogląd na tę sprawę, to z góry chciałbym podkreślić, że zgadzam się z tym kierunkiem rozumowania, który przedstawił prezes Gluck i prof. Sulmicki. Sądzę, że nie ma chyba jakiejś sprzeczności i jakiejś dwoistości pojęć dyrektywy, o których mówił prof. Fedorowicz. Dlatego, że istnieją dyrektywy — to już było zresztą podkreślone — dla różnych szczebli, istnieje dyrektywa dla przedsiębiorstwa, ale istnieje też dyrektywa i dla rządu. Istnieje też i dyrektywa dla terenu. I chyba wszędzie określa ona zarówno cel, jak i sposób postępowania. Sądzę, że w istocie rzeczy zarówno plan kasowy, jak i plan kredytowy odgrywają praktycznie rolę dyrektywy.

Faktem jest, że po jakimś czasie obserwacji zjawisk w dziedzinie dochodów pieniężnych, właśnie na

podstawie planu kasowego podejmowano określone decyzje. Przy czym to, że następowało odchylenie od planu kasowego, to de facto przecież następowało odchylenie od jakiejś dyrektywy, proporcji. Jest chyba rzeczą charakterystyczną, że my w coraz większym stopniu operujemy relatywnymi dyrektywami, na przykład pewnymi proporcjami między funduszem plac i produkcją. Sądzę, że również w przypadku zapasów może być określony na różnych szczeblach i różnie skonkretyzowany, ale pewien relatywny stosunek do produkcji. Jest na przykład rzeczą charakterystyczną to, że kiedyś, kiedy dyrektywa była pojmowana jako nakaz, rozumiano tę dyrektywę rzeczywiście jako coś absolutnego. I właśnie obawiano się przekroczenia pewnej liczby absolutnej. Dzisiaj już nie przeraża nas wzrost emisji, jeżeli porównamy ją ze wzrostem dochodów i okazuje się, że całkiem prawidłowy jest wzajemny stosunek emisji i dochodów.

Określając charakter planu kredytowego i planu kasowego powiedziałbym, że zarówno plan kasowy, jak i plan kredytowy mają nie tyle charakter analityczny, ile charakter przynajmniej kontrolny, są liczbą kontrolną tych dyrektyw, tych proporcji, które my sobie ustalamy w ramach koordynacji planu.

Program finansowy i bilans dochodów i wydatków ludności, to są dokumenty analityczne. Ja bym tu nieco inaczej sprecyzował to zagadnienie niż prof. Sulmicki. To są dokumenty analityczne i koordynujące plan.

Natomiast plan kasowy i plan kredytowy i z drugiej strony jeszcze budżet, to są plany operatywne w tym sensie, że one ustalają zadania na konkretny okres, na okres roku czy kwartału i za nimi stoi cały arsenał środków ich realizacji. Czasem te środki muszą być podejmowane bezpośrednio przez rząd, ale czasami i przez bank. Powołując się na przykład, o którym mówił prof. Kucharski, że urzędnik, który nie obserwuje stanu zapasów i w związku z tym stanu kredytów i nie przeciwdziała nieprawidłowości, jest złym urzędnikiem, można stwierdzić, że urzędnik ten musi mieć jakiś punkt wyjścia, jakiś punkt określony właśnie w dyrektywie, która chyba jest w jakiś sposób pośredni zawarta w planie kasowym i planie kredytowym. Sądzę, że podstawowe trudności polegają na tym, że te plany nie są jeszcze dostatecznie skoordynowane i niedostatecznie jeszcze precyzyjnie wyrażone. Może czasami właśnie w zbyt absolutny sposób, przez kwoty, może w większym stopniu powinno się wprowadzać też i relacje do tych dokumentów".

Dyrektor S. Przywecki „Wydaje się, że przy rozpatrywaniu problemu dyrektywności planu kredytowego trzeba uwzględnić jego aktualną treść. Odnoszę wrażenie, że plan kredytowy nie ma określonego oblicza, że jest jakimś kompromisem między tym co być powinno, co uznaje się za optymalne oraz tym co nastąpi według naszych przewidywań. Mnie się wydaje, że takie właśnie zamglone oblicze utrudnia działanie.

Jeśli chcielibyśmy przyjąć, że plan kredytowy ma służyć do dawania dyrektyw, to musi on być dyrektywny dla oddziałów banku, dla wykonawców planu. I dlatego chyba trzeba się zdecydować czy plan kredytowy ma zawierać liczby ilustrujące osiągalne, optymalne w danych warunkach wielkości, czy też wielkości przewidywane. I tylko w tym pierwszym przypadku, jeżeli plan zawiera optymalne — zdaniem sporządzających i zatwierdzających plan — wielkości, wtedy można myśleć o dyrektywach, oczywiście nie w sensie przetwarzania liczb z planu kredytowego na inne liczby, w taki czy inny sposób wiążące resorty, zjednoczenia, przedsiębiorstwa, czy bank, lecz o dyrektywach jakościowych, wyrażonych za pomocą słów, wskazówek itd. Tylko chyba w ten sposób można by rozumieć sens dyrektywności planu kredytowego, co właściwie jest następstwem takiej kolei rzeczy, że sam dokument liczbowy jest jednak dokumentem analitycznym z istniejącym jednak obowiązkiem dokonania teje właśnie analizy,

ustalenia co jest do zdziałania, jak można działać i jak trzeba działać”.

Doc. dr Z. Fedorowicz. „...Chciałem wyrazić radość, że chociaż w jakimś stopniu przyczyniłem się do sprowokowania takiej interesującej dyskusji i tutaj można powtórzyć za Boyem porzekadło, że małych przyczyn skutki bywają ogromne. Dyskusja dotyczyła znacznie szerszego kręgu zagadnień niż poruszono w artykule, czasem zaczepiała o cały system funkcjonowania gospodarki socjalistycznej.

Wiele uwag dyskusyjnych przekonało mnie, to znaczy wskazało mi na niedociągnięcia zarówno rozumowania, jak i sformułowań, które znalazły się w artykule. Zaczęć może od tych spraw. Na początku zaznaczyłem w artykule, że dużo nieporozumień wynika z niesprecyzowania znaczenia rozmaitych terminów, których się używa na co dzień i dyskusja to w pełni potwierdziła.

Co do znaczenia terminu dyrektywność, używałem go w dwóch znaczeniach. Zastrzegam się, że ja tych znaczeń nie wymyśliłem. W literaturze spotyka się przynajmniej te dwa znaczenia. Spotyka się może i więcej, na co zwrócił uwagę prezes Gluck, ale te dwa znaczenia terminu dyrektywność spotyka się chyba na pewno. Ja nie myślę się, jeżeli stwierdzam, że w literaturze ekonomicznej istnieje próby przeciwstawiania dyrektywnego charakteru planowania w gospodarce socjalistycznej prognostycznemu charakterowi planowania w gospodarce kapitalistycznej i do tego problemu próbowałem się ustosunkować. I nie myślę się też, jeżeli stwierdzam, że nie tylko w literaturze, ale przede wszystkim w życiu codziennym mówi się o dyrektywności wskaźników w naszym planowaniu gospodarczym, w znaczeniu wskaźników absolutnie obowiązujących. To są chyba fakty.

Jeżeli się zajmę tylko tymi dwoma rodzajami znaczenia terminu dyrektywności, to popełniłem pewnie błąd i tutaj się zgadzam z tym, że istnieje jeszcze jakaś dyrektywność elastyczna, szerzej pojmowana, o czym zapomniałem napisać w ostatnich dwudziestu wierszach artykułu. Nie wyjaśniłem również, co to znaczy plan analityczny, jak ja rozumiem plan analityczny.

Przed wszystkim nadal utrzymuję, że plan kredytowy i plan kasowy, to są plany analityczne, a nie syntetyczne. Bo chociaż z punktu widzenia ich stosunku do całości zadań narodowego planu gospodarczego są one syntetyczne w tym sensie, że ujmują w bardzo agregatowym ujęciu całość zadań zawartych w planach szczegółowych, to ich sposób wykorzystania jest analityczny w tym sensie, że służą do badania. Na podstawie tych planów mogą być wydawane różnego rodzaju decyzje gospodarcze. I tutaj dr Krzak bardzo zgrabnie w trakcie dyskusji podstawił charakter dyrektywny planów pod dyrektywy wydawane na podstawie planu. Otóż mnie się wydaje, że to nie jest jedno i to samo.

Można mieć szereg materiałów analitycznych, które służą za podstawę do podjęcia decyzji, do wydania zaleceń, co jednak tym materiałom analitycznym tego charakteru zalecenia samo w sobie jeszcze nie zapewnia. Nie jest to chyba i tak, jak w swoim wystąpieniu przedstawiał sprawę prezes Gluck, że w tych planach są zawarte różnego rodzaju wariantowe ujęcia, że jeżeli będziemy mieli do czynienia z jakimiś parametrami B, C, D, to będziemy działali w kierunku Y, a jeżeli parametrami będzie ten B₁, C₁, D₁, to w jakimś kierunku Z.

Niestety, wszystkie nasze dyrektywy są ujęte może w sposób dosyć jeszcze prymitywny, to znaczy nie stać nas na kilka przewidywań rozwoju sytuacji. Zakładamy jedno przewidywanie, jako chyba najbardziej prawdopodobne w tym przypadku i w stosunku do tego układu się sposób postępowania. Przy tym te materiały, które nazywamy w tej chwili planem kasowym, planem kredytowym czy bilansami, na podstawie których są one sporządzane, jeszcze w sobie nie zawierają tego wskazania sposobu postępowania.

Oczywiście jest błędem uznawać, że plan kredy-

towy i plan kasowy, to tylko ten wydrukowany w odpowiedniej formie dokument i niewątpliwie to jest chyba moim błędem, że ja nie dojrzałem tych planów jako czegoś pełniejszego, łącznie z całym szeregiem jeszcze dodatkowych, uzupełniających materiałów. Ale chciałem się zastrzec przeciwko drugiemu sposobowi traktowania znaczenia terminu dyrektywność, sprecyzowanemu przez prof. Sulmickiego, mianowicie znaczeniu czynnika ograniczającego w języku programowania.

Mnie się wydaje, że tutaj wkraczamy właśnie w dziedzinę zarządzania gospodarką narodową. Gdybyśmy mieli tego rodzaju sytuację, że genialny ekonomista z genialnym technikiem, z genialnym organizatorem, zbudowali elektroniczny model gospodarki narodowej, do której wpływają nieustannie wszystkie informacje co do przebiegu realnych zjawisk, gdzie melduje się każdy wyprodukowany guzik i każdą łyżkę cukru wrzuconą do herbaty i gdybyśmy mogli te informacje przy pomocy tego urządzenia elektronicznego odpowiednio zanalizować, przeliczyć na założone cele, stwierdzić występowanie odchyśleń i dostać materiał do decyzji, to wtedy system dyrektywny nie byłby potrzebny. Bo każdorazowa zmiana sytuacji automatycznie daje materiał do decyzji, dając wybór tej decyzji, zrobiony w sposób niezawodny przez genialnie działającą maszynę elektroniczną. Takiego systemu nie ma. Nie wiemy czy będzie; wobec tego istnieje system inny, system opierający się właśnie na dyrektywach.

Zarządzający gospodarką narodową ustala, że są pewne cele podstawowe, że są pewne cele drugiego, trzeciego, czwartego i piątego rzędu, któremuś z nich nadaje priorytet i powiada — jakby się nie rozwijała sytuacja, to te cele muszą być osiągnięte. Formuluje je — jak powiedziałem — maksymalnie czy minimalnie, absolutnie czy procentowo, ale chyba to właśnie jest znaczenie systemu dyrektyw.

To znaczy, zarządzający daje w pewnym momencie swobodę decyzji — od do, przecież cały szereg urządzeń systemowych nieplanistycznych zawiera te ogólne dyrektywy, o których mówił prezes Gluck. Więcej może jest ich zawartych w postanowieniach systemowych niż w postanowieniach typu planistycznego.

Przykładem jest chociażby system bankowej kontroli funduszu płac czy nasz system kredytowy, zawierają one właśnie takie ogólne wskazówki postępowania. To jednak nie wystarcza, dlatego że systemy te nie zawierają w sobie elementu ustosunkowania się do aktualnej sytuacji. Trzeba je więc uzupełniać znowu może jakimiś dosyć ogólnymi wskazówkami postępowania na bliski okres czasu. Ale to nie są jeszcze zadania planowe. Zadania planowe muszą w moim rozumieniu być skonstruowane w sposób ścisły i charakter dyrektywny, to jest właśnie charakter czynnika, który zastępuje — nie jest tym samym — czynnik ograniczający programowanie.

Bo gdyby była możliwość skonstruowania właśnie takiego modelu, o którym wspomniałem poprzednio, to nie potrzebowalibyśmy dyrektyw tylko decyzji. A dyrektywy stanowią właśnie jakiś wybór celu, priorytetów nadanych określonym celom i próbę zabezpieczenia osiągnięcia tych celów. Jasną jest rzeczą, że się zgadzam z tym, że można te cele formułować w sposób bardziej prymitywny, albo bardziej udoskonalony, że najprawdopodobniej z punktu widzenia osiągnięcia celów gospodarowania słuszniejsze jest sformułowanie wszystkich zadań w formie proporcjonalności, a nie kwot absolutnych.

Na pewno w tym kierunku zmierzamy, ale póki nie mamy systemu matematycznego zarządzania gospodarką, tak długo dyrektywność, w postaci zadań bezwzględnie obowiązujących, tak czy inaczej sformułowanych, będzie musiała być zachowana.

I jeżeli teraz próbowałbym porównać dokumenty planu kasowego i planu kredytowego z tak pojętą dyrektywą, to nadal jestem zdania, że nie można do całości tych dokumentów zastosować tego znaczenia

terminu dyrektywności. Niektóre pozycje mogą być traktowane jako zadania bezwzględnie obowiązujące, ale główne znaczenie tych planów polega na ich sensie analitycznym, to znaczy na dostarczeniu podstawy do decyzji, które mogą być skierowane i naj-

częściej są kierowane poza aparat bankowy, i których sposób sformułowania może być niekiedy niezależny od jakichkolwiek wielkości, które są zawarte w samych dokumentach planu kredytowego i planu kasowego".

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Kierunki usprawnień pracy w wydziale operacyjno-rachunkowym

Od Redakcji

W marcu bieżącego roku Redakcja Wiadomości NBP rozpisała ankietę na temat: „Kierunki usprawnień mające na celu zwiększenie wydajności pracy w wydziale operacyjno-rachunkowym oddziału”. Zgodnie z zapowiedzią rozpoczynamy publikację najciekawszych wypowiedzi artykułami Ireny Laurosiewicz i Leona Turowskiego z Oddziału NBP w Gdyni oraz Kazimierza Rosińskiego i Włodzimierza Kleineria z II Oddziału Miejskiego w Łodzi.

Dalsze odpowiedzi na ankietę będziemy umieszczać w kolejnych numerach „Wiadomości NBP”.

W ciągu ubiegłego roku wysiłki oddziału w zakresie organizacji pracy wydziału operacyjno-rachunkowego zostały w pierwszym rzędzie skierowane na następujące zagadnienia:

- 1) usprawnienie obsługi klientów,
- 2) przejęcie przez kontrolerów dyspozycji niektórych czynności ewidencyjno-manipulacyjnych, wykonywanych dotychczas przez pracowników planistyczno-kredytowych.

Przystępując do usprawnienia obsługi klientów wzięliśmy pod uwagę takie momenty tego zagadnienia jak: oddziaływanie na klientów w kierunku zmniejszenia podaży niektórych dokumentów (np. czeków gotówkowych), zapewnienie równomiernego dopływu klientów do banku oraz zorganizowanie w miarę możliwości maksymalnej ilości stanowisk pracy, przeznaczonych do bezpośredniej obsługi klientów.

Zmniejszenie ilości czeków gotówkowych, przedkładanych do realizacji, osiągnięto przez podwyższenie w uzasadnionych przypadkach poszczególnym jednostkom wysokości pogotowia kasowego, przez szerzej stosowaną zasadę udzielania zezwoleń na uzupełnianie pogotowia kasowego z wpływów oraz przez przestrzeganie wymogu, aby nie wystawiano równocześnie kilku czeków na różne tytuły, co praktykowały zwłaszcza jednostki budżetowe. Osiągnęliśmy również pewne zmniejszenie wpłat w drodze porozumienia się z odpowiednimi wydziałami prezydium miejskiej rady narodowej, aby niektóre opłaty, szczególnie rejestracyjne i drogowe były załatwiane za pośrednictwem urzędów pocztowych, przy pomocy wydanych specjalnie dla tych celów przekazów pocztowych.

Do wszystkich posiadaczy rachunków skierowaliśmy pisma, w których ustalono godziny przyjęć dla poszczególnych klientów. W pierwotnych ustaleniach poczyniono następnie pewne korekty, na umotywowane oczywiście życzenia klientów. W harmonogramie przyjęto zasadę, że w miarę możliwości z każdego przedsiębiorstwa zgłasza się do banku tylko jedna osoba dla załatwienia wszelkich czynności, jak odbiór wyciągu, podaż dokumentów rozliczeniowych oraz podjęcie i wpłata gotówki. Jedynie dla większych przedsiębiorstw oraz na dni wzmożonych wpłat ustalono inne godziny dla składania dokumentów i inne dla realizacji czeków.

Jakkolwiek harmonogram nie zawsze jest ściśle przestrzegany, to jednak przyczynił się w znacznej

mierze do równomiernego napływu klientów do banku i do zlikwidowania zatorów przy kasach.

Dla jednostek budżetowych uruchamiamy na ultimo i primo każdego miesiąca specjalną kasę, która wypłaca чеки uprzednio złożone, realizując je w kolejności ustalonej w dniu ich złożenia. Dla obsługi pozostałych klientów otwieramy w tych dniach dodatkowe kasy oraz stosujemy ogólnie zalecane metody, jak wcześniejsze otwieranie kas, przygotowywanie pierwszych zasilków w przeddzień wypłaty oraz wypłacanie większych czeków bezpośrednio ze skarbcu.

Powyższe poczynania znacznie usprawniły pracę wydziału i spotkały się z przychylnym przyjęciem ze strony klientów. Przy ustawianiu współpracy kontrolerów dyspozycji z wydziałem kredytów i planowania dyrekcja oddziału postawiła przed wydziałem operacyjno-rachunkowym zadanie, aby w maksymalnym stopniu odciążyć kredytowców od niektórych czynności manipulacyjnych i umożliwić im w ten sposób wykonywanie zasadniczych zadań na oddziale kontroli działalności gospodarczej kredytowanych przedsiębiorstw. Mieliśmy tu również na uwadze udogodnienie dla klientów, przez realizowanie w szerszym zakresie zasady tak zwanego „jednego okienka”.

Należy tu wymienić następujące czynności przyjęte przez kontrolerów dyspozycji: klient z czekiem na fundusz płac zgłasza się bezpośrednio u kontrolera dyspozycji, który posiada ustalony terminarz wypłat poszczególnych rodzajów funduszu płac dla każdego przedsiębiorstwa jak również obowiązany jest dopilnować terminowości odprowadzania podatku od uposażeń i składek ZUS oraz składania koniecznych w tym względzie deklaracji. Za zezwoleniem oddziału wojewódzkiego kontrolę bieżącą wypłat z funduszu płac zniesiono w naszym oddziale już w roku 1960. Prawidłowość wykonania planu funduszu płac badana jest przez inspektora kredytowego jedynie w formie kontroli następnej.

Ostatnio również i wypłaty premii pracowników umysłowych przeprowadzają kontrolerzy dyspozycji bez każdorazowego porozumienia się z inspektorem kredytowym. Wyjątek stanowią te przedsiębiorstwa, co do których wydział kredytowy, zgłosił zastrzeżenia.

Ponadto kontrola prawidłowości wypłat z tytułu inwestycji i remontów kapitalnych całkowicie należy

w naszym oddziale do obowiązków kontrolerów dyspozycji. W tym celu inspektorzy kredytowi podają kontrolerom dyspozycji wysokość limitu na sfinansowanie inwestycji i kapitałnych remontów oraz podają numery przyjętych przez bank planów rzeczowo-finansowych. W oparciu o te dane kontroler dyspozycji dokonuje sukcesywnych przerzutów odpowiednich środków z konta 290 i realizuje z konta 300 bieżące płatności.

W razie braku środków na rachunkach funduszków inwestycyjno-remontowych lub w przypadku przedłożenia do realizacji dokumentów dotyczących inwestycji, których plany nie zostały przez bank przyjęte, kontrolerzy dyspozycji pokrywają te płatności w ciężar rachunku rozliczeniowego płatnika, bez udziału pracownika kredytowego.

Kontrolerzy dyspozycji prowadzą ewidencję płatności dotyczących inwestycji lub kapitałnych remontów, jak również rat kredytów inwestycyjnych i odsetek pokrytych przejściowo z rachunku rozliczeniowego oraz w oparciu o dane z tej ewidencji blokują do wysokości tych zamożeń wszelkie wpływy na konto 290. Do obowiązków kontrolerów dyspozycji należy też spłacanie kredytów w terminach płatności, jeśli spłata nie nastąpiła z inicjatywy przedsiębiorstwa. Dotyczy to również spłat zadłużenia przeterminowanego, gdy przymusowe ściąganie odbywa się zgodnie z obowiązującymi przepisami bez dyspozycji przedsiębiorstwa.

W gestii inspektorów kredytowych pozostało jedynie czuwanie nad terminowością spłat kredytów inwestycyjnych. Aby wygospodarować niezbędny czas na dodatkowe czynności przejęte z wydziału kredytów należało odpowiednio ustawić pracę kontrolerów dyspozycji i w ich czynnościach manipulacyjnych wprowadzić pewne usprawnienia.

Podajemy niektóre z tych usprawnień: między innymi, odmiennie niż to zaleca ZP B/VII/59 przebiega w naszym oddziale współpraca kontrolerów dyspozycji z zespołem primanot przy opracowywaniu czwartych egzemplarzy żądań zapłaty, otrzymanych przy awizach. Zmiana polega na tym, że zespół primanot, po sprawdzeniu załączników z otrzymanymi awizami uznaniowymi wyłącza natychmiast czwarte egzemplarze żądań zapłaty, oddając je kontrolerom dyspozycji przed przystąpieniem do sporządzania zbitek i uzgodnieniem przekroju. Kontrolerzy dyspozycji bezzwłocznie wyłączają pierwsze egzemplarze żądań zapłaty, zbijają sumy z czwartych egzemplarzy i dołączają do nich paski maszynowe. Całość przekazują zespołowi primanot, który zbijanie zbiorówek uznaniowych rozpoczyna od żądań zapłaty, posługując się w tym celu pierwszymi odcinkami. Ogólną sumę pierwszych egzemplarzy wybija się na poszczególnych zbiorówkach przy pomocy klawisza „do przeniesienia”, co umożliwia sprawdzenie zgodności tej sumy z podaną na pasku dołączonym przez kontrolera dyspozycji do czwartych egzemplarzy. W dalszej kolejności dodaje się kwotę pozostałych dokumentów (przelewy, noty), które w międzyczasie zespół primanot odpowiednio przygotował i posegregował.

Opisana metoda pracy umożliwia szybsze uzgodnienie przekroju, gdyż w razie jego niezgodności sprawdza się już tylko polecenia przelewów (suma żądań zapłaty została uzgodniona uprzednio). Metoda ta zabezpiecza też wyłączenie właściwych dokumentów z portfeli należności, co jest rzeczą ważną zarówno dla komórki księgowości, jak i dla kontrolerów dyspozycji. Obawy, że mogą się zdarzyć przypadki zaginięcia poszczególnych czwartych egzemplarzy spośród materiału wydawanego luzem kontrolerom dyspozycji nie znalazły potwierdzenia w dotychczasowej praktyce. Stwierdzono natomiast bezspornie, że kontrolerom dyspozycji łatwiej jest manipulować samymi czwartymi odcinkami, niż wtedy gdy są one dołączone do zbiorówek wraz z innymi dokumentami. Przy tym systemie pracy kontroler dyspozycji ma jeszcze tę korzyść, że wyłączenie pierwszych odcinków odbywa się we wczesnych godzinach rannych, jako jedna z pierwszych czyn-

ności w tym czasie, gdy napływ klientów do banku jest stosunkowo niewielki.

Następne z usprawnień pracy kontrolerów dyspozycji dotyczy prowadzenia kartotek zobowiązań. Polega ona na tym, że otrzymane w jednym dniu żądania zapłaty, po podzieleniu na przedsiębiorstwa i po opracowaniu, a przed włączeniem ich do kartoteki, zbija się na taśmie maszynowej, którą dołącza się do żądań zapłaty przed włączeniem do odpowiedniej kartoteki pierwszej lub trzeciej. Na podstawie tych taśm kontrolerzy dyspozycji mogą szybciej ustalić ogólną sumę zobowiązań płatnika, na przykład dla potrzeb wydziału kredytowego, jak również — co jest ważniejsze — mają z góry określoną sumę żądań zapłaty, przypadającą do wykupu w terminie akceptu. Jest to szczególnie korzystne przy opracowywaniu wykupu dokumentów tych przedsiębiorstw, które mają dużą kartotekę drugą. Ustalenie sumy żądań zapłaty, przeznaczonych do wykupienia w ramach wolnych środków trwa chwilę. Mógłby ktoś zauważyć, że prędzej czy później te żądania zapłaty muszą być zsumowane. Słusznie, ale zbicie żądań zapłaty przed włączeniem ich do kartoteki dokonujemy po załatwieniu klientów, to jest po godzinie 11, zaś wykup przygotowujemy po zakończeniu księgowania i po sprawdzeniu wyciągów, a zatem po godzinie 14. Czasu jest już wtedy niewiele i każdy dysponent jest dostatecznie zmęczony.

Zgodnie z zaleceniem oddziału wojewódzkiego probowaliśmy zamiast tych zbitek sporządzać od razu w dniu otrzymania żądań zapłaty — zbiorówki obciążeniowe. Jednak, z powodu występujących zbyt często w naszym oddziale odmów akceptu, treść zbiorówek stawała się nieprzejrzysta lub też należało powtórnie sporządzić nową zbiorówkę, zaniechaliśmy tego sposobu. Zwroty i odmowy odnotowujemy bieżąco na zbitykach. Zbiorówki obciążeniowe sporządza zespół primanot uzgadniając ich sumy z sumami uwidocznionymi, na paskach dołączonych przez dysponentów do wykupu dokumentów. W razie niezgodności sum zespół primanot zawiadamia kontrolera dyspozycji o zmianie, który z kolei przeprowadza korektę wykupu i swoich zapisów.

Jako dalszą korzyść, wynikającą z wyżej opisanej manipulacji, korzyść dającą przede wszystkim oszczędność godzin nadliczbowych, należy wymienić ułatwienie w sporządzaniu kwartalnego zestawienia zobowiązań. Kontrolerzy dyspozycji, aby otrzymać bezbłędny stan, nie zbijają szczegółowej taśmy dwukrotnie, ani też jej nie odpunktowują, jak to jest praktykowane, lecz zgodność sprawdzają przez zsumowanie zbitek dziennych. Chcąc się zabezpieczyć przed tak pracochłonną czynnością, jaką jest punktowanie, kontrolerzy dyspozycji, wykorzystując wolne chwile w dniach poprzedzających koniec kwartału, sprawdzają zbityki przez ponowne podliczenie żądań zapłaty.

Do zmniejszenia czynności manipulacyjnych w naszym oddziale w znacznym stopniu przyczynia się prowadzenie biura wzajemnych rozliczeń, którego uczestnikami jest dwanaście przedsiębiorstw portowo-morskich. Przedsiębiorstwa tego typu posiadają między sobą stałe rozliczenia za usługi występujące w dużych ilościach, lecz niekiedy na kwoty bardzo niskie. Rozliczenia biura wzajemnych rozliczeń odbywają się co pięć dni i obejmują przeciętnie około 3.000 faktur. Pracę z tym związaną wykonuje jeden pracownik, zużywając na ten cel w przededniu i w dniu rozliczenia łącznie około pięciu godzin.

Manipulacja jest tu znacznie uproszczona, gdyż uczestnicy przesyłają faktury bezpośrednio do kontrahentów, a w biurze wzajemnych rozliczeń składają jedynie ich wykazy, mogące pomieścić około czterdziestu pozycji. W ten sposób biuro wzajemnych rozliczeń eliminuje olbrzymie ilości rozliczeń inkasowych lub poleceń przelewu, które są bardziej pracochłonne zarówno dla banku, jak i dla przedsiębiorstw.

Ta sama ilość faktur rozliczana w drodze inkasa dałaby około 600 żądań zapłaty, czyli około 120 żądań dziennie. Opracowanie ich wymagałoby co najmniej dwu i pół godziny dziennie.

Arkusze robocze dysponenta rozliczeń utrzymaliśmy w naszym oddziale w odniesieniu do przedsiębiorstw posiadających rachunki w ramach konta bilansowego 6, ponieważ ułatwiają one pracę kontrolerom dyspozycji. Na arkuszach tych oprócz sald i bieżących zaszłości odnotowuje się również kwoty akumulowanych środków na fundusz płac.

Każde z kontrolowanych przedsiębiorstw posiada niezależnie od tego specjalną kartę ewidencyjną z wymiennymi elementami, tak zwaną „metryczkę”, zawierającą wszelkie dane o przedsiębiorstwie, jak na przykład: wysokość stałej rezerwy, godzinę składania dokumentów, terminarz wypłat funduszu płac, limit i terminy spłat kredytu, rodzaj akceptu, dane dotyczące inwestycji itp. (wzór załączamy). Tego rodzaju „metryczki”, wielkości karty wzorów podpisów, przechowują kontrolerzy dyspozycji w celofanowych podłużnych kopertach; drugą stronę tych metryczek wypełniają wzory podpisów. Kilka czy kilkanaście takich kopert przechowuje się wraz z tej samej wielkości arkuszami roboczymi w plastykowych, jednolitego formatu i koloru segregatorach, co tworzy całość estetycznie wyglądającą i wygodną w użyciu. W ten sposób wszelkie dane o posiadaczu rachunku zgrupowane są w jednym miejscu, co w znacznym stopniu ułatwia pracę, i co jest szczególnie cenne w razie zmian personalnych (urlopy, choroby).

Wzór

Nr r-ku stała rezerwa

godzina składania dokumentów

Wpłaty w dniach:

Prac. fizycz. ost. rozlicz.	Prac. fizycz. za-liczki	Inne wypł.	Prac. umysł.

Limity kred.

--

Akcept: 5-cio dniowy
wyraźny

Akcept natychmiastowy za:

Inwestycje i Rem. Kap.

Nr planów inv.

Wysokość przerzutów

--

--

Do odbioru poczty upoważniono:

Różne:

Wydawanie druków odpłatnych ograniczyliśmy do dwóch dni w tygodniu i do dwu godzin w każdym z wyznaczonych dni. Czynności z tym związane wykonuje tylko jeden dysponent, prowadzi on podręczny zapas tych druków i sporządza okresowe obciążenia.

Opisane w niniejszym artykule metody i usprawnienia w pracy pozwalają kontrolerom dyspozycji z łatwością wykonywać ich podstawowe oraz dodatkowo zlecone zadania, jak również wygospodarowywać codziennie niezbędny czas na kontrolę księgowania na wszystkich rachunkach analitycznych. Godziny nadliczbowe występują w pracy dysponentów jedynie w ostatnim dniu kwartału, przy zbijaniu należności i zobowiązań inkasowych i to w niewielkiej ilości.

IRENA LAUROSIEWICZ
LEON TUROWSKI

Gdynia

Odpowiadając na ankietę redakcji Wiadomości NBP, podajemy czynności wykonywane w naszym oddziale inaczej niż w innych oddziałach bądź też

nie objęte przepisami, a które przyczyniają się do zwiększenia wydajności pracy lub też do zmniejszenia ilości błędów.

1. Zgodnie z Instrukcją Służbową A-I oddziały Banku mają obowiązek ewidencjonowania obrotów kasowych według odpowiednich symboli planu kasowego. Obowiązek ten spoczywa na kontrolerach dyspozycji. Powszechną metodą przy ewidencjonowaniu tych obrotów jest metoda polegająca na tym, że na maszynie sumującej zbija się z każdego dowodu kasowego poszczególny symbol i kwotę, co powoduje kilkakrotnie przerzucanie dokumentu kasowego przez pracownika.

Oddział nasz jest w posiadaniu maszyny księgującej „Astra — 63”. Maszyny tego typu posiadają po lewej stronie klawiatury 16 dodatkowych liczników, które według umownego klucza cyfrowego odpowiadają poszczególnym symbolom planu kasowego, i które przy pionowym ruchu wałka rejestrują oddzielnie każdy z żądanych symboli. Po zarejestrowaniu dowodów kasowych całego dnia (oddzielnie przychodowych i oddzielnie rozchodowych) otrzymujemy zbiorcze kwoty danego symbolu i ogólną kwotę przychodu i rozchodu. W ten sposób pracownik biorąc do ręki dokument kasowy tylko jeden raz, jest w stanie zaewidencjonować wszystkie pozycje planu kasowego, zamieszczone na dokumencie.

Poza tym maszyna księgująca „Astra-63” wykorzystywana jest w naszym oddziale do dwuwalutowych księgowania wydziału operacji zagranicznych, lecz o tym nie będziemy szerzej pisać, ponieważ czynności takie występują tylko w pięciu oddziałach na terenie całego kraju.

Możemy jednak służyć bliższymi informacjami w razie potrzeby.

2. Na odcinku obliczania i uwzględniania liczb procentowych i odsetek od kredytów i od środków na rachunkach bieżących wprowadziliśmy następujące usprawnienia. Dla kontroli zgodności obliczeń oddziały zestawiają na taśmach maszynowych oddzielnie liczby procentowe poszczególnych rachunków analitycznych oraz odsetki wyliczone na podstawie uzgodnionych liczb procentowych, w celu ich porównania z uzyskanymi wynikami zapisów syntetycznych. Stwarza to możliwość zagubienia taśm, stosunkowo małą czytelność oraz utrudnienia przy kontroli. Dla uniknięcia tych niedogodności zastosowaliśmy zasadę sporządzania zestawienia na karcie kontrolnej F-4315 zarówno liczb procentowych, jak i odsetek z podaniem numeru konta analitycznego i wysokości stopy procentowej. Zestawienie to sporządzane jest na podstawie kart kontrolnych, liczb procentowych i odsetek — F-4744.

3. Sporo kłopotów przysparza oddziałom okresowe uzgodnienie należności za wydawane klientom druki odpłatne. Przyjęto zwyczaj, że wydawane druki rejestrowane są w zeszycie przeznaczonym do tego celu, a w końcu okresu obrachunkowego wyszukuje się i zestawia ilość i rodzaj pobranych przez danego klienta druków i wtedy dopiero sporządza się notę dla obciążenia rachunku. Oddział nasz wprowadził zasadę bieżącego nanoszenia na F-4192 obciążeń za wydane druki. Noty debetowe wystawiane są na początku każdego okresu obrachunkowego z chwilą wydania danemu klientowi druku odpłatnego, przy czym na koniec każdego dnia uzgadnia się ilość wydawanych druków z wpisami na F-4192, posiadanymi zapotrzebowaniami na druki od klientów oraz ze stanem w kasetce podręcznej. W końcu okresu obrachunkowego zachodzi jedynie konieczność podsumowania wpisów na odwrocie F-4192 i wpisanie łącznej kwoty na przedniej stronie tego formularza.

4. Na początku każdego kwartału oddział ma obowiązek wysłania kwartalnych zawiadomień o stanie rachunku bankowego na formularzu F-4350. Z zasady formularze te wypełniane są ręcznie, co powoduje znaczną stratę czasu a ponadto możliwość popełnienia błędów, dla uniknięcia których konieczne jest odczytanie naniesionych kwot.

Wprowadziliśmy zasadę, że zawiadomienia te wypełniamy przy pomocy maszyny sumującej „Astra-

112" z podwójnym skokiem poziomym. Wypełnione na maszynie formularze pozwalają na częściowo automatyczną kontrolę wykazanych stanów a ponadto podnosi to wygląd estetyczny wypełnionego formularza.

Tok postępowania przy tego rodzaju wypełnianiu F-4350 jest następujący: Przed rozpoczęciem pracy należy ułożyć analityczne karty kontowe według rachunków danego klienta, następnie skasować licznik przez naciśnięcie klawisza z gwiazdką dla sprawdzenia czy maszyna została oczyszczona, z kolei na przygotowany uprzednio F-4350 nanosi się kwoty poszczególnych rachunków bez kasowania licznika maszyny a to dla uzyskania zbiorczej kwoty wszystkich kont bilansowych i możliwości porównania kwot nanesionych z sumą sald rachunków syntetycznych, podlegających obowiązkowi potwierdzenia.

5. Dla przyspieszenia sporządzania wykazu miesięcznego stanu rachunków bankowych oddział nasz przyjął zasadę, że inwentury miesięczne stanów rachunków analitycznych sporządzane są z jednoczesnym podziałem na branże, co pozwala tym samym na wykorzystanie uzyskanego w ten sposób materia-

łu do zestawienia stanu rachunków bankowych — F-6005.

6. Zgodnie z ZPB-4/62 oddziały mają obowiązek prowadzenia imiennej kartoteki pracowników korzystających z pożyczek udzielanych ze środków funduszu socjalnego.

W oddziale naszym, który prowadzi księgowość według schematu Nr 11 na maszynach księgujących „Ascota-171/0”, dla celów ewidencyjnych księgujemy wszystkie zaszłości dotyczące pożyczek z funduszu akcji socjalnej na kartach kontowych F-3418, przy czym każdy pożyczkobiorca otrzymuje wyciąg i jest bieżąco zorientowany w wysokości zadłużenia.

W części nagłówkowej karty kontowej uwidoczniona jest kwota i data przyznanej pożyczki, ilość rat i ostateczny termin spłaty. Ponieważ przy księgowaniu według schematu Nr 11 wyciągi z rachunków są automatycznie kolejno numerowane, istnieje tym samym pełna kontrola prawidłowości spłat.

KAZIMIERZ ROSIŃSKI
WŁODZIMIERZ KLEINERT
Łódź

Współpraca oddziałów NBP z powiatowymi radami narodowymi na terenie województwa bydgoskiego

Współpraca oddziałów operacyjnych NBP z powiatowymi władzami gospodarczymi na terenie województwa bydgoskiego nie jest sprawą nową. Podstawą organizacyjną dla tej współpracy stworzono już w listopadzie 1951 roku przez wydanie zarządzenia dyrektora oddziału wojewódzkiego, w którym polecono — w porozumieniu z KP PZPR — powołać powiatowe komisje do spraw planu kasowego.

W skład wspomnianych komisji wchodził między innymi przedstawiciel KP PZPR, kierownicy wydziałów handlu, finansów i przemysłu prezydiów powiatowych rad narodowych oraz w miarę potrzeby kierownicy ważniejszych jednostek handlowych. Kierowanie pracami komisji znajdowało się w rękach Narodowego Banku Polskiego.

Po zaznajomieniu się z sytuacją ekonomiczną okręgu, referowaną przez dyrektora oddziału NBP, członkowie komisji, w oparciu o wnioski oddziału NBP, ustalali zadania nakładane na członków komisji. Zasadniczą trudnością w pracy tych komisji była niemożliwość domagania się zrealizowania przez członków komisji wielu słusznych postulatów Narodowego Banku Polskiego. Ponadto wysuwano zarzuty, że NBP usiłuje wkraczać w sprawy nie należące do jego kompetencji. Z tego względu trudno było mówić o ścisłej współpracy oddziałów NBP z władzami terenowymi we wszystkich powiatach województwa. Dlatego też nie było zaskoczeniem to, że powoli zaczęła zmniejszać się intensywność pracy wspomnianych komisji.

Podkreślić jednak należy, że na terenie województwa bydgoskiego formalnie nie zlikwidowano komisji do spraw planu kasowego. Niektóre oddziały operacyjne utrzymały działalność komisji tych przez okres lat dziesięciu, wykazując się pozytywnymi wynikami współpracy z władzami terenowymi.

Nie ulega wątpliwości, że obowiązek organizowania posiedzeń komisji do spraw planu kasowego wpłynął dodatnio na pracę oddziałów operacyjnych NBP i przygotował je do wykonywania obecnie nałożonych zadań w zakresie współpracy z powiatowymi radami narodowymi.

Powyższemu zagadnieniu poświęcona została specjalna narada, zorganizowana przez Komitet Wojewódzki PZPR oraz Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy w dniach 8 i 9 grudnia 1961 roku.

W oparciu o materiały wydziału finansowego oraz oddziału NBP, przedstawiające doświadczenia powiatu chojnickiego, omówiono zagadnienie koordynacji finansowo-gospodarczej na szczeblu powiatu.

Udział w naradzie przedstawicieli władz centralnych, sekretarzy komitetów powiatowych i miejskich PZPR, przewodniczących prezydiów powiatowych i miejskich rad narodowych, kierowników wydziałów finansowych oraz dyrektorów oddziałów NBP pozwolił na ustalenie zasadniczych form współpracy NBP z powiatowymi radami narodowymi.

Przebieg narady został wyczerpująco omówiony w artykule H. Januszko i J. Zawadzkiego pod tytułem „Współpraca oddziałów Banku z władzami terenowymi” w numerze 2 Wiadomości NBP z roku bieżącego.

W wyniku narady Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej w Bydgoszczy w dwóch wydanych pismach określiło zasady współpracy aparatu rad narodowych z oddziałami operacyjnymi NBP. W pismach tych stwierdzono, że prezydium rad narodowych w swojej dotychczasowej działalności zbyt mało i tylko sporadycznie korzystały z materiałów posiadanych przez oddziały.

W związku z tym, że materiały posiadane przez oddziały operacyjne NBP pozwalają na orientację o przebiegu wykonania wielu zadań gospodarczych w skali powiatów oraz ocenę działalności i sytuacji finansowej przedsiębiorstw zalecono prezydiom miejskich i powiatowych rad narodowych oraz organom podległym prezydiom rad narodowych, a w szczególności komisjom planowania gospodarczego nawiązanie ścisłej współpracy z oddziałami Narodowego Banku Polskiego.

Współpraca ta powinna między innymi przejawiać się w organizowaniu wspólnych posiedzeń komisji do spraw planu kasowego i kolegów powiatowych/miejskich komisji planowania gospodarczego, w omawianiu na posiedzeniach prezydiów zagadnień gospodarczych miast wydzielonych i powiatów przy współudziale dyrektorów oddziałów operacyjnych NBP, w analizowaniu i odpowiednim wykorzystywaniu w bieżącej pracy prezydiów informacji zawartych w materiałach dostarczanych przez oddziały NBP.

W zakresie zagadnień dotyczących planowania kasowego postanowiono, że wspólne posiedzenia komi-

si do spraw planu kasowego i kolegiów powiatowych komisji planowania gospodarczego poświęcone będą:

- omawianiu założeń zatwierdzonych planów kasowych na tle dokonanej przez oddziały NBP oceny aktualnej sytuacji towarowo-pieniężnej w powiatach,

- omawianiu wniosków wysuniętych przez oddziały NBP, mających na celu zabezpieczenie prawidłowej realizacji zadań wynikających z planów kasowych,

- ustalaniu problematyki, która w powiązaniu z realizacją planów kasowych wymaga dalszego opracowania przez wydziały fachowe prezydium rad narodowych,

- opracowywaniu — po przedyskutowaniu — projektów uchwał rad narodowych.

Prezydium rad narodowych zostały zobowiązane do:

- analizowania zadań kwartalnych planów kasowych na tle wykonania w kwartale poprzednim.

- rozpatrywania postanowień wynikających z aktualnej na dany kwartał uchwały prezydium wojewódzkiej rady narodowej, dotyczącej zabezpieczenia realizacji założeń bilansu dochodów i wydatków ludności oraz planu kasowego województwa,

- omawiania wniosków przedstawionych przez połączone zespoły komisji do spraw planu kasowego i kolegiów powiatowych/miejskich komisji planowania gospodarczego oraz podejmowania uchwał zabezpieczających realizację kwartalnych planów kasowych.

Zalecono ponadto, aby sprawozdawczość kwartalna z wykonania planów kasowych włączona była przez powiatowe/miejskie komisje planowania gospodarczego do materiałów wykorzystywanych przy okresowej ocenie wykonania powiatowych planów gospodarczych.

Oddziały NBP będą w związku z tym przedstawiały prezdydium rad narodowych materiały dotyczące zatwierdzonych planów kasowych, jak również informowały je o przebiegu wykonania planów kasowych w ciągu kwartału.

Jeśli chodzi o zakres pozostałych informacji dostarczanych przez oddziały NBP prezdydium rad narodowych, to obejmuje on:

- wyniki analizy projektów planów rocznych ważniejszych przedsiębiorstw, dane o działalności przedsiębiorstw planu terenowego i centralnego, w szczególności w dziedzinie gospodarki funduszem płac, realizacji zadań produkcyjnych, związanych z zaspokojeniem potrzeb rynkowych, jak również terminów i programów konferencji organizowanych przez oddziały z kierownictwem przedsiębiorstw terenowych.

W celu zapewnienia właściwej organizacji tych prac ustalono, że:

- w miastach wydzielonych oraz w przypadku, gdy oddział NBP obejmuje swoim okręgiem bankowym dwa powiaty — mogą odbywać się łącznie posiedzenia obu kolegiów z komisją do spraw planu kasowego. Postulaty natomiast i wnioski dotyczące podjęcia uchwał przez prezydium rad narodowych mają być kierowane odrębnie pod adresem każdego prezydium rady narodowej,

- członkowie komisji do spraw planu kasowego nie będący członkami kolegium powiatowego lub miejskiej komisji planowania gospodarczego otrzymują wynagrodzenie za uczestnictwo we wspólnych posiedzeniach, wypłacane przez powiatowe/miejskie komisje planowania gospodarczego,

- całokształt zagadnień związanych z realizacją zadań wynikających z planów kasowych ma być referowany na posiedzeniach prezydium rad narodowych przez dyrektorów właściwych oddziałów NBP,

- wszelkie materiały, dotyczące planu kasowego, przeznaczone dla prezydium rad narodowych mają być kierowane do powiatowych lub miejskich komisji planowania gospodarczego,

- wspólne posiedzenia komisji do spraw planu kasowego oraz kolegiów powiatowych/miejskich komisji planowania gospodarczego powinny odbywać się przynajmniej raz na kwartał w celu przeanalizowania zatwierdzonego planu kasowego i to najdalej do końca pierwszego miesiąca kwartału.

Badania przeprowadzone w oddziałach na podstawie ankiety przygotowanej przez oddział wojewódzki oraz analiza dostarczonych uchwał i innych materiałów pozwoliły na dokonanie oceny dotychczasowego przebiegu współpracy NBP z powiatowymi radami narodowymi na terenie województwa bydgoskiego.

Dla wyjaśnienia podać należy, że w skład województwa bydgoskiego wchodzi dwadzieścia jeden powiatów i pięć miast wydzielonych z powiatów. Na terenie województwa działa dwadzieścia sześć oddziałów NBP, z których dwadzieścia współpracuje bezpośrednio z prezdydium powiatowych i miejskich rad narodowych w zakresie zagadnień związanych z planowaniem kasowym. W liczbie tej jest piętnaście oddziałów, których okręg bankowy pokrywa się z powiatem oraz pięć oddziałów wiodących. Jeden z oddziałów wiodących swym okręgiem bankowym obejmuje dwa powiaty.

Według zgodnej opinii oddziałów przytoczone wyżej wytyczne prezydium wojewódzkiej rady narodowej nie nasuwają wątpliwości oraz na razie nie wymagają uzupełnień.

Jedynie zasygnalizowano, że prezydium rad narodowych powiatów wchodzących w skład jednego kręgu bankowego nie chcą godzić się na odbywanie wspólnych posiedzeń dla rozpatrywania planu kasowego. Uważają one, że w obu powiatach występują specyficzne problemy ekonomiczne, które wymagają odrębnego omówienia. W związku z powyższym oddział był zmuszony nie tylko odstąpić od ustalonej zasady i organizować odrębne posiedzenia komisji do spraw planu kasowego oraz kolegiów powiatowych komisji planowania gospodarczego, lecz zmuszony był również dzielić orientacyjnie plan kasowy i dane z jego wykonania w ten sposób, aby móc dostarczyć każdemu prezdydium rady narodowej materiały dotyczące jego powiatu.

Podział dokonywany jest w najważniejszych tytułach planu kasowego, a podstawą do niego są sprawozdania dekadowe poszczególnych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych.

Podkreślić należy, że również prezydium miejskich rad narodowych miast wydzielonych — z wyjątkiem jednego — silnie podkreślają konieczność podziału planu kasowego na powiat i miasto. Na razie oddziały wiodące przestrzegały ściśle przygotowanych wyżej ustaleń i odmawiały realizacji postulatów powiatowych. Z zasady argumentowano, że podział planu kasowego na miasto i powiat jest bardzo trudny, a wyliczenia przedstawiają wątpliwą wartość ze względu na operowanie prawie wyłącznie szacunkiem.

Jak wynika z przeprowadzonych badań w zakresie realizacji przytoczonych poprzednio zasad współpracy na odcinku planu kasowego w pierwszym kwartale bieżącego roku prawie wszystkie oddziały zorganizowały wspólne posiedzenia komisji do spraw planu kasowego i kolegiów komisji planowania gospodarczego. Wyjątek stanowiły dwa oddziały, które zwołały posiedzenia przed otrzymaniem nowych wytycznych współpracy z prezdydium rad narodowych. We wszystkich przypadkach oddziały operacyjne przygotowały i opracowały materiały dotyczące planu kasowego oraz propozycje wniosków dla zabezpieczenia wykonania planu kasowego. A oceniając je w porównaniu do materiałów uprzednio opracowywanych na posiedzenia komisji do spraw planu kasowego stwierdza się na ogół większą staranność w ich przygotowaniu oraz lepsze wiązanie zagadnień ekonomicznych powiatu z planem kasowym. W zasadzie materiały dostarczano wszystkim członkom komisji do spraw planu kasowego i członkom kolegium powiatowej komisji planowania gospodarczego na kilka dni przed terminem posiedzenia. Zachodziły sporadyczne przypadki odmiennego postępowania, a mianowicie:

- z uwagi na brak czasu dostarczano materiał dopiero na posiedzeniu,

- ze względów oszczędnościowych dostarczano tylko dwa egzemplarze, które miały być przekazywane obiegiem,

— członkom komisji do spraw planu kasowego do-
starczano tylko część liczbowa (członkowie kolegium
powiatowej komisji planowania gospodarczego otrzy-
mawali pełny materiał) dla dokonania przez nich
własnej oceny sytuacji bez sugestii Banku. Był to
eksperyment, który zawiódł i nie będzie powtarzany.

W posiedzeniach odbywanych wspólnie z kolegium
powiatowej komisji planowania gospodarczego prze-
ciennie brało udział dziesięć osób, w tym sześciu
członków kolegium oraz czterech członków komisji
do spraw planu kasowego.

Stwierdzono przypadki dublowania funkcji, albo-
wiem niektórzy członkowie kolegium są równocześ-
nie członkami komisji do spraw planu kasowego.

W większości przypadków zaobserwowano oży-
wiony udział w dyskusji, dyskutanci nie tylko in-
teresowali się przedstawionym materiałem, ale rów-
nież uzupełniali go dodatkowymi informacjami. Sto-
sunek uczestników posiedzeń do nowej formy
współpracy jest pozytywny. Nadmienić należy, że w
związku z poszerzeniem grona osób dyskutujących
nad zagadnieniami planu kasowego dyrektorzy od-
działów NBP w wystąpieniach swych na posiede-
zeniach połączonych komisji przedstawiali zarówno za-
sady i cele planowania kasowego, jak również ko-
rzyści wynikające z bieżącej analizy materiałów
sprawozdawczych. Projekty uchwał były przygo-
towywane przez komisje planowania gospodarczego
w oparciu o wnioski oddziałów, zaakceptowane na
wspólnych posiedzeniach kolegiów i komisji do
spraw planu kasowego. W kilku przypadkach od-
działy we własnym zakresie sprządziły projekty
uchwał. Różnie rozwiązywana była sprawa refero-
wania planu kasowego oraz projektów uchwał na
posiedzeniach prezydiów rad narodowych w pięć-
dziesięciu procentach obserwowanych przypadków
zarówno plan kasowy, jak i projekt uchwały refero-
wali dyrektorzy oddziałów NBP. W pozostałych
przypadkach czynności były dzielone między dyrek-
torów oddziałów operacyjnych NBP i przewodniczą-
cych komisji planowania gospodarczego, a nawet
zdarzało się, że całość zagadnień referowali prze-
wodniczący powiatowych komisji planowania gospodar-
czego. Przedstawione projekty uchwał były uchwa-
lane przez prezydium rad narodowych bez istotnych
zmian.

Zobowiązania nakładane uchwałami zmierzają
przede wszystkim do właściwego zaopatrzenia handlu
w towar, usuwania trudności związanych ze świad-
czeniem usług, realizacji planów wypłat z tytułu
podatków i składek ubezpieczeniowych. W celu zo-
rientowania w tematyce podejmowanych uchwał
przytaczamy poniżej szereg bardziej charakterystycz-
nych wyjątków z tych dokumentów:

— dyrektorzy oddziałów NBP oraz dyrektorzy
banków specjalnych przedstawia na wspólnym posie-
dzeniu komisji do spraw planu kasowego i kolegium
powiatowej komisji planowania gospodarczego wy-
niki oddziaływania na kontrolowane jednostki w
celu likwidacji zaległych zobowiązań pieniężnych
ludności na rzecz jednostek finansowych,

— wydział handlu prezydium powiatowej rady
narodowej dopilnuje sprawy skrócenia czasu spo-
rządzania remanentów w punktach sprzedaży deta-
licznej, zwłaszcza w sklepach branżowych, które na
danym terenie występują w małych ilościach,

— wydział przemysłu powiatowej rady narodowej
zainteresuje jednostki przemysłu terenowego i spół-
dzielczości pracy wytwarzaniem artykułów dotych-
czas produkowanych przez gospodarke nie społeczną,
na przykład siatki drucianej, mat słomianych,
podbitki trzcinowej, bamboszy itp., których brak
jest na rynku,

— zakłady terenowego przemysłu materiałów bu-
dowlanych w celu zwiększenia produkcji wyrobów
betonowych i uzyskania wyższej rentowności zli-
kwidują sezonowość pracy w betoniarniach,

— wydziały prezydium powiatowej rady narodo-
wej, a w szczególności wydziały handlu, przemysłu,
skupu, rolnictwa, komunikacji i finansów, przy opi-
niowaniu planów gospodarczych — przed ich zatwier-
dzeniem — powinny brać pod uwagę postulaty od-
działów NBP i tym samym zabezpieczyć planowe

oraz rytmiczne wykonanie planu kasowego w mie-
siącach i w kwartałach,

— wydział handlu prezydium powiatowej rady na-
rodowej sprawdzi metodą reprezentacyjną stopień
realizacji przez hurt zamówień jednostek handlu
detaicznego w pionie handlu miejskiego i wiejskie-
go w zakresie artykułów przemysłowych oraz usta-
lenia w jakim stopniu przyczyną występujących
braków jest niewykonanie zamówień,

— wydział handlu prezydium powiatowej rady
narodowej zbada wysokość przeciętnych zapasów to-
warowych w punktach sprzedaży pomocniczej oraz
wyda w tym samym terminie zalecenia w sprawie
przystosowania zapasów towarów do wysokości za-
bezpieczenia wekslowego, a w uzasadnionych przy-
padkach podwyższenia wspomnianego zabezpieczenia,

— wydział handlu prezydium powiatowej rady
narodowej opracuje — w porozumieniu z komisją
zaopatrzenia ludności przy prezydium rady narodo-
wej — wnioski w sprawie uruchomienia w powiecie
uspołecznionych usług dziwiarskich, zwłaszcza w
pionie spółdzielczości pracy,

— wydział skupu prezydium powiatowej rady na-
rodowej zabezpieczy systematyczną działalność ko-
misji rozliczających chłopów zalegających z realiza-
cją dostaw obowiązkowych,

— wydział handlu prezydium powiatowej rady na-
rodowej dopilnuje rytmicznego przeprowadzania re-
manentów w celu zapobiegania nadmiernie występu-
jącym mankom w obrocie towarowym.

Kontrola wykonania omawianych uchwał w zasa-
dzie odbywa się analogicznie jak wszystkich innych
uchwał podejmowanych przez prezydium rad narodo-
wych.

Sprawa informowania oddziałów NBP o przebie-
gu wykonywania uchwał nie została jeszcze rozstrzy-
gnięta. W jednym przypadku zdecydowano, że miej-
skie i powiatowe komisje planowania gospodarcze-
go będą przysyłały do oddziału NBP wszystkie pi-
sma dotyczące wykonania uchwał zabezpieczających
wykonanie planu kasowego.

Przedkładane przez oddziały NBP sprawozdania
kwartalne z wykonania planu kasowego w pięćdzie-
sięciu procentach obserwowanych przypadków zosta-
ły włączone do sprawozdania z wykonania planów
gospodarczych, sporządzanych przez komisje plano-
wania gospodarczego. W pozostałych przypadkach
przytaczano liczne przyczyny wyjaśniające niewy-
konanie zalecenia prezydium wojewódzkiej rady na-
rodowej w tym zakresie.

Podkreślić należy, że dotychczasowa współpraca
oddziałów NBP z powiatowymi lub miejskimi radami
narodowymi przebiega harmonijnie i w zasadzie nie
budzi zastrzeżeń.

W sporadycznych przypadkach stwierdzono wystę-
powanie odchylen w realizacji zasad współpracy za-
kreślonych w pismach przewodniczącego prezydium
wojewódzkiej rady narodowej. Dotyczyły one wy-
łącznie zaleconego trybu podejmowania uchwał za-
bezpieczających realizację planu kasowego, przy
czym w jednym przypadku — wobec pewnych roz-
bieżności pomiędzy przebiegiem dyskusji na posie-
dzeniu prezydium rady narodowej a treścią uchwały
— zasłała potrzeba dokonania zmiany niektórych
punktów uchwały.

Podaną wyżej analizą objęto wyłącznie współpracę
oddziałów operacyjnych z aparatem rad narodowych
w dziedzinie planowania kasowego. Zagadnienia po-
zostałe, jak rodzaj i jakość przekazywanych przez
oddziały operacyjne informacji dotyczących proble-
matyki kontrolowanych przedsiębiorstw przemysłu
terenowego i kluczowego oraz stopień wykorzysty-
wania przez rady narodowe tych materiałów NBP
będą przedmiotem badań w drugim kwartale bie-
żącego roku.

Zebrany dotychczas materiał pozwala na wysu-
nięcie postulatów — zarówno pod adresem oddzia-
łów operacyjnych, jak i oddziału wojewódzkiego
NBP — mających na celu uzyskanie możliwie naj-
lepszego efektów współpracy oddziałów NBP z pre-
zydiami powiatowych rad narodowych. W związku
z tym wskazane jest, aby oddziały operacyjne zwró-
ciły uwagę na następujące sprawy:

— materiały dotyczące zarówno planu kasowego, jak i sprawozdania z jego wykonania, dostarczane uczestnikom wspólnych posiedzeń, należy opracowywać zwięźle i w sposób jasny nawet dla osób nie stykających się bezpośrednio z zagadnieniami bankowymi. W materiałach dotyczących zatwierdzonego planu należy przede wszystkim przedstawiać aktualną sytuację gospodarczą wraz z oceną zadań wynikających z zatwierdzonego planu kasowego. Omawiane materiały należy dostarczyć wszystkim uczestnikom wspólnych posiedzeń najpóźniej na jeden dzień przed posiedzeniem;

— wnioski zawarte w projektach uchwał zabezpieczających wykonanie planu kasowego należy ograniczyć do kilku najważniejszych zagadnień w danym kwartale. Zbyt wielka ilość zobowiązań rozpraszająca działalność i stępiająca ostrze podejmowanych zasadniczych zobowiązań. Jest wiele problemów, których nie można rozwiązać w ciągu jednego kwartału. Z tego względu wskazane jest takie zagadnienia ujmować w uchwałach prezydium rad narodowych, zakładając z góry wykonanie ich w ciągu kilku kwartałów. Konieczne jest wysunięcie przez oddziały sugestii, aby sprawozdania przedstawiane przez komisje planowania gospodarczego rozpoczynały się od oceny wykonania zadań nałożonych w poprzednich uchwałach lub, aby na posiedzeniach prezydiów rad narodowych, zwoływanych w celu rozpatrywania planu kasowego, omawiano każdorazowo wykonanie poprzednio podjętych uchwał;

— członkowie komisji do spraw planu kasowego w zasadzie nie powinni być równocześnie członkami kolegiów planowania gospodarczego. W miarę możliwości należy spowodować, aby w przypadku dublowania czynności powołać inne osoby na członków komisji do spraw planu kasowego.

Zadania dla oddziałów wojewódzkich można ująć w następujących punktach:

— jak najczęstszy udział pracowników wydziału planowania oddziału wojewódzkiego we wspólnych posiedzeniach kolegiów powiatowych/miejskich komisji planowania gospodarczego i komisji do spraw planu kasowego — w charakterze obserwatorów,

— analizowanie raz na kwartał przydatności uchwał podejmowanych przez prezydium rad narodowych dla zabezpieczenia prawidłowego wykonania planu kasowego,

— organizowanie narad naczelników wydziałów planowania i kredytów oddziałów operacyjnych w celu omawiania najlepszych metod współpracy z radami narodowymi,

— przeprowadzanie instruktażu na wyżej wymieniony temat bądź w oddziałach, bądź na piśmie, w oparciu o nadsyłane materiały,

— okresowe omawianie z wojewódzką komisją planowania gospodarczego wyników współpracy aparatu rad narodowych i oddziałów operacyjnych NBP, jak również przypadków wymagających bliższego zainteresowania się ze strony władz wojewódzkich.

Na zakończenie podkreślić należy, że sprawa współpracy z radami narodowymi nie jest sprawą łatwą, wymaga ona bowiem dokonywania szybkich obserwacji życia gospodarczego i wyjaśniania przyczyn stwierdzonych zjawisk.

W rękach Banku znajduje się stale coraz bardziej doskonalony instrument, jakim jest plan kasowy. Właściwe posługiwanie się planem kasowym, a w szczególności umiejętność wyjaśniania przebiegu wykonywania planów gospodarczych przy pomocy sprawozdań z planu kasowego daje gwarancję, że współdziałanie oddziałów NBP z władzami powiatowymi będzie poważnym wkładem pracy, ułatwiającym koordynację życia gospodarczego na terenie powiatów.

KAZIMIERZ REISS

Bydgoszcz

Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne informuje, że posiada jeszcze niewielką ilość publikacji pt.

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY

w edycjach za lata 1958, 1959, 1960 i 1961

Każda z edycji zawiera bogaty materiał informacyjny o życiu politycznym, społecznym, gospodarczym i kulturalnym naszego Kraju w danym roku. Kolejne edycje podają źródłowe materiały o gospodarce poszczególnych województw, informują o składach Sejmu, Rządu i Rad Narodowych.

ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY stanowi cenną pomoc w pracy każdego działacza gospodarczego i publicysty.

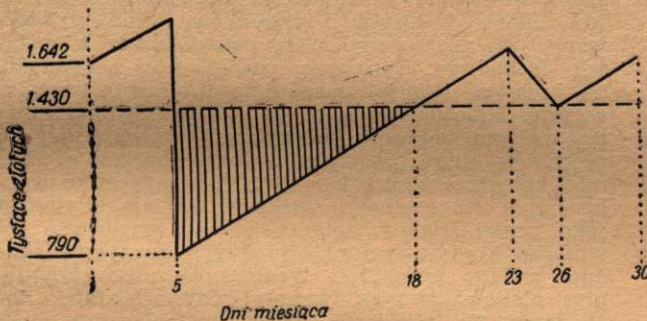
ROCZNIK POLITYCZNY I GOSPODARCZY winien się znaleźć w każdej bibliotece zakładowej.

Poszczególne tomy ROCZNIKA o objętości około 1400 stron każdy, w trwałej płóciennnej oprawie, po 90 zł za jeden tom można nabywać w Ośrodku Upowszechniania Wydawnictw P.W.E. Warszawa, ul. Poznańska 15.

Opracowywanie kredytowych wniosków mleczarni

Instrukcja Służbowa Nr A/8, obowiązująca od dnia 1 stycznia 1962 roku, dotyczy wszystkich przedsiębiorstw kredytowanych przez Narodowy Bank Polski i ustala jednolite wzory wniosków kredytowych. W zależności jednak od specyficznych warunków branżowych metody opracowywania wniosków kredytowych i ich analiza mogą znacznie różnić się między sobą.

Odrębną grupę stanowią wnioski kredytowe mleczarni, opracowywaniem których zajmujemy się w niniejszym artykule. Rozpatrzmy to zagadnienie na przykładzie przeciętnej mleczarni, zajmującej się przerobem bezpośrednio skupionego mleka na mleko spożywcze, masło, twarogi i częściowo kazeinę. Cykl przerobowy mleczarni jest bardzo krótki i wynosi zasadniczo kilka godzin dziennie. Wyroby mają zapewniony zbyt i jedynie kazeina pozostaje czasem dłużej w magazynie mleczarni. Wobec tego stany środków normowanych, przy prawidłowo ustalonych normatywach, nie odbiegają znacznie od nich. Równocześnie występują wysokie zobowiązania w stosunku do dostawców mleka, gdyż zapłata dokonywana jest zwykle między trzecim i dwunastym dniem miesiąca za miesiąc ubiegły, z tym że około 23 dnia miesiąca mogą być wypłacane dostawcom zaliczki. Z tego powodu zapotrzebowanie na kredyt bankowy ulega znacznym wahaniom w ciągu miesiąca, co obrazuje poniższy wykres.



Jak z powyższego wynika, zobowiązania wobec dostawców mleka stanowią podstawowe źródło dofinansowywania się mleczarni. Ich stan ma więc decydujący wpływ na zapotrzebowanie na kredyt bankowy.

Z dnia na dzień, od początku miesiąca, zobowiązania te narastają o wartość dostaw mleka i ewentualnie śmietany, pomniejszoną o pobrane przez dostawców mleko chude, masło czy pasze. Wzrost ten zostaje zahamowany, a nawet następuje spadek zobowiązań, z chwilą gdy około 23 dnia danego miesiąca spółdzielnia wypłaca zaliczki za dostawy surowca. Następnie zobowiązania znów narastają, aż do czasu ostatecznego rozliczenia. Wówczas zobowiązania z tytułu dostaw mleka obniżają się do minimalnego ich stanu, to jest do wartości dostaw od pierwszego dnia danego miesiąca do dnia ostatecznego rozliczenia (około pięciu dni).

Rozliczenia z indywidualnymi dostawcami następują obecnie najczęściej za pośrednictwem poczty. Mleczarnia doręcza pocztowemu urzędowi obwodowemu przekazy dla poszczególnych dostawców lub listy wypłat i dokonuje przelewu środków na łączną kwotę ze swego rachunku rozliczeniowego. Rządziej wypłat dokonują spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe czy poszczególne punkty skupu na podstawie list sporządzonych przez mleczarnie. Z państwowymi gospodarstwami rolnymi czy spółdzielniami produkcyjnymi rozliczenia następują najczęściej przy pomocy poleceń przelewu.

Z tego, co wyżej powiedziano, wynika że największe zapotrzebowanie na środki obce, poza zo-

bowiazaniami z tytułu dostaw, występuje po ostatecznym rozliczeniu z dostawcami mleka za miesiąc ubiegły, a najniższe — w przeddzień rozpoczęcia wypłat.

Z kredytowego punktu widzenia rozróżniamy trzy typy mleczarni:

- 1) nie korzystające z kredytów eksploatacyjnych w ogóle,
- 2) korzystające z kredytów bankowych przez cały miesiąc.
- 3) korzystające z kredytów tylko przez kilka czy kilkanaście dni po ostatecznym rozliczeniu z dostawcami mleka.

Najczęściej mamy do czynienia z trzecim typem mleczarni, dlatego też nimi zajmujemy się w dalszej części artykułu.

Mleczarnia powinna opracować wniosek kredytowy w oparciu o plan roczny, plany operatywne, dane z okresów ubiegłych i dane przewidywane. Opracowanie wniosku kredytowego według danych planu techniczno-przemysłowo-finansowego przedstawiono poniżej.

Część C. Uzasadnienie — I. Dane podstawowe. Mleczarnie nie planują zasadniczo wartości produkcji globalnej z uwagi na jednodniowy cykl produkcyjny i brak różnic w stanach produkcji w toku. Dlatego w pozycji 1 — Produkcja globalna — można podawać wartość produkcji w cenach porównywalnych z planu Pr-5, a w pozycji 2 wniosku — w cenach zbytu z planem Pr-6. Plany te zawierają wartość rocznej i kwartalnej produkcji, w rozbięciu na trzy grupy wyrobów według podziału przewidzianego paragrafem 1 uchwały Nr 48/7/61 Zarządu Związku Spółdzielni Mleczarskich z dnia 16 października 1961 roku.

Sprzedaż po cenie sprzedaży wynika z bilansu dochodów i wydatków — F1, pozycja 1 — Dochody, lub z planu sprzedaży ...F-2, pozycja 7, rubryki 19—22. W zasadzie mleczarnie nie planują różnic w wysokości stanów wyrobów gotowych w ciągu roku i dlatego różnicą między produkcją według cen zbytu i sprzedażą są marże detaliczne, planowane w pozycji 6 wzoru F-2. Do wyliczenia stanu należności przyjmujemy sprzedaż pomniejszoną o te marże, a więc z pozycji 5 formularza F-2.

Dane dotyczące wartościowego planu skupu zawarte są w formularzu S-1, w pozycji — dostawy ogółem — rubryka 4 — ogółem wartość. Wynik bilansowy wykazany jest w bilansie dochodów i wydatków, pozycja 10 — Wydatki — zysk lub pozycja 12 — Dochody — strata.

Wolna pozycja 12 części C-I wniosku kredytowego może być wykorzystana dla wykazania sprzedaży materiałów (pasje i inne), planowanej w bilansie dochodów i wydatków.

Część C-II. Zestawienie środków normowanych i C-IV. Jak już wyżej powiedziano, stany środków normowanych nie powinny zasadniczo odbiegać w pozycjach planowanych od prawidłowo ustalonych normatywów.

W planach techniczno-przemysłowo-finansowych ustalane są stany wyrobów gotowych na koniec poszczególnych kwartałów (F-2, pozycja 11, rubryka — Razem wyroby gotowe — oraz w planie OT-1) według cen zbytu. W planie tym w pozycji 19 ujęte są również stany tak zwanych towarów handlowych po cenach detalicznych. Dla potrzeb kredytowych należy pomniejszyć je o marże handlowe, które można ustalić w oparciu o dane zawarte w tym planie. Stany tych zapasów ulegają najczęstszym zmianom i dlatego dobrze jest, gdy spółdzielnia omówi oddzielnie we wniosku kredytowym ich stany planowane. Do artykułów tych należą między innymi pasze dla dostawców mleka oraz sery wytwarzane w innych zakładach, a przeznaczone na zaopatrzenie rynku obsługiwanego przez daną mleczarnię.

Stany produkcji w toku stanowią minimalny (kilka lub kilkadziesiąt tysięcy złotych) aktyw ustalany zasadniczo szacunkowo na podstawie stanów w okresach ubiegłych.

Odczylenia stanów wyrobów gotowych od stanów przeciętnych są zwykle krótkotrwałe, spowodowane przejściowymi zahamowaniami w zbycie masła czy kazeiny.

Nakłady przyszłych okresów występują zasadniczo tylko w tych mleczarniach, które tworzą zimą zapasy lodu naturalnego i wysokość ich powinna odpowiadać nakładom z tym związanych. Nakłady te są stopniowo rozliczane do końca trzeciego kwartału. Stany tych nakładów zaliczamy do stanów sezonowych.

Część C-III. Normatywne środki obrotowe i fundusze własne w obrocie. W spółdzielniach mleczarskich obowiązuje minimum funduszy własnych w obrocie w wysokości „0” złotych. Ponadto nie planują one pasywów stałych. Dlatego nie wypełniamy pozycji 2 do 5 i stan normatywnych środków obrotowych równa się niedoborowi funduszy własnych w obrocie do uzupełnienia kredytem — pozycja 6.

Część V. Należności. Dla wyliczenia sprzedaży fakturowej po cenie sprzedaży, stanowiącej podstawę do wyliczenia stanu należności podlegających kredytowaniu, stosujemy następujące wyliczenia.

	tysiące złotych
Sprzedaż przewidziana w bilansie dochodów i wydatków, pozycja 1 — Przychody lub z OT — 1 — Razem sprzedaż produkcji mleczarskiej pomniejszamy o dane z OT — 1, pozycja 12	8.144
Rubryka 17 — Dostawcy mleka	804
Rubryka 16 — Konsumenti indywidualni z magazynu	—
Rubryka 15 — Sprzedaż przez sklep własny	360
Rubryka 14 — Prywatne przedsiębiorstwa handlowe	—
	6.980
Sprzedaż materiałów F-1 — Dochody, pozycja 5 pomniejszamy o pobrane przez dostawców mleka pasze i artykuły zaopatrzenia materiałowego z rubryki 10 wzoru OT-1 — Sprzedaż razem — pomniejszone o marżę detaliczną, wykazane w rubryce 28 tego planu	1.772
	572
	1.200
Dodajemy ewentualnie sprzedaż usług i wyrobów mleczarskich, rozliczaną bezgotówkowo	—
Razem sprzedaż (pozycja 1 Część C. V wniosku)	8.180
W pozycji 3 — Dodatnie różnice budżetowe — wykazujemy wpłaty na fundusz wyrównawczy, zaplanowane w bilansie dochodów i wydatków, pozycja 9 — Wydatki	680
Wobec tego sprzedaż fakturowa po potrąceniu podatku i różnic (pozycja V-4 wniosku) wyniesie	7.500

Rozliczenia z funduszem wyrównawczym występują w bilansie dochodów i wydatków dwustronnie. W okresie, gdy należności spółdzielni przekraczają zobowiązania z tego tytułu, co ma miejsce zwykle w pierwszym kwartale, mleczarnia może otrzymać kredyt specjalny na należne jej dotacje, nie planowany we wniosku kredytowym.

Do wyliczenia faktycznego cyklu rozliczeniowego należy również dokonać pewnych przekształceń danych, wynikających ze sprawozdawczości finansowej mleczarni. Ze stanu faktycznego należności ewidencjonowanych na koncie 239 (pozycja 28 bilansu czy 18 skróconego sprawozdania finansowego) eliminujemy należności z tytułu sprzedaży bydła hodowlanego. Sprzedaż w okresach ubiegłych należy pomniejszyć o pewne jej rodzaje. Rozpatrzmy to na przykładzie przedstawiającym dane za pierwsze półrocze.

Suma stanów faktur nie zgłoszonych do rozrachunku, należności inkasowych i pozostałych rozrachunków z odbiorcami i dostawcami na koniec poszczególnych miesięcy wynosi 9.000 tysięcy złotych, a suma należności z tytułu sprzedaży bydła — 3.780 tysięcy złotych. Wobec tego przeciętny stan należności dla ustalenia cyklu wynosi:

$$\frac{9.000 - 3.780}{6} = \frac{5.200}{6} = 870 \text{ tysięcy złotych.}$$

Sprzedaż wyrobów i materiałów za okres sześciu miesięcy wyniosła 18.000 tysięcy złotych (ZMS — 22a — sprawozdanie z wykonania planu sprzedaży). Kwotę tę pomniejszamy jednak o sprzedaż wykazaną w pozycji 26 wymienionego wyżej sprawozdania:

- 1) sprzedaż bydła hodowlanego 200
- 2) sprzedaż pasz dostawcom 1.200
- 3) oraz o pobranie należności przez dostawców i inne rodzaje sprzedaży (wyroby mleczarskie, sprzedaż we własnym sklepie)

1.000 2.400

Dane te można uzyskać z zestawień potrąceń dostawcom i innych ewidencji, prowadzonych przez mleczarnie. Tak ustalona sprzedaż służy dopiero do wyliczenia przeciętnej, dziennej sprzedaży:

$$\frac{18.000 - 2.400}{180} = \frac{15.600}{180} = 86,7 \text{ tysiąca złotych.}$$

Faktyczny cykl rozliczeniowy, ustalony w powyższy sposób, wyniesie więc 10 dni ($870 : 86,7$), a planowany stan należności 830 tysięcy złotych ($\frac{7.500 \times 10}{90}$).

Nieeliminowanie ze sprzedaży tych jej rodzajów, o których wyżej mowa, powoduje, że wyliczona dzienna sprzedaż fakturowa jest zbyt duża, a tym samym ustalany faktyczny cykl rozliczeniowy jest zbyt krótki.

Część C-VIII. Pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe. Z uwagi na niewykazywanie funduszy własnych w obrocie w części C-III cały ich stan jest ujmowany w pozycji 1 tej części wniosku. Podstawą do ustalania wysokości funduszy własnych jest bilans dochodów i wydatków, gdzie wykazywany jest planowany zysk, pomniejszony o podatek dochodowy. Ten zysk, powiększony z kwartału na kwartał, stanowi zasadniczo fundusz własny w obrocie. Przeznaczanie go na różne cele następuje na walnym zebraniu delegatów, odbywającym się zwykle w lutym. Do czasu walnego zebrania zysk z roku ubiegłego pozostaje w obrocie. W przypadku przekroczenia planowanego zysku w okresie minionym jako przewidywany fundusz własny w obrocie we wniosku kredytowym należy przyjąć faktyczny fundusz własny w obrocie według ostatniego bilansu, plus planowany zysk, pomniejszony o podatek dochodowy. Na wysokość funduszy własnych może mieć również wpływ przeznaczenie funduszy na inwestycje, co powoduje ich zmniejszenie.

W mleczarniach produkujących wyroby na eksport (masło) osiągnięcie planowanego zysku jest w poważnej mierze uzależnione od wykonania planu w tym zakresie. W przypadku nieotrzymania dyspozycji eksportowej, pomimo wyprodukowania wyrobów odpowiedniej jakości, nieosiągnięcie planowanego zysku można uznać za usprawiedliwione i do kredytowania przyjąć niższe fundusze własne niż fundusze planowane (IS A/8, punkt 12 ustęp 3).

Podobny wpływ na wysokość zysku może mieć niewykonanie planu skupu mleka z powodu nieurodzaju pasz zielonych (powódź, susza) czy choroby krów (pryszczycyca).

Zobowiązania z tytułu dostaw możemy podzielić na trzy zasadnicze grupy:

- 1) zobowiązania fakturowe za dostawy materiałów posasurowcowych,
- 2) dostawy nie fakturowane, związane z wyżej wymienionymi dostawami,
- 3) zobowiązania z tytułu dostaw mleka.

Celowe jest wykazywanie w sposób następujący omawianych zobowiązań:

Ad. 1 i 2 w pozycji VII — 2 wniosku kredytowego

Ad. 3 w pozycji dodatkowej VII — 2a.

Dane do pozycji VII — 2 uzyskujemy zasadniczo z planu kosztów według rodzajów, K-1. Zakładamy wówczas, że zużycie równa się zakupowi. Z planu tego bierzemy materiały podstawowe pozo-

stałe, pozycja 1-b oraz materiały pozostałe, pozycja 3. Paliwo, z uwagi na bezakceptowaną zapłatę za węgiel, można pominąć.

Ponadto w mleczarniach występują zobowiązania fakturowe z tytułu pasz i zakupu innych artykułów, których planowany przychód znajdujemy we wzorze OT-1, rubryki 6, 7 i 8. Planowane tam kwoty zasadniczo należy pomniejszyć o wykazane w tym samym wzorze marże w rubryce 28 i 29 lub wyliczone z danych dotyczących sprzedaży. Założmy że zakupy te wynoszą w kwartale:

	tysiące złotych
mniej marże	1.772 72
	1.700
plus zakup innych materiałów z planu K-1	400
	2.100
Kwota ta podzielona przez 90 dni i pomnożona przez 5 daje planowane zobowiązania z tytułu dostaw w kwocie	117
Dostawy nie fakturowane, ustalone jako przeciętny stan w okresach ubiegłych wynoszą	103
Razem omawiane zobowiązanie	220

Dane dotyczące dostaw mleka zawarte są w planie S-1, strona 1 lub K-1a.

Założmy, że skup mleka na dany kwartał zaplanowano w wysokości	5.823
Jednocześnie jednak pobranie artykułów mleczarskich przez dostawców mleka wyniesie	804
Pasz	572
	1.376
	4.447

Kwota ta podzielona przez 3 daje przeciętną miesięczną wartość dostaw mleka „netto”, to jest 1.482 tysiące złotych. Taki powinien być stan zobowiązań w stosunku do dostawców mleka na koniec miesiąca.

Jednakże mleczarnie udzielają nieraz zaliczek dostawcom indywidualnym, lub rozliczają dostawy z państwowymi gospodarstwami rolnymi na przykład co dziesięć dni. Wówczas naturalnie stan zobowiązań w stosunku do dostawców będzie niższy. Danych tych nie można jednak uzyskać z planów i należy oprzeć się na danych z okresów ubiegłych. Jeżeli wynosiły one na przykład 20% wartości całomiesięcznego skupu, to w oparciu o podane powyżej cyfry wyniosą one w kwartale (5.823 x 20 : 100) 1.165 tysiące złotych, a w miesiącu 385 tysięcy złotych, czyli planowane zobowiązania na koniec miesiąca wyniosą 1.097 tysięcy złotych (1.482 — 385) i w tej wysokości wystąpią we wniosku kredytowym w pozycji 2—a.

W pozycji 3 wniosku można wykazywać minimal-

ny stan zobowiązań z tytułu płac i ewentualnie inne „luzy finansowe”.

Zestawmy obecnie ustalone przez nas dane, przy założeniu, że stan normatywnych środków obrotowych wynosi 600 tysięcy złotych i fundusze własne w obrocie 300 tysięcy złotych oraz zobowiązania z tytułu funduszu płac 25 tysięcy złotych.

	tysiące złotych
Środki normatywne	600
Należności	830
Stany ponadnormatywne	—
	1.430
Fundusze własne	300
Zobowiązania z tytułu dostaw materiałowych	220
Zobowiązania z tytułu płac	25
Zobowiązania z tytułu dostaw mleka	1.097
	1.462
Nadwyżka pokrycia środków obrotowych	— 1.430 212

Jak już wyżej zaznaczono, z chwilą dokonania ostatecznego rozliczenia zobowiązania z tytułu dostaw mleka w miesiącu ubiegłym zanikają i zachodzi konieczność „wejścia” z kredytem bankowym, który — jak wynika z powyższych liczb — powinien wynosić 885 tysięcy złotych, gdyż zobowiązania i fundusze obniżają się o 1.097 tysięcy złotych, do kwoty 545 tysięcy złotych. Z uwagi jednak na to, że skup mleka przebiega nadal, zobowiązania w stosunku do dostawców narastają i z chwilą przystąpienia do rozliczania dostaw za miesiąc ubiegły będą równe dostawom pięciodniowym — czyli wyniosą 245 tysięcy złotych (1.482 : 30 x 5). O kwotę tę obniży się zapotrzebowanie na kredyt bankowy w dniu piątym danego miesiąca i wyniesie 640 tysięcy złotych.

Z uwagi na to, że wartość dziennego skupu mleka, po potrąceniu należności, wynosi 49 tysięcy złotych, narastające zobowiązania z tego tytułu zastąpią kredyt bankowy po trzynastu dniach (640 : 49), a więc kredyt należałoby przyznać danej mleczarni na okres od dnia 5 do 18 w każdym miesiącu planowanego okresu. Ostateczne rozliczenie z dostawcami mleka nie następuje zwykle w jednym dniu i jego termin może być czasem przyspieszony. Z tego względu okres wykorzystania kredytu można ustalić z pewną tolerancją, na przykład od dnia 3 do dnia 20 każdego miesiąca.

Z drugiej strony, w przypadku stopniowego, równomiernego regulowania zobowiązań, na przykład do dnia 14, zapotrzebowanie na kredyt może być minimalne lub w ogóle może nie wystąpić.

STEFAN KOZŁOWSKI
Srem

LISTY DO REDAKCJI

Bronisław Klimek z Oddziału Wojewódzkiego NBP w Katowicach nadesłał do redakcji następującą list, który w całości przytaczamy:

„Zamieszczone w numerze 2/62 „Wiadomości NBP” informacje zespołu redakcyjnego, dotyczące dotychczasowej i zamierzonej tematyki „Wiadomości NBP”, poczynności tego wydawnictwa oraz zamiarów podniesienia dotychczasowego poziomu opracowań z zakresu praktyki bankowej, skłoniły mnie do zabrania głosu w tej sprawie i podzielenia się uwagami, jakie się nasuwają przy konfrontowaniu projektów redakcji z oceną „Wiadomości NBP” ze strony jego szeregowych odbiorców.

Na wstępie warto zaznaczyć, że „Wiadomości NBP” są jedynym z wielu wydawnictw zajmujących się problematyką ekonomiczno-finansową, jakimi dysponują w zasadzie wszystkie oddziały NBP, a więc „Ekonomista”, „Finanse”, „Rachunkowość”, „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” i inne, przy czym wydawnictwa te, a w każdym razie

znaczna ich część, jest czytana przez tych samych pracowników, którzy czytają również i „Wiadomości NBP”. Stwarza to duże możliwości dokonywania wszechstronnej oceny stopnia przydatności poszczególnych wydawnictw nie tylko pod kątem widzenia ich zastosowania przy praktycznej realizacji zadań aparatu bankowego w podstawowych jego ogniwach, jakimi są oddziały terenowe, ale również z punktu widzenia dostosowania tematyki do aktualnych zagadnień występujących w jednostkach, do których poszczególne wydawnictwa są adresowane („Rachunkowość”, „Finanse”).

W zależności od tego, w jakim stopniu łamy „Wiadomości NBP” są wykorzystywane dla opracowań z zakresu problematyki planistyczno-kredytowej, a w jakim dla zagadnień operacyjno-rachunkowych i organizacyjno-administracyjnych, zmienia się przydatność tego wydawnictwa dla poszczególnego czytelnika, pracującego w jednym z wymienionych działów czynności.

Dlatego też przede wszystkim od zespołu redakcyjnego zależy czy „Wiadomości NBP” będą bankowym odpowiednikiem „Finansów”, czy też „Rachunkowości” — albo umiejętnym połączeniem tematyki interesującej możliwie szeroki zespół pracowników bankowych.

Duże znaczenie posiada również rodzaj i kierunek tematyki publikowanej w „Wiadomościach NBP” w ramach poszczególnych działów.

Nie chciałbym być źle zrozumiany, ale bardzo ciekawe byłoby ustalenie ilu pracowników terenowego aparatu bankowego wykorzystuje zamieszczane od czasu do czasu w „Wiadomościach NBP” artykuły na tematy ogólnoeconomiczne, „najeżone” skomplikowanymi wzorami matematycznymi i czy tego rodzaju opracowania nie kwalifikują się do publikacji na łamach bardziej odpowiednich do tego celu wydawnictw takich, jak „Ekonomista” czy „Finanse”.

Przy szeroko rozwiniętym w oddziałach Narodowego Banku Polskiego czytelnictwie wydawnictw ekonomiczno-finansowych nie zachodzi obawa, aby pracownicy bankowi, interesujący się tego rodzaju zagadnieniami, nie znaleźli opracowań na tematy ogólnoeconomiczne w wymienionych wyżej wydawnictwach, a jednocześnie „Wiadomości NBP” bez tego rodzaju artykułów zbliżą się swoją tematyką do zagadnień stanowiących przedmiot bieżącej pracy aparatu bankowego.

Warto byłoby również zwrócić uwagę na różnicę zachodzącą, moim zdaniem, między „Wiadomościami NBP” a innymi pokrewnymi wydawnictwami takimi, jak „Finanse” czy „Rachunkowość”, na odcinku tak zwanej więzi z czytelnikami.

Wydaje się, że przyczyną niewystarczającego kontaktu „Wiadomości NBP” z czytelnikami jest między innymi „adresowanie” spraw związanych z rozwojem tego wydawnictwa nie do czytelników — jak to przeważnie czynią inne wydawnictwa — a do jednostek organizacyjnych aparatu bankowego.

Inaczej ocenia i formułuje swoją opinię o danym wydawnictwie jego czytelnik, a inaczej oddział jako jednostka administracyjna Banku.

Jeszcze kilka słów na temat zamierzonych zmian na odcinku ilości i poziomu artykułów z zakresu problematyki pionu operacyjno-rachunkowego i organizacyjno-administracyjnego.

Aparat bankowy w Polsce Ludowej różni się od pozostałych jednostek zarówno rodzajem swojej działalności, jak i w znacznym stopniu wewnętrzną organizacją. Występujące w wielu przypadkach odrębności powinny być przedmiotem publikacji w „Wiadomościach”, ponieważ pracownik bankowy bardzo często tylko z tego źródła może czerpać interesujące go informacje.

Wydaje się, że ożywienie tematyki operacyjno-rachunkowej i organizacyjnej na łamach „Wiadomości NBP” mogłoby zainicjować pracownicy zainteresowanych Departamentów Centrali, co z kolei pobudziłoby pracowników jednostek terenowych do większego zainteresowania się wydawnictwem”.

*

Zdaniem redakcji „Wiadomości NBP” niektóre z wyżej wyrażonych opinii mają charakter dyskusyjny. W szczególności wydaje się, że zakres tematyczny „Wiadomości NBP” powinien obejmować możliwie całość problematyki pracy oddziału operacyjnego. W „Wiadomościach NBP” muszą się znaleźć artykuły dotyczące zarówno zagadnień planistyczno-kredytowych, jak i operacyjno-rachunkowych oraz administracyjno-organizacyjnych, związanych z pracą Banku. Wydaje się, że jakiegokolwiek wypaczenie proporcji poszczególnych zagadnień spowodowałoby obniżenie poziomu „Wiadomości NBP”.

Ponieważ jednak prawidłowe wykonywanie obowiązków przez pracowników banków wymaga niejednokrotnie posiadania przez nich wiadomości ogólnoeconomicznych, słuszne wydaje się pogłębianie ich zainteresowań przez zamieszczanie artykułów

teoretycznych. Należy przy tym zwrócić uwagę, że „Wiadomości NBP” są w gruncie rzeczy jedynym miesięcznikiem w Polsce, zajmującym się głównie problematyką kredytu i pieniądza.

Uwagi B. Klimka na temat zacieśniania „więzi” z czytelnikami uważamy za słuszne. Redakcja będzie się starała o nawiązanie kontaktów z czytelnikami nie tylko za pośrednictwem struktury formalnej banków.

Redakcja dziękuje B. Klimkowi za interesujące uwagi i zaprasza czytelników do nadsyłania swoich uwag i opinii o „Wiadomościach NBP”.

* * *

Kazimierz Reiss z Bydgoszczy pisze do nas o interesujących wynikach ankiety, która została rozpisana przez Komisję Usprawnień w Oddziale Wojewódzkim NBP w Bydgoszczy:

„Zadaniem uczestników ankiety było udzielenie odpowiedzi na następujące pytania:

— jakie trudności zaobserwowałem w pracy Banku w ogóle, a w szczególności oddziału?

— jakie usprawnienia pracy należałoby wprowadzić?

— czy w związku z powyższym mam zamiar zgłosić wniosek usprawnieniowy, na jaki temat i w jakim terminie?

Otrzymało 55 odpowiedzi z następujących oddziałów:

Oddział NBP w:	Ilość odpowiedzi
Aleksandrowie Kujawskim	3
Brodnicy	1
I Oddział Miejski w Bydgoszczy	3
II Oddział Miejski w Bydgoszczy	1
Chojnicach	10
Golubie Dobrzyniu	1
Grudziądzu	14
I Oddział Miejski w Grudziądzu	5
Inowrocławiu	2
Mogilnie	1
Rypinie	2
I Oddział Miejski w Toruniu	1
Tucholi	1
Wąbrzeźnie	4
Włocławku	3
Wojewódzki w Bydgoszczy	3
Razem	55

Udział w ankiecie wzięli pracownicy 16 oddziałów (na ogólną ilość na terenie województwa bydgoskiego — 28), a więc pracownicy 57% oddziałów.

Z ważniejszych zagadnień poruszonych w ankiecie wymienić należy:

Ogólne uwagi dotyczące pomieszczeń i wyposażenia

— lokale oddziałów — powstałe w wyniku przystosowania — nie są przystosowane do obecnych zadań. Ciężkość utrudnia pracę oraz właściwe rozmieszczenie poszczególnych komórek oddziałów,

— brak pomieszczeń dodatkowych na szatnie, jadalnie, świetlice,

— brak urządzeń wentylacyjnych i ewentualnie klimatyzacyjnych,

— przestarzałe sprzęty biurowe, zabierające zbyt dużo miejsca, co jest szczególnie uciążliwe w oddziałach o małej przestrzeni,

— brak wyświetlaczy, wind, transporterów,

— zły stan maszyn liczących i księgujących, co bardzo często hamuje tok pracy i zmusza do szukania omyłek,

— słabe nasilenie energii elektrycznej i częste wyłączanie prądu, zwłaszcza w mniejszych miejscowościach. W związku z tym proponowano wprowadzenie atotransformatorów,

— przydzielanie oddziałom nieodpowiednich narzędzi pracy (np. okrągłe miseczki do bilonu, rafa

do liczenia bilonu), bez zamówienia ze strony oddziału,

— niewłaściwe przybory i materiały biurowe, dostarczane przez handel (np. segregatory z zamknięciami źle działającymi, zszywacze nie spinające, źle wykonane matryce do powielaczy, nie odbijające kalki maszynowe itp.).

Uwagi dotyczące pionu A

— nadmierna aktywność w pracy pionu ekonomicznego,

— niewystarczające ujednolicenie form pracy pionu A w przekroju oddziałów operacyjnych,

— wydawanie zbyt licznej ilości zarządzeń i wytycznych o krótkiej aktualności,

— wydawanie niektórych zarządzeń w terminach tak późnych, że odpowiednie przygotowanie organizacyjne i szkoleniowe jest bardzo utrudnione lub wręcz niemożliwe. W takiej sytuacji do pilnych prac nałożonych na oddziały dochodzi równoległe szkolenie. Wydawanie dyspozycji w późnych terminach czyni niemożliwą bezprzedmiotową pracę wykonaną już uprzednio,

— wydawanie części zarządzeń „ad hoc”, nie uwzględniających całości problemu i nie wyjaśniających zagadnień pochodnych, występujących w pracy wykonawców. Polecenia takie wymagają dodatkowych wyjaśnień. Powoduje to zarówno stratę czasu, jak i koszty związane z rozmowami telefonicznymi,

— częste powoływanie się w zarządzeniach na akta prawne z podaniem numeru i daty odnośnego aktu, bez podania jednak gdzie ten akt był opublikowany,

— przecenianie „zdolności przerobowej” terenowego aparatu wykonawczego pionu A. Zachodzi potrzeba zdecydowanego skoordynowania zadań dla oddziałów terenowych tak kwantytatywnego, jak i chronologicznego, przy uwzględnieniu hierarchii wagi problemów w ocenie NBP, a nie poszczególnych departamentów,

— nadmierna zmienność i zbyt późne skonkretyzowanie zadań gospodarczych, planów funduszu płac itp., które stanowią podstawę działania pionu ekonomicznego oddziału operacyjnego,

— brak dyscypliny i konsekwentnego pociągania do odpowiedzialności kierownictwa przedsiębiorstw za nieprzestrzeganie niektórych przepisów. Na przykład opracowywane są cykle budowy i przepisy zobowiązujące do ich przestrzegania. W praktyce natomiast prawie wszędzie cykle te są przekraczane bez ustalania winnych i pociągania ich do odpowiedzialności,

— jak wykazała praktyka, resorty a następnie zjednoczenia przekazują z opóźnieniem do przedsiębiorstw zarządzenia będące następnie przedmiotem pracy oddziałów,

— obowiązywanie w poszczególnych pionach spółdzielczości zbyt zróżnicowanych zasad dla ustalania wypłat z funduszy celowych,

— trudności przy wyliczaniu ekonomicznych efektów zamierzeń inwestycyjnych wykonywanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe.

Uwagi dotyczące pionów B i C

— niedogodny i uciążliwy sposób sporządzania miesięcznych wykazów stanów rachunków bankowych,

— trudności związane z wydawaniem druków odpłatnych. Wskazane by było zmienić formularz „wniosek o wydanie książeczki czekowej” oraz „potwierdzenie odbioru”,

— zbędne angażowanie oddziałów NBP do wykupu obligacji NPRSP w tych miejscowościach, gdzie istnieją oddziały PKO,

— trudności związane z obsługą placówek pełnomocników Banku Rolnego, zwłaszcza przy sporządzaniu sprawozdań miesięcznych oraz kwartalnych,

— niedokładna ewidencja w pionach B i C ilości stempli, pieczęci zamknięć itp.,

— niemożliwość wypełniania F-4130 na maszynach Rheinmetall,

— brak nowych, aktualnych wydań wielu instrukcji służbowych (np. B/16, B/14),

— trudności związane ze sporządzaniem przez oddziały pism informacyjnych do jednostek odpowiedzialnych za wprowadzanie pewnych zmian w skali krajowej,

— brak łącznego zbioru przepisów dotyczących pracy komórek kontroli dyspozycji”.

* * *

W sierpniowym numerze Wiadomości NBP z 1961 roku ukazał się artykuł I. Laurosiewicza z Oddziału NBP w Gdyni na temat zwrotów żądań zapłaty. Obecnie publikujemy wypowiedź I. Laurosiewicza na ten sam temat.

„Mój krótki artykuł na temat zwrotów żądań zapłaty, wzywający kontrolerów dyspozycji do chwili zastanowienia przed dokonaniem zwrotu nie odniósł żadnego skutku. Zdarzają się stale przypadki tak nie przemyślanych zwrotów, że odczuwa się pewnego rodzaju zakłopotanie przed oddaniem takiego żądania podawcy. Bywa, że pewne drobne usterki uzupełniamy we własnym zakresie (np. brak numeru konta wystawcy lub nie wypełniony jeden z odcinków) albo też zwracamy się do głównego księgowego z prośbą o uzupełnienie żądania zapłaty właściwym numerem konta płatnika, jeśli naturalnie jest to możliwe. Nie będę tu podawać licznych przykładów, ale jeden, szczególnie drastyczny, pozwolę sobie przytoczyć.

Przedsiębiorstwo wykonało dla swego odbiorcy łodołamacz za cenę 5.500 tysięcy złotych. Zgodnie z umową faktura miała być opłacona w Banku Inwestycyjnym. Ponieważ budowa takiej jednostki trwa dość długo, w międzyczasie nastąpiła jakaś zmiana i nie Bank Inwestycyjny w końcu miał finansować ten zakup, lecz jeden z oddziałów Narodowego Banku Polskiego.

Bank Inwestycyjny, po otrzymaniu żądania zapłaty skierował je do załatwienia według kompetencji, z odpowiednim wyjaśnieniem, do tegoż oddziału. Niestety oddział NBP zwrócił żądanie bankowi podawcy z notatką: „numer konta niezgodny z brzmieniem”. Jakżeż mógł być zgodny, skoro pierwotnie żądanie adresowane było do Banku Inwestycyjnego i podany numer konta płatnika właściwy dla Banku Inwestycyjnego!

Pracownik nasz, mam wrażenie, nie przyswoił sobie dość dokładnie poleceń Instrukcji Służbowej B/2, w której paragraf 21, punkt 84 mówi wyraźnie, że „w przypadku niemożności ustalenia we własnym zakresie właściwego rachunku płatnika, żądanie zapłaty wraz z załącznikami zwraca się oddziałowi podawcy”. Ciekawe kto płaciłby odsetki, gdyby się dostawca tego domagał. Od pięciu z górą milionów byłaby to suma niemała. Rozliczenie trwało dwadzieścia dni.

Jak już wspominałam w podobnych przypadkach kierujemy żądanie zapłaty z odpowiednim pismem do rąk głównego księgowego w oddziale płatnika. W omawianym przypadku postąpiliśmy tak samo. Dostawca, choć z opóźnieniem, należność swą otrzymał bez konieczności wystawienia nowego żądania zapłaty i bez niepotrzebnej korespondencji czy telefonów, dla ustalenia konta płatnika w Narodowym Banku Polskim.

Ponieważ stałą troską Banku jest jak najsprawniejsza obsługa klientów i „oddział powinien powołać się przede wszystkim interesami kontrahentów oraz dobrem ogólnospołecznym dążąc do maksymalnego skrócenia cyklu rozliczeń” — jak czytamy w zarządzeniu Prezesa B/56/II z roku 1961 — czy nie byłoby wskazane, aby zwroty na większe sumy dokonywane były za wiedzą i zgodą głównego księgowego lub pracownika przez niego upoważnionego? Wówczas przypadki, jak wyżej wymieniony, nie miałyby prawdopodobnie miejsca.

HILFERDING RUDOLF: *Böhm-Bawerk o marksowskiej teorii wartości*. (Tłum. z niem. Jarosław Semkow). W-wa (I) 1962 s. 93.

(Praca, będąca obroną teorii Marksa przed szczególnie głośnym atakiem Böhm-Bawerka, której oryginał został wydany w Wiedniu w r. 1904, mimo że od ukazania się jej upłynęło przeszło pół wieku, nie straciła swej wartości jako jedna z najgłębszych interpretacji marksowskiej teorii ekonomicznej. Zwraca w niej uwagę przede wszystkim oryginalna socjologiczna interpretacja teorii wartości Marksa, która zyskała później powszechne uznanie w literaturze marksistowskiej. Produkcyjna działalność ludzka, praca, jest według Hilferdinga, czynnikiem konstytuującym społeczeństwo, determinującym jego rozwój, a podstawowe pojęcie ekonomiczne jest jednocześnie podstawowym pojęciem materialistycznego pojmowania dziejów. Praca jest także pierwszym ważnym ogniwem w historii marksistowskiej krytyki teorii ekonomicznej austriackiej szkoły psychologicznej.

LIEWSZIN L. W.: *Kritika teorii stoimosti anglijskich burżuazyjnych ekonomistów*. Moskwa 1961 s. 242.

(Praca stanowi próbę zbadania genezy podstawowych elementów wulgarno-subiektywnej teorii popytu i podaży. Zainteresowanie autora ogniskuje się w związku z tym na historii powstania, rozwoju i upadku teorii wartości burżuazyjnych ekonomistów angielskich).

SULMICKI PAWEŁ: *Proporcje gospodarcze*. W-wa 1962 PWN.

(Praca precyzuje przedmiot i daje materiał do dalszych poszukiwań. Tezą pracy, którą udowadnia cały materiał, jest że pojęcie „proporcjonalności”, w przyjętym znaczeniu, da się zastosować w pełni do opisu działania rozwijającej się gospodarki socjalistycznej, kierowanej planem. Nie może być natomiast zastosowane do opisu działania gospodarki kapitalistycznej z powodu braku sprecyzowanego ilościowo ogólnego celu działania. Ekonomia burżuazyjna nie stosuje pojęcia „proporcjonalności” do ogólnej analizy procesów gospodarczych, lecz posługuje się pojęciem „równowaga gospodarcza”. Praca daje wyjaśnienie co do adkwatności pojęcia „równowaga gospodarcza” w zastosowaniu do oceny stanu gospodarki kapitalistycznej i socjalistycznej.

Dwa pierwsze rozdziały pracy mają charakter studium semantycznego, wydobywają ze zjawisk i prac głównych przedstawicieli literatury marksistowskiej, znaczenie pojęcia „proporcjonalności” i treść prawa planowego i proporcjonalnego rozwoju gospodarki socjalistycznej. Dwa pozostałe rozdziały — to studium ekonometryczne, których przedmiotem są proporcje procesów gospodarczych. Rozdział trzeci poświęcony jest omówieniu proporcji zapewniających planowane tempo wzrostu produktu społecznego. Część pierwsza szuka odpowiedzi na pytanie, dlaczego dotychczas podejmowane próby ustalenia optymalnego podziału produktu społecznego w gospodarce kapitalistycznej nie dały rezultatu. Przegląd tych wysiłków doprowadza do wniosku, że optimum takie jako coś obiektywnego, niezależnego nie istnieje. Można jedynie mówić o takim rozwiązaniu optymalnym jak je ujmuje programowanie, tzn. o najlepszym z możliwych rozwiązań w danych warunkach i w oparciu o subiektywnie wybrane kryterium optymalności i wytyczony cel działania. Część druga tegoż rozdziału podejmuje próbę pokazania jak ustalić w planie gospodarczym tempo wzrostu produktu społecznego w gospodarce socjalistycznej, lub inaczej, jak określić pierwszy z dwu głównych elementów zapewniających sprawność w działalności gospodarczej. Autor dochodzi do wniosku, że proporcjami tempa jest taki układ środków działania (w postaci akumulacji zatrudnienia, majątku produkcyjnego itp.), bądź taki układ zmian tych wielkości, który zapewnia największą z możliwych stopę wzrostu produktu społecznego. Uproszczo-

na analiza możliwości powiększenia tempa wzrostu produktu społecznego wskazuje, że istotnym w tej dziedzinie ograniczeniem jest minimum spożycia. Skoro ustali się minimalny poziom spożycia, to znajomość technicznej charakterystyki produkcji oraz warunków wyjściowych pozwala ustalić również akumulację i tempo wzrostu produktu społecznego. Jest to pierwszy etap konstruowania planu gospodarczego. Rozdział czwarty i ostatni poświęcony jest sposobowi ustalania optymalnej struktury w gospodarce socjalistycznej. Próbuje więc odpowiedzieć na pytanie, jak ustalać zadania produkcyjne dla jednostek realizujących ustalony w planie centralnym cel działalności gospodarczej w określonych warunkach działania oraz przy przyjętej „funkcji wyboru”. Problem polega na ustaleniu odpowiedniej z punktu widzenia celu struktury produkcji. W próbie ustalenia optymalnej struktury produkcji wykorzystane zostały dotychczasowe osiągnięcia teoretyczne w dziedzinie zastosowania metody przepływów międzygałęziowych do programowania liniowego gospodarki narodowej.

Przedstawione rezultaty, mówi autor, wskazują, że umiemy ustalić optymalną strukturę produkcji, z punktu widzenia maksymalizacji przyszłego wzrostu produkcji. Rozwiązanie takie nie zwraca jednak uwagi, że w przyszłym okresie istnieje spożycie określone ilością i rodzajem poszczególnych produktów. Przyjmuje więc milczące założenie, że wymiana z zagranicą zapewnia potrzebną podzielną produkcję. Pytanie, jak ogólną pulę inwestycji produkcyjnych w planowanym okresie podzielić między poszczególne gałęzie produkcyjne, aby zapewnić planowany wzrost spożycia oraz maksymalny przyrost produktu społecznego czeka jeszcze na odpowiedź.

ZWASS ADAM: *Wielkość i struktura obiegu pieniądza*. W-wa 1962 PWN s. 288.

(Praca postawiła sobie za zadanie przeanalizowanie ruchu masy pieniężnej w obiegu w Polsce i w innych krajach obozu socjalizmu, ustalenie czynników określających kierunek wahań oraz pewnych prawidłowości rządzących ruchem pieniądza cyrkulującego w sferze obrotu konsumpcyjnego.

Część analityczną pracy poprzedza zarys kształtowania się systemu pieniężnego w Związku Radzieckim i w krajach demokracji ludowej (rozdz. I) oraz rozwój historyczny teorii o ilości masy pieniężnej i szybkości jej obiegu w gospodarce kapitalistycznej (rozdz. II) i socjalistycznej (rozdz. III). Zasadniczą część książki stanowi analiza źródłowych danych statystycznych o szybkości obiegu i poziomie masy pieniężnej w niektórych europejskich krajach socjalistycznych (rozdz. IV). Badaniem objęto okres 1952—1959. Analizę przeprowadzono na podstawie porównania masy pieniężnej w obiegu z określonymi wskaźnikami rozwoju gospodarczego, jak dochód narodowy, dochody pieniężne ludności, obrót towarów konsumpcyjnych itd. Strukturze dochodów pieniężnych ludności w ich formie zasobów gotówkowych i wkładów oszczędnościowych praca poświęca dużo uwagi i wyciąga szereg wniosków o poziomie stabilizacji obiegu pieniężnego i ukształtowaniu się wkładów w krajach będących przedmiotem obserwacji. Z pracy wynikają jednocześnie wnioski natury ogólnej. Jak wskazuje autor, ukształtowanie się w krajach socjalistycznych tzw. rynku konsumenta, pojawienie się wśród grup społeczeństwa nadwyżek dochodów, których wydatkowanie odkłada się na czas dłuższy, wzrost udziału oszczędności bankowych w globalnej kwocie zasobów pieniężnych ludności, stopniowe znikanie deficytu towarowego przy jednoczesnym pojawieniu się nadwyżek poszczególnych asortymentów krajowych, wywołujące potrzebę regulowania rynku konsumpcyjnego — przy nieskrępowanym wyborze konsumenta — stawia na porządek dzienny zagadnienie zwiększenia liczby instrumentów analizy obiegu pieniężnego i wzbogacenia polityki pieniężnej nowymi, bardziej skutecznymi środkami działania).