

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Rok XIX

MARZEC 1963

Nr 3

TREŚĆ NUMERU

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

ZDZISŁAW FEDOROWICZ	
Wskaźniki dynamiczne w analizie zjawisk pieniężno-kredytowych	113
KAZIMIERZ CZYŻNIEWSKI	
Przyczynek do dyskusji na temat systemu rozliczeń	118
KAZIMIERZ NIEMSKI	
Plan kont Banku Rolnego	123
JERZY LASOCKI	
Potrzeby w zakresie inwestycji górnictwa węgla kamiennego	129
MAREK WAJS	
Niektóre aspekty normowania pracy	134

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

JERZY KATYŃSKI	
Plan kasowy — instrumentem analizy gospodarczej rejonu turystyczno- -uzdrowiskowego	138
TADEUSZ ŚLESZYŃSKI	
Formy współpracy Prezydium Miejskiej Rady Narodowej z I Oddziałem Miejskim NBP w Olsztynie	141
MIECZYŚLAW OSIECKI	
Przydatność sprawozdania GM-11 w pracy banku	145
WACŁAW SŁONINA, JAN DUDKIEWICZ	
Uwagi o ustalaniu potrzeb kredytowych w zakresie należności od od- biorców	147
PAWEŁ NEWERLA	
Zagadnienie doboru właściwych form rozliczeń za dostawy, roboty i usługi	149
STEFANIA BARGIELSKA	
Z problemów budownictwa indywidualnego	151
SPIS TREŚCI ZA ROK 1962	

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. Kieźuń, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, Z. Saldak

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

Redakcja i Administracja: Narodowy Bank Polski, Biuro Ekonomiczne, Warszawa, ul. Warecka 10.

Druk ukończ. 21.III.63 r. Nakł. 5.000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60.

Stołeczne Zakłady Graficzne. D. W. Zam. 90 — L-95

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

Wskaźniki dynamiczne w analizie zjawisk pieniężno-kredytowych

Analizując zjawiska pieniężno-kredytowe zwłaszcza w ujęciu makroekonomicznym, a więc w odniesieniu do całej gospodarki narodowej, bardzo często posługujemy się wskaźnikami dynamicznymi, to znaczy wskaźnikami ilustrującymi zmianę (wzrost lub spadek) analizowanych danych statystycznych w badanym okresie w stosunku do ich wielkości w okresie poprzednim. Dotyczy to tak analizowanych zjawisk pieniężnych i kredytowych (np. rozmiary obiegu pieniężnego, rozmiary udzielonego kredytu), jak i zjawisk gospodarczych warunkujących ich kształtowanie się (np. dla analizy wielkości obiegu pieniężnego bada się między innymi kształtowanie się funduszu płac, skupu produktów rolnych, obrotu towarowego itd., a dla analizy wielkości zadłużenia z tytułu udzielonych kredytów bada się kształtowanie się zapasów, akumulacji przedsiębiorstw, proporcji, jej podziału itd.). Zainteresowanie dynamiką badanych wielkości, a więc ich rozmiarami, a nie bezwzględnym poziomem, wynika z oczywistego chyba faktu, iż bezwzględny poziom jakiegokolwiek wielkości ekonomicznej, wzięty sam w sobie, nie daje prawie żadnego pojęcia o przebiegu procesów gospodarczych, o zjawiskach **ruchu**. A te zjawiska przejawiają się właśnie w zmianach, we wzroście albo w zmniejszeniu określonej wielkości w stosunku do jakiegoś poziomu wyjściowego. Toteż każda analiza ekonomiczna jest analizą zmian, analizą ruchu.

Jeżeli jednak uzasadniamy wykorzystywanie wskaźników dynamicznych potrzebą ujmowania zjawisk ekonomicznych z punktu widzenia ich ruchu — musimy pamiętać, że przedstawiają one ten ruch w sposób dość specyficzny, mianowicie w wyrażeniu względnym, w stosunku do jakiegoś poziomu wyjściowego, jakiejś bazy. Można powiedzieć, że takie względne ujęcie daje bardziej prawidłową charakterystykę zmiany, niż ujęcie bezwzględne i przykładowo biorąc, wzrost obiegu pieniężnego o 2 mld złotych będzie inaczej oceniany wtedy, gdy w punkcie wyjściowym kwota środków pieniężnych w cyrkulacji wyniosła 10 mld zł (wtedy wzrost o 2 mld do poziomu 12 mld daje wskaźnik dynamiczny 120%), niż wtedy, gdy w punkcie wyjściowym stan obiegu

wynosił 20 mld (wtedy wzrost o 2 mld do poziomu 22 mld wyrazi się wskaźnikiem dynamicznym 110%).

To twierdzenie jest oczywiście słuszne. Zresztą w naszej praktyce bankowej wyzyskuje się dla celów analizy równocześnie wskaźniki dynamiczne (a więc względne) i dane bezwzględne co do zmian badanych wielkości; nie ma więc alternatywy wyboru między wskaźnikami dynamicznymi i danymi w liczbach bezwzględnych. Jest natomiast problem inny: problem, czy dla pełnej charakterystyki badanego zjawiska wykorzystywanie **tylko** danych w liczbach bezwzględnych i wskaźników dynamicznych (a tak właśnie w praktyce najczęściej sprawa wygląda) jest wystarczające.

Żeby podjąć próbę udzielenia odpowiedzi na postawione pytanie, trzeba najpierw określić, co jest głównym celem prac analitycznych, podejmowanych przez aparat bankowy na różnych jego szczeblach. Wydaje się, że celem tym jest — poza stwierdzeniem samych zmian i czynników, które je warunkują — stwierdzenie również tendencji występującej w rozwoju zjawisk, a to dla umożliwienia stawiania prognozy ich przyszłego przebiegu. Trzeba w tym miejscu stwierdzić, że w pracy analitycznej i pracy planistycznej aparatu bankowego układanie prognozy przyszłego przebiegu zjawisk gospodarczych zajmuje wyjątkowe miejsce — miejsce większe chyba i ważniejsze niż w pracy analitycznej i planistycznej jakiegokolwiek innej instytucji w naszym systemie gospodarczym. Wynika to z dwóch przesłanek: po pierwsze, aparat bankowy analizuje zjawiska pieniężne i kredytowe, obejmujące rezultaty gospodarki tak sektora uspołecznionego, kierowanego dyrektywnymi planami gospodarczymi — jak sektora nie uspołecznionego i ludności, które są poddane tylko pośredniemu oddziaływaniu instrumentów polityki gospodarczej państwa; po drugie — aparat bankowy prowadzi analizę ekonomiczną i buduje plany na krótkie okresy czasu, przede wszystkim na okresy kwartalne, dla których w wielu przypadkach brak odpowiedników w dyrektywach planowych, ustalonych często tylko na okresy roczne. W efekcie, brak planowanych dyrektyw dla sektora nie uspołecznionego i ludności nawet w skali rocznej,

brak planowych dyrektyw kwartalnych dla wielu odcinków działalności sektora uspołecznionego — nie pozwala w pracy planistycznej banku szeroko posługiwać się (przynajmniej przy budowie zadań kwartalnych) techniką przenoszenia na grunt zjawisk pieniężnych i kredytowych zadań ustalonych bezpośrednio na innych odcinkach działalności gospodarczej, lecz wymaga — w bardzo wielu przypadkach — wykorzystywania techniki prognostycznej.

Technika ta obejmuje wiele metod, z których najbardziej może rozpowszechniona w praktyce planistycznej aparatu bankowego jest metoda ekstrapolacji, polegająca na przenoszeniu na okresy przyszłe tendencji zaobserwowanej w okresie bieżącym. (Musimy w tym miejscu dodać — wyprzedzając nieco dalszy tok rozważań, gdzie sprawa będzie szerzej rozwinięta — że ekstrapolacja może polegać równie dobrze na przenoszeniu na okres następny zaobserwowanego w przeszłości wskaźnika wzrostu, jak i na przenoszeniu na okres następny zaobserwowanego w przeszłości wskaźnika sezonowości, to jest udziału określonej wielkości lub jej zmian, zachodzących w danym kwartale, do jej poziomu lub zmian, zachodzących w roku).

Ekstrapolacja zawsze opiera się na założeniu, że działanie czynników, które ukształtowały jakieś zjawisko w określony sposób w badanym czasie przebiegać się również i na okres następujący po badanym, powodując podobne do stwierdzonych skutki. Założenie to — zwłaszcza wtedy, gdy budujemy prognozy krótkookresowe — jest usprawiedliwione i racjonalne, gdyż na ogół zmiany warunków, wpływające na specyficzne ukształtowanie się zjawisk pieniężno-kredytowych, z wyjątkiem zupełnie specjalnych przypadków, nie zachodzą zbyt nagle. Oczywiście jednak metoda ekstrapolacji nie może nigdy dać całkowicie pewnej prognozy, gdyż nawet w krótkich okresach czasu niezmienną absolutną warunków przebiegu zjawisk gospodarczych w praktyce się nie zdarza. Jednak nie to jest chyba główną przyczyną odchylenia stwierdzonego *ex post* przebiegu procesów gospodarczych od ustalonej *ex ante* jego prognozy. Wydaje się, że poważniejsze odchylenia są rezultatem błędów w ustaleniu prognozy, a w szczególności w określeniu tendencji rozwojowej zjawisk, która następnie ma być ekstrapolowana na okresy następne.

Sprawa właściwego ustalenia tendencji rozwojowej ma szczególne znaczenie w tych przypadkach, gdy tendencja dotąd jednolita, np. tendencja wzrostu jakiejś wielkości gospodarczej, ulega zmianie, przechodzi w tendencję odwrotną (a więc np. w tendencję spadku). Bez prawidłowego ustalenia momentu zwrotnego w kształtowaniu się tendencji nie może być mowy o prawidłowej prognozie, gdyż ekstrapolacja np. tendencji wzrostowej, podczas gdy mamy już w rzeczywistości jej załamanie i nową tendencję spadkową — musi dać w następstwie bardzo poważną rozbieżność między naszym przewidywaniem a realnym przebiegiem procesu gospodarczego. Oczywiście, w przypadku gdy w zakresie badanego zjawiska mamy do czynienia z tendencją stałą (jednolitym wzrostem czy jednolitym spadkiem badanych wielkości) sprawa jest poważnie ułatwiona, gdyż

przy ekstrapolacji tendencji stwierdzonej w okresie bieżącym na okresy przyszłe nie otrzymamy odchylenia kierunkowego między naszym przewidywaniem a rzeczywistym przebiegiem zjawisk, mogą nam grozić tylko pewne odchylenia ilościowe przy zasadniczo zgodnym z przewidywaniem kierunkiem rozwoju analizowanej wielkości. Takie odchylenia ilościowe jednak nie są do uniknięcia, nawet przy stosowaniu najlepszych i najbardziej wyrafinowanych metod prognostycznych.

Potrzeba ustalania momentu zwrotnego tendencji kształtowania się analizowanych wielkości zbliża pod względem metodologicznym prace analityczne naszego aparatu bankowego do prac prowadzonych nad badaniem kształtowania się koniunktury w krótkich okresach czasu w krajach kapitalistycznych, w których to pracach również chodzi o ustalenie momentu zwrotnego tendencji rozwojowej kształtowania się różnych zjawisk ekonomicznych. Oczywiście badanie przyszłego rozwoju koniunktury ma w krajach kapitalistycznych zupełnie inne znaczenie niż prowadzone w bankach socjalistycznych analizy kształtowania się zjawisk pieniężno-kredytowych dla ustalenia krótkookresowych przewidywań; nie zmienia to jednak sprawy, że zapoznanie się z pewnymi, stosowanymi w tym zakresie w krajach kapitalistycznych, metodami badawczymi może dać określone korzyści także dla prac analitycznych w bankach krajów socjalistycznych, ze względu na wspomnianą bliskość metodologiczną form analizy w jednym i drugim przypadku.

Nie możemy w tym miejscu zajmować się całością badań koniunkturalnych prowadzonych w krajach kapitalistycznych i analizą wszystkich stosowanych przy tym metod. Nie możemy również zajmować się wszystkimi możliwymi metodami ustalania tendencji rozwojowej zjawisk ekonomicznych, zwłaszcza wobec faktu, że zagadnienia te były już przedmiotem artykułu, publikowanego na łamach „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego”¹⁾. Ponieważ w tym artykule zajmujemy się tylko wskaźnikami dynamicznymi jako instrumentem analizy i prognozy — przedstawimy w nim tylko ocenę, jaką dają niektórzy ekonomiści krajów zachodnich przydatności owych wskaźników.

Wskaźniki dynamiczne w pracach analitycznych w krajach zachodnich są wykorzystywane dosyć szeroko. Jacques Méraud²⁾ stwierdza, że metoda zestawiania danych statystycznych z analogicznych miesięcy różnych lat kalendarzowych w postaci wskaźników dynamicznych jest wykorzystywana szczególnie często, a to dla uniknięcia zmienności danych na skutek wahań sezonowych, co dla analizy prowadzonej w krótkich okresach czasu ma szczególne znaczenie. Mimo wielkiego rozpowszechnienia tej metody w krajach zachodnich Méraud ujemnie ocenia

1) Por. Z. Fedorowicz: Wykorzystanie metod statystycznych dla celów planowania obiegu pieniężnego. Wiadomości NBP Nr 11 z roku 1960.

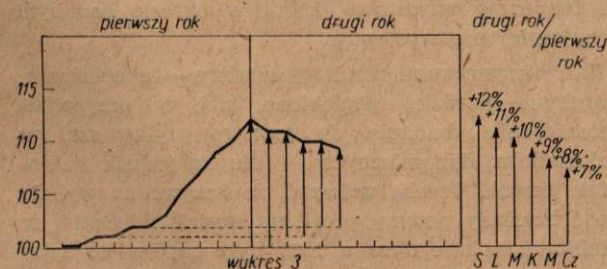
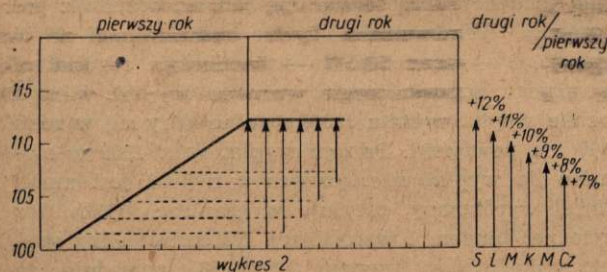
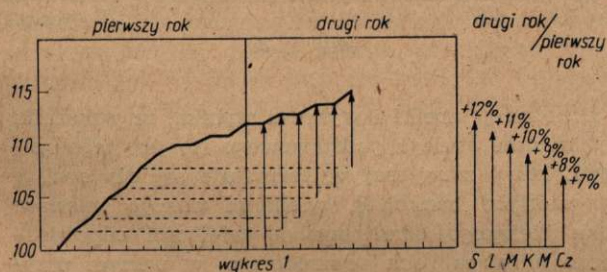
2) Jacques Méraud: Quelques méthodes de prévision à court terme, Cahiers de l'Institut de Science Économique Appliquée, n. 116, Août 1961, Paris. J. Méraud jest dyrektorem serii statystyki i prognozy ekonomicznej wydawnictwa Instytutu Nauk Ekonomicznych Stosowanych w Paryżu.

jej przydatność analityczną³⁾, a dla poparcia swojej tezy przytacza przykład trzech serii danych statystycznych, z których każda zawiera zestawione miesiącami dane dla dwóch lat. Wskaźniki procentowego przyrostu obserwowanych wielkości⁴⁾, zestawione dla analogicznych miesięcy, są we wszystkich trzech seriach jednakowe, chociaż w seriach tych występują odmienne tendencje rozwojowe analizowanego procesu. Tabela, którą posługuje się J. Méraud przedstawia się następująco:

Tabela 1

	Pierwsza seria			Druga seria			Trzecia seria		
	pierwszy rok	drugi rok	wzrost	pierwszy rok	drugi rok	wzrost	pierwszy rok	drugi rok	wzrost
Styczeń	100	112	+ 12	100	112	+ 12	100	112	+ 12
Luty	102	113	+ 11	101	112	+ 11	100	111	+ 11
Marzec	103	113	+ 10	102	112	+ 10	101	111	+ 10
Kwiecień	105	114	+ 9	103	112	+ 9	101	110	+ 9
Maj	106	114	+ 8	104	112	+ 8	102	110	+ 8
Czerwiec	108	115	+ 7	105	112	+ 7	102	109	+ 7
Lipiec	109			106			103		
Sierpień	110			107			105		
Wrzesień	110			108			107		
Październik	111			109			109		
Listopad	111			110			110		
Grudzień	112			111			112		

Przytoczone w tabeli dane w ujęciu graficznym prezentują się następująco (wykresy 1, 2 i 3).



Jak wynika z podanych danych w ujęciu tabelarycznym i graficznym — kształtowanie się bada-

nych wielkości statystycznych w drugim roku charakteryzuje się odmiennymi tendencjami: w serii pierwszej jest to tendencja wzrostu, w serii drugiej mamy do czynienia ze stabilizacją tej wielkości na jednym poziomie, wreszcie w serii trzeciej badana wielkość w drugim roku (który jest okresem objętym analizą) wykazuje tendencję spadkową. Tendencje te nie są jednak ujawniane przez wskaźniki dynamiczne. Wskaźniki te dla wszystkich trzech serii są identyczne, a to dla tej przyczyny, że są one

ukształtowane nie tylko przez tendencję roku drugiego, ale i przez tendencję występującą w roku pierwszym, która — chociaż wzrastająca we wszystkich trzech seriach, charakteryzuje się jednak różnicowanym natężeniem w poszczególnych miesiącach roku pierwszego.

Czy jednak w każdym przypadku wskaźniki dynamiczne wprowadzają w tak drastyczny sposób w błąd posługujących się nimi badacze? Ten sam J. Méraud w innym artykule, napisanym wspólnie z André Tymen⁵⁾ podaje kilka przykładów, w których raz wskaźniki dynamiczne dają prawidłowy obraz tendencji rozwojowej badanego zjawiska w analizowanym okresie, raz znowu dają tej tendencji obraz błędny. I tak, w przypadku gdy w rb. będącym podstawą porównań (a więc w roku poprzedzającym okres badany) we wszystkich miesiącach analizowana wielkość statystyczna nie wykazywała żadnych zmian, to znaczy pozostawała na ustalonym poziomie — wskaźniki dynamiczne, wyrażające stosunek procentowy analizowanej wielkości w odpowiednich mie-

3) „...Nie można wyciągnąć żadnego poważnego wniosku, porównując dane statystyczne, otrzymane dla jednego miesiąca, z danymi statystycznymi odpowiedniego miesiąca roku poprzedniego. Przyczyną tego jest po prostu ta okoliczność, że procenty otrzymane z takiego rachunku zależą nie tylko od tendencji miesięcy roku badanego (którą właśnie chcemy zbadać), ale i od tendencji jaka występowała przed rokiem... Każdy wskaźnik zależy w tym samym stopniu od mianownika ułamka (to jest od tego, co się działo przed dwunastu miesiącami), co i od jego licznika (to jest od tego, co się dzieje w drugim roku) i co właśnie chcemy naświetlić”. J. Méraud, op. cit. s. 19.

4) W przykładzie podawanym przez Méraud miesięczne dane są ustalone od razu w wielkościach procentowych, a wskaźnik wzrostu jest obliczany jako różnica (a nie jako iloraz) danych odpowiednich miesięcy roku drugiego i roku pierwszego. Łatwo się jednak przekonać, że po zamianie wskaźników różnicowych na stosowane w naszej praktyce wskaźniki ilorazowe tendencja zmian we wszystkich trzech seriach pozostaje ta sama.

5) Jacques Méraud, André Tymen: Les variations saisonnières de l'activité économique. Etudes et Conjoncture. Nr 4 z roku 1960.

siącach roku drugiego i roku pierwszego prawidłowo odzwierciedlają tendencję rozwojową roku drugiego. Natomiast w przypadku, gdy w poszczególnych miesiącach roku pierwszego (który stanowi bazę porównań) analizowane wielkości statystyczne wykazywały bardzo szybki wzrost, a natomiast w roku drugim, dla którego robimy badanie, wielkości te wykazują wzrost wolniejszy niż w roku poprzednim — wskaźniki dynamiczne, wyliczone dla poszczególnych miesięcy, będą wykazywały tendencję spadkową, a więc tendencję różną od właściwej tendencji rozwojowej badanego zjawiska.

Przykłady takie można oczywiście mnożyć, ale nie doprowadzą one do jakiegos uogólnionego rezultatu. Czy należy wobec tego całkowicie zaniechać posługiwania się wskaźnikami dynamicznymi, ażeby uniknąć możliwości popełnienia błędu w ocenie aktualnej tendencji rozwojowej analizowanego zjawiska ekonomicznego? Jak się wydaje, taki wniosek byłby zbyt pochopny. Wprawdzie dysponujemy bardziej dokładnymi metodami statystycznymi dla określenia tendencji rozwojowej obserwowanych wielkości, jak również dysponujemy doskonalszymi metodami eliminowania wahań sezonowych, co razem biorąc pozwala określić metodę wskaźników dynamicznych jako bynajmniej nie niezastąpioną — ale trzeba się liczyć i z tym, że posługiwanie się bardziej wyrafinowanymi metodami statystycznej analizy wymaga specjalnego przygotowania, którym nie dysponują wszyscy pracownicy aparatu bankowego. Wskaźniki dynamiczne są metodą prostą i wygodną, toteż wyjście z sytuacji polega nie na ich wyeliminowaniu z praktyki prac analitycznych banku, a na ich pewnym udoskonaleniu w taki sposób, ażeby wykluczyć możliwość wprowadzenia przez nie w błąd i uzyskania fałszywych wyników analizy i przewidywania.

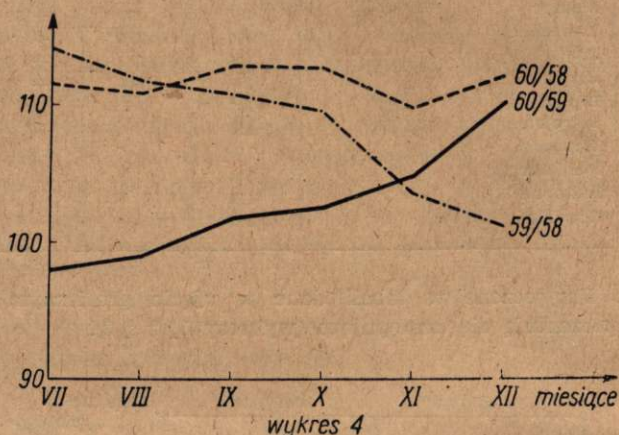
Jak się wydaje, stosunkowo prostym (choć nie w każdym przypadku pewnym) sposobem weryfikacji wyników, otrzymywanych z odczytywania wskaźników dynamicznych, jest zestawienie dwóch dodatkowych szeregów wskaźników dynamicznych, porównując wielkości badane nie tylko z wielkościami z odpowiednich miesięcy roku ubiegłego (podstawowy szereg wskaźników dynamicznych), ale i z danymi z odpowiednich miesięcy sprzed dwóch lat, oraz dodatkowo wyprowadzając (lub wykorzystując z opracowań analitycznych roku poprzedniego) wskaźniki dynamiczne wielkości notowanych w jednoimennych miesiącach w roku poprzednim i przed dwoma laty. Dla większej jasności rozpatrzmy to zagadnienie na przykładzie analizy wypłat funduszu płac (w ujęciu planu kasowego — wypłaty z kas banku) w II półroczu 1960 r. Podstawowym szeregiem wskaźników dynamicznych będzie stosunek wypłat dokonywanych w poszczególnych miesiącach 1960 r. do wypłat dokonywanych w tych samych miesiącach r. 1959. Dodatkowo wykorzystamy wskaźniki stosunku wypłat w r. 1960 do wypłat w odpowiednich miesiącach r. 1958 oraz wskaźniki stosunku wypłat dokonywanych w r. 1959 do wypłat w tych samych miesiącach r. 1958. (Oczywiście trzeba pamiętać o tym, że dla takich porównań trzeba wyeliminować różnice poziomu wypłat, wynikające z przyczyn przypadkowych, np. różne ilości dni pracy w po-

szczególnych miesiącach albo przesunięcia dni wypłat z miesiąca na miesiąc na skutek odmiennego w różnych latach układu niedziel i świąt). Tabela wskaźników ma postać następującą:

Tabela 2

	1960 : 1959	1960 : 1958	1959 : 1958
Lipiec	97,8	111,7	114,3
Sierpień	98,6	111,2	112,7
Wrzesień	102,2	113,7	111,2
Październik	103,4	113,8	109,9
Listopad	105,7	110,6	104,6
Grudzień	111,0	113,5	102,3

W ujęciu graficznym te same trzy szeregi wskaźników znajdują się na wykresie 4:



Z podanej tabelki i wykresu wynika, że wskaźniki dynamiczne szeregu podstawowego (to jest tego szeregu, który zazwyczaj wykorzystuje się dla analizy w praktyce bankowej, wielkości danego miesiąca roku bieżącego odniesione do wielkości odpowiedniego miesiąca roku poprzedniego, w naszym przykładzie jest to szereg wskaźników 60/59;) wykazują silną tendencję wzrostową. Jak jednak wynika z porównania tych wskaźników ze wskaźnikami 60/58 oraz 59/58 — tendencja ta jest nie tyle rezultatem poważnego wzrostu wypłat w r. 1960 — ile silnego spadku wypłat w roku 1959, spadku który się w roku 1960 nie powtórzył. Poziom wypłat w r. 1960 w stosunku do wypłat miesięcznych z r. 1958 jest mniej więcej wyrównany, oscyluje w granicach 113%, bez wyraźnej tendencji wzrostowej. Natomiast silny spadek wskaźników szeregu 1959/1958 powoduje, że wskaźniki szeregu podstawowego wskazują fałszywie na tendencję wzrostową, która w okresie badanym bynajmniej nie występuje.

Tak otrzymywane rezultaty analizy — chociaż niewątpliwie bardziej pogłębione, niż w przypadku ograniczania badania do jednego tylko szeregu wskaźników dynamicznych — nie są jednak całkowicie pewne. Trzeba wskazać, że krzywe na wykresie 4 uzyskały podany profil na skutek założenia, że wielkości bazowego roku 1958 były całkowicie ustabilizowane (dla wszystkich miesięcy przyjęto wypłaty dokonywane w r. 1958 za równe 100), czyli że w r. 1958 nie występowały żadne tendencje wzrostowe czy spadkowe. Jest to oczywiście założenie fał-

szywe. Musimy jednak pamiętać i o tym, że tendencja rozwojowa roku 1958 w jednakowym stopniu zniekształca krzywe 1960/1958 i 1959/1958, a stąd porównanie tych dwóch krzywych, jednakowo zniekształconych, daje w zasadzie właściwy obraz wzajemnego stosunku tendencji lat 1960 i 1959.

Trzeba też dodać, że opisany wyżej zabieg jest bardzo prosty i mało pracochłonny, toteż kwalifikuje się bardziej chyba, niż niektóre wyrafinowane metody statystyczne analizy dynamicznej, do wprowadzenia do codziennej praktyki bankowej.

*
*
*

Musimy teraz powrócić do poruszonego na wstępie naszych rozważań zagadnienia budowy prognozy w oparciu o wskaźniki dynamiczne, o ich ekstrapolację na okresy przyszłe. Po pierwsze trzeba stwierdzić, że ekstrapolacja wskaźnika stwierdzonego w realizacji procesu gospodarczego w miesiącu czy kwartale poprzednim na miesiąc czy kwartał następny, w niezmięnionej wysokości, równoznaczna jest założeniu, że w kształtowaniu się przewidywanej wielkości nie ma miejsca żadna tendencja rozwojowa (poza zmianami sezonowymi, które są jednak uwzględnione w danych miesięcznych czy kwartalnych roku ubiegłego.) Takie postępowanie jest uzasadnione tylko wtedy, gdy notowany w roku bieżącym szereg wskaźników dynamicznych charakteryzuje się rzeczywiście dużą stabilnością. Jeżeli jednak tak nie jest — wskaźnik dynamiczny dla celów ekstrapolacji musi być powiększony albo pomniejszony, w zależności od tego, czy mamy w danym roku tendencję jego wzrostu, czy spadku.

Po drugie — wypada nam stwierdzić, że tendencja zmian wskaźnika dynamicznego musi być zweryfikowana (na przykład podaną wyżej metodą) dla ustalenia, czy jest ona rezultatem procesów zachodzących w danym roku, czy też procesów zachodzących w roku poprzednim, czy też wypadkową jednych i drugich zmian. Jeżeli przewidywania dokonujemy np. przez przeliczanie danych z odpowiednich miesięcy czy kwartałów roku poprzedniego przy pomocy ekstrapolowanego wskaźnika dynamicznego — to dla zmiany tego wskaźnika musimy uwzględnić tylko tendencje zachodzące w roku bieżącym, bo wpływ procesów roku ubiegłego już się zaznaczył na poziomie wielkości będących dla nas podstawą obliczeń, to znaczy na danych miesiący czy kwartałów ubiegłego roku. Powtórnie tej samej tendencji roku ubiegłego przez korygowanie wskaźnika dyna-

micznego uwzględniać nie trzeba. Oczywiście, najostrożniejsze postępowanie polega na sporządzeniu kilku przewidywań w oparciu o wielkości z roku poprzedniego, sprzed dwóch lat itd., przy wykorzystaniu właściwych wskaźników dynamicznych i ich tendencji zmian.

Zupełnie taką samą metodą jest równoległe wykorzystywanie innych wskaźników sezonowych, np. notowanego w poprzednich latach udziału procentowego wielkości notowanej w danym miesiącu czy kwartale w wielkości rocznej, czy też stosunku dynamicznego wielkości notowanych w kolejnych miesiącach, czy kwartałach tego samego roku. Pozornie wydaje się, że są to wskaźniki różne od wskaźników stosunku wielkości przypadających na analogiczne miesiące czy kwartały lat poprzednich. Trzeba jednak pamiętać o tym, że i wskaźniki „udziału w roku” (np. udział wypłat funduszu płac w pierwszym kwartale w kwocie rocznych wypłat funduszu płac) oraz wskaźniki stosunku kolejnych miesięcy czy kwartałów do siebie w ramach tego samego roku (np. wskaźnik wypłat funduszu płac w drugim kwartale roku do wypłat funduszu płac w pierwszym kwartale roku) są poddane zmianom, wynikającym z tendencji rozwojowej, z tendencji wzrostu czy spadku, ujawniającej się po wyeliminowaniu wahań sezonowych. Te wskaźniki są jednak nieco mniej czułe na wpływ tendencji rozwojowej, niż wskaźniki zmiany w stosunku do wielkości z odpowiedniego miesiąca czy kwartału roku poprzedniego. Mianowicie w tych przypadkach, gdy tendencja wzrostu lub spadku jest zupełnie równomierna, wskaźniki „udziału w roku” czy „stosunku kolejnych okresów” nie ulegają zniekształceniu i układają się zupełnie tak samo, jak w przypadku całkowitej stabilizacji. Z przypadkami jednak zupełnie równomiernej tendencji rozwojowej mamy równie rzadko do czynienia jak z przypadkami stabilizacji statystycznych wielkości. A jeżeli tylko jakieś nierównomiernej tendencji rozwojowej mamy równie rzadko „udziału w roku” czy „zmian w kolejnych okresach” nie mogą być w niezmięnionej wysokości ekstrapolowane na okresy przyszłe; przy tendencji wzrostowej muszą być powiększane, przy tendencji malejącej zmniejszane. Znowu dla uchwycenia potrzebnej wielkości korekty może być pożyteczna metoda zestawienia trzech szeregów wskaźników, ażeby stwierdzić, w którym roku i w jakim stopniu występuje tendencja zmiany wskaźnika dynamicznego i jak tę tendencję wobec tego należy uwzględnić przy jego ekstrapolacji.

KAZIMIERZ CZYZNIEWSKI

Przyczynek do dyskusji na temat systemu rozliczeń

Dyskusja na temat systemu rozliczeń, ulegająca w pewnych okresach większemu nasileniu, jest ciągle żywa. Źródłem jej jest niezadowolająca wciąż sytuacja w zakresie rozliczeń za dostawy, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki społecznej. W rozliczeniach tych utrzymują się poważne zatory, powodujące wysokie stany przeterminowanych zobowiązań i należności. Wskutek nawarstwiania się zatorów w rozliczeniach krąg jednostek gospodarczych w tym łańcuchu jest duży. Stan taki powoduje poważne perturbacje finansowe dla wielu przedsiębiorstw.

Nasilenie dyskusji występuje z reguły po upływie pewnego czasu, w którym działają nowe bądź udoskonalone rozwiązania systemowe. Jest rzeczą zrozumiałą, że po dokonaniu obserwacji i zebraniu doświadczeń wprowadza się do istniejącego systemu odpowiednie zmiany. Pod tym względem nie jesteśmy zresztą osobobnieni. We wszystkich krajach socjalistycznych prowadzone są poszukiwania coraz to doskonalszych rozwiązań, które by mogły zapobiegać aktualnym trudnościom w zakresie rozliczeń i przynieść na tym odcinku gospodarki przedsięwzięciom dokonywanym w tych samych miesiącach 1960 r.

* *

W rozwijającej się obecnie dyskusji coraz częściej wysuwana jest koncepcja natychmiastowego pokrywania zapadających zobowiązań przedsiębiorstw¹⁾. Nie jest to koncepcja nowa; była ona w ciągu minionych lat nie tylko przedmiotem dyskusji, ale była również w rozmaitych formach (między innymi w formie rozliczeń kompensacyjnych) stosowana.

Byłoby jednak uproszczeniem zagadnienia, gdybyśmy dla oceny efektywności tej koncepcji opierali się wyłącznie na doświadczeniach tamtego okresu. Takie zawężenie oceny musiałoby nas doprowadzić do niepełnych wniosków. Sięgając bowiem dzisiaj po stosowane już w naszej praktyce gospodarczej rozwiązania trzeba mieć na uwadze odmienne warunki, w jakich rozwiązania te funkcjonowały, a w jakich postuluje się je reaktywować.

W szczególności należy wskazać na zasadnicze zmiany i postęp w zakresie organizacji i rozwoju przedsiębiorstw, dokonane w wyniku wprowadzonych zmian w systemie zarządzania gospodarką narodową; wprowadzono usprawnienia w metodach planowania, pozwalające na bardziej prawidłowe planowanie przez przedsiębiorstwa między innymi ich potrzeb w zakresie środków obrotowych; udoskonalony został system urządzeń księgowych oraz system sprawozdawczości.

Wspomniane wyżej czynniki, w powiązaniu z rozbudową systemu bodźców ekonomicznych oraz bodźców materialnego zainteresowania, sprzyjają rozwojowi warunków pozwalających na pełniejsze opieranie działalności przedsiębiorstw o zasady rozrachunku gospodarczego. Z kolei powinno to sprzyjać prawidłowemu kształtowaniu się stosunku przedsiębiorstw do ich poczynań gospodarczych oraz wzrostowi poczucia odpowiedzialności za skutki ekonomiczne i finansowe ich działalności. W tym świetle powinny się rozwijać prawidłowo również wzajemne stosunki pomiędzy przedsiębiorstwami.

W całokształcie tych nowych, jakościowo innych, warunków inaczej układają się również stosunki pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem. Jak wiadomo, przeprowadzona reforma systemu kredytowego polegała przede wszystkim „na przywróceniu bankowi jego właściwego charakteru instytucji pieniężno-kredytowej i... ograniczeniu funkcji organu administracji państwowej”²⁾. Pozwala to na oparcie współpracy pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem na umowie kredytowej. W miejsce szeroko stosowanych różnego rodzaju środków tzw. oddziaływania administracyjnego powstały możliwości stosowania środków oddziaływania ekonomicznego. W zespole środków tego typu coraz bardziej efektywnym środkiem staje się pobieranie od kredytów odsetek według podwyższonej stopy procentowej.

Efektywność tych nowych kierunków i środków oddziaływania ma swoje źródła w szeregu dalszych czynników, jak: powołanie samorządu robotniczego, wprowadzenie funduszu zakładowego, stanowiącego poważny czynnik materialnego zainteresowania załogi wynikami ekonomicznymi działalności gospodarczej przedsiębiorstwa oraz wprowadzenie funduszu rozwoju, który prowadzi do zwiększenia autonomii przedsiębiorstw. Jest rzeczą oczywistą, że przyznanie przedsiębiorstwom określonej kwoty środków pieniężnych, które mogą być przez nie wykorzystane na finansowanie reprodukcji środków trwałych bądź przyrostu środków obrotowych — stanowi istotne rozszerzenie uprawnień przedsiębiorstw.

W tym świetle dość wyraźnie zarysowuje się kierunek ewolucji systemu finansowego przedsiębiorstw oraz systemu kredytowego. Zmierzają one mianowicie nie w kierunku „sankcyjnego” wycofywania kredytu bankowego, lecz jego udziału jako jedynego kontrolowanego i oprocentowanego strumienia dopływu funduszy obcych. Stwarza to jak najbardziej naturalne warunki dla funkcjonowania systemu kredytowego w zakresie finansowania środków obrotowych oraz efektywnego oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw między innymi drogą różnicowania warunków, na jakich przedsiębiorstwo może uzyskać kredyt bankowy, a przewidujących,

1) Por. np. A. Zwass: Propozycje usprawnień systemu rozliczeń, „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” Nr 8/62, s. 358–362.

2) M. Karczmarski: Problemy reformy systemu kredytowego, „Finanse” Nr 3/1957, s. 18.

w jakich przypadkach będą stosowane podwyższone odsetki od kredytów. Wszystko to sprzyja procesowi podnoszenia gospodarki przedsiębiorstw na coraz wyższy poziom, co pozwala im uwolnić się od obostrzonych rygorów kredytowych i ciężaru płacenia wyższych odsetek.

Wyrazem usamodzielnienia przedsiębiorstw w zakresie gospodarki finansowej było między innymi pozostawienie im decyzji co do kolejności pokrywania swoich zobowiązań finansowych. Było to założenie niewątpliwie słuszne i konsekwentne z punktu widzenia zasad rozrachunku gospodarczego. Miało ono w prostej linii prowadzić do tego, że dostawca, w przypadku narastania przeterminowanych należności, będzie odpowiednio oddziaływał na swoich dłużników-odbiorców, ażeby oni z kolei podjęli niezbędne środki mające na celu uzdrowienie ich gospodarki. Na tym założeniu oparte zostały również zasady kredytowania przeterminowanych należności w przypadku, gdy dostawca popadnie w trudności finansowe i płatnicze (oczywiście z przyczyn od niego niezależnych, a więc tzw. obiektywnych).

Pełna efektywność przyjętych rozwiązań zależna jest jednak od spełnienia szeregu dalszych warunków. **Po pierwsze** — od zapewnienia przedsiębiorstwom bieżącej pomocy w przypadkach nagromadzenia zapasów ponadnormatywnych, niewy gospodarczo — wskutek niepowodzeń w ich działalności gospodarczej — planowej akumulacji, utrzymywania się przeterminowanych należności itd. Tymczasem wiadomo, że system kredytowy przewiduje możliwość udzielenia pomocy kredytowej tym przedsiębiorstwom, które potrzebę jej odczuwają z przyczyn gospodarczo uzasadnionych i od nich niezależnych. W praktyce widzimy jednak, że np. „...w łańcuchu wzajemnego zalegania z płatnościami tylko jedno ogniwo lub niewielka ich ilość ma rzeczywiste wewnętrzne przyczyny powodujące napięcie finansowe. Ogniwa pozostałe natomiast ponoszą konsekwencje trudności finansowych swych kontrahentów”³⁾. Wiadomo również, że zarówno budżet, jak i jednostki mądre nie doprowadzają natychmiast pokrycia niedoboru funduszy własnych nawet wówczas, gdy pomoc taka jest uzasadniona, a więc należy się przedsiębiorstwu. W konsekwencji musi to prowadzić do „korzystania” przez przedsiębiorstwa z kredytu poza bankiem; wówczas wierzycielami stają się dostawcy.

Po drugie — pełna efektywność przyjętych rozwiązań zależna jest również od możliwości wprowadzenia zasady pozwalającej dostawcy na wstrzymanie dalszych dostaw, jeżeli odbiorca zalega z zapłatą należności za poprzednie dostawy. W naszej gospodarce nie ma jednak możliwości niewykonania dostaw na rzecz odbiorców nieterminowo regulujących swoje zobowiązania wobec dostawców. Nie ma również możliwości wstrzymania takim jednostkom wypłaty środków pieniężnych, potrzebnych na wypłatę wynagrodzeń. Przeciwnie, w praktyce przedsiębiorstwa — korzystając z przysługujących im uprawnień — akumulują środki na place na zbyt

długie okresy czasu (asekurują się w ten sposób przed ewentualnością perturbacji). Prowadzi to do unieruchomienia na rachunkach rozliczeniowych środków przez dłuższe okresy, w których nie pokrywa się zobowiązań. W tej sytuacji można oddziaływać na przedsiębiorstwo (odbiorcę) jedynie przy zastosowaniu „ozdrowieńczych wstrząsów”, które jednak — jak wykazuje praktyka — nie wywołują dostatecznej reakcji, prowadzącej do przezwyciężenia trudności gospodarczych i napięć finansowych.

W wielu przypadkach przyczyną występujących trudności płatniczych przedsiębiorstw jest niedostateczna ich aktywność, jeśli chodzi o ubieganie się o kredyt bankowy. Słowem, przedsiębiorstwo posiada prawidłowe przedmioty kredytowania (gospodarczo uzasadnione zapasy, nie zawinione stany przeterminowanych należności), lecz nie wykorzystuje możliwości kredytowych. Czynnikiem pogłębiającym tę sytuację jest obserwowana w wielu przedsiębiorstwach niedostateczna troska o ich sytuację finansową i płatniczą. Kierownictwo przedsiębiorstwa interesuje się przede wszystkim wykonaniem planu produkcji, natomiast mniej interesuje się gospodarką finansową. Praktyka dokonywania systematycznych, kompleksowych techniczno-ekonomicznych analiz działalności gospodarczej i sytuacji finansowej nie zdobyła sobie jeszcze należytego miejsca i rangi w programie prac szerszego aktywu kierowniczego przedsiębiorstwa.

Jest rzeczą oczywistą, że kierownictwo przedsiębiorstwa powinno we własnym interesie dbać o to, aby zaangażowane w przedsiębiorstwie środki były użyte właściwie i prawidłowo krążyły. Może to uchronić przedsiębiorstwo od wielu perturbacji finansowych i konieczności zabiegania o uzyskanie kredytu bankowego, od którego trzeba przecież płacić odsetki. Z drugiej strony kompleksowa analiza powinna stanowić podstawę dla opracowania wniosku kredytowego w tych wszystkich przypadkach, gdy pomoc kredytowa jest niezbędna. Kompleksowa analiza powinna objąć oczywiście również stan przeterminowanych należności, ustalić przyczyny zamrożeń i pozwolić na wyciągnięcie odpowiednich wniosków, jeśli idzie o środki działania.

Jakkolwiek obserwuje się systematyczny postęp w tej dziedzinie, trzeba stwierdzić, że jeszcze w zbyt wielu przypadkach kompleksowa analiza nie stanowi podstawowego narzędzia kierowania działalnością gospodarczą. Wiele analiz ma zbyt ograniczony zasięg, aby mogły służyć temu celowi. Dotyczy to nie tylko analiz krótkookresowych; w równym stopniu odnosi się to do analiz rocznych⁴⁾.

Cechą charakterystyczną skutków, jakie wywołują zatory w rozliczeniach, jest duży ich zasięg (roz-

⁴⁾ Por. np. „Gospodarka Planowa” Nr 11/1961, s. 22 i „Rachunkowość” Nr 1/1962, s. 4, gdzie T. Marzantowicz pisze między innymi: „...obserwuje się często formalne podejście do analiz, czego wynikiem jest nieprzydatność analiz i brak w nich problemów istotnych. ...Podstawowym mankamentem większości analiz jest brak wniosków. Z analiz nie wynika, co należy zrobić, w jakim kierunku działać, aby uzyskać poprawę, zwłaszcza że wiele analiz... nie stawia sobie za cel szukania dróg ulepszenia pracy, a ogranicza się do usprawiedliwiania przyczynami obiektywnymi takich czy innych niedociągnięć...”.

³⁾ A. Zwass cyt. art. s. 358.

rzut na wiele ogniw gospodarczych). Nieterminowe regulowanie przez przedsiębiorstwa zobowiązań wobec dostawców może wywołać trudności płatnicze o szerokim zasięgu. Badania wykazują, że bardzo często niepokrycie w terminie zobowiązań przez jedno przedsiębiorstwo może spowodować zatory w kilku, a nawet w kilkunastu ogniwach. A więc trudności płatnicze przedsiębiorstwa, w którym występują tzw. przyczyny pierwotne, mające swoje źródło np. w utrzymywaniu nie nadających się do skredytowania zapasów, pogorszeniu wyników swojej działalności, zamrożeniu środków obrotowych w inwestycjach itp., mogą spowodować „zakażenie” wielu przedsiębiorstw, gospodarczo zupełnie zdrowych. Dobór jednostek podlegających „zakażeniu” bardzo często nie wynika z wzajemnych stosunków gospodarczych. Przeciwnie, zatory powstają również w takich jednostkach, które nie pozostają w żadnych bezpośrednich stosunkach z przedsiębiorstwem, w którym występują pierwotne przyczyny trudności płatniczych.

Sytuacja w zakresie rozliczeń w pewnym stopniu jest wynikiem obowiązującego systemu kredytowego. Zasadniczą sferą kredytowego oddziaływania banku jest kredyt na zapasy. Analiza sytuacji w zakresie gospodarki zapasami prowadzi do ustalenia ich racjonalnej wysokości, prawidłowej gospodarki nimi, należytego przechowywania itp. Prowadzone są badania mające na celu ustalenie przyczyn takiej czy innej sytuacji w zakresie gospodarki zapasami i w zależności od niej podejmuje się odpowiednie środki oddziaływania kredytowego, przy czym najczęściej stosowanym środkiem jest ograniczenie wysokości kredytów⁵⁾. Wywiera ono bezpośrednie reperkusje, przy czym nierzadko boleśniej odczuwają je kontrahenci przedsiębiorstwa ubiegającego się o kredyt aniżeli ono samo. Dla niego (przedsiębiorstwa ubiegającego się o kredyt) odmowa udzielenia kredytu spowoduje zadłużenie się u dostawców⁶⁾. Ci z kolei popadną w trudności płatnicze i po pewnym czasie przestaną terminowo regulować zobowiązania wobec swoich dostawców. Tak powstaje łańcuch wzajemnych zobowiązań i należności, trudne do rozwiązania zatory rozliczeniowe.

Trudności tych nie można zlikwidować nawet drogą wprowadzenia pełnego kredytowania przeterminowanych należności. Nie osiągnie się tego również wówczas, gdy całą walutę kredytu na przeterminowane należności przeznaczyci się na spłatę przeterminowanych zobowiązań kredytobiorcy. Mimo „kosz-

townej” techniki kredytowej oddziaływanie przy pomocy tego kredytu nie przynosi pełnych efektów w tym zakresie, ponieważ nie zawsze dosięga tego ogniw, w którym występują przyczyny pierwotne (doprowadzenie waluty kredytu nie kasuje bowiem zatorów w takim porządku, w jakim one powstawały, nawarstwiały się). Innymi słowy, pokrywanie przeterminowanych zobowiązań z waluty kredytu na należności bardzo często omija niektóre ogniwa w utworzonym zatorze inkasowym. Ponadto stosunkowa łatwość uzyskania kredytu na pełny stan należności oraz zbyt szerokie jego stosowanie pozbawia system rozliczeń jego podstawowej cechy, o której była mowa, a polegającej na tym, że dostawca powinien wyciągać wnioski z faktu zalegania przez odbiorców z zapłatą należności za poprzednie dostawy i podjąć odpowiednie środki oddziaływania⁷⁾.

Należy wreszcie wskazać, że istniejące w systemie rozliczeń i systemie kredytowym bodźce zachęcają wierzyciela do posiadania przeterminowanych należności. W razie bowiem nieuiszczenia zapłaty w terminie płatnik obowiązany jest zapłacić dostawcy (wykonawcy) odsetki za zwłokę w wysokości 12% w stosunku rocznym, zaś dostawca (wykonawca) może uzyskać kredyt bankowy, za który płaci odsetki w wysokości 4% w stosunku rocznym.

Już ta krótka analiza pozwala dojść do wniosku, że obowiązujący obecnie system rozliczeń nie daje dostatecznych efektów. Absorbują on przy tym ogromnie nie tylko aparat służb rozliczeniowych i finansowych przedsiębiorstw, ale również aparat bankowy. Przyjmowanie, ewidencjonowanie i przechowywanie dużej ilości dokumentów rozliczeniowych, żądań zapłaty, poleceń przelewu itp. powoduje zatrudnienie wielu pracowników.

W jakim kierunku powinna pójść reforma naszego systemu rozliczeń? Wydaje się, iż wiele argumentów przemawia za przyjęciem koncepcji natychmiastowego regulowania przez bank zapadających żądań zapłaty oraz poleceń przelewu i obciążania równowartością tych dokumentów rachunku płatnika.

Uzasadnienie dla przyjęcia takiego rozwiązania wynika między innymi z następujących powodów:

1) jeżeli nastąpiła dostawa bądź została wykonana robota lub usługa zgodnie z warunkami umowy, a ich ilość, rodzaj i jakość nie zostały przez odbiorcę-płatnika w przewidzianym terminie zakwestionowane, wówczas mamy do czynienia z nieodwra-

7) Rozwiązanie tego skomplikowanego problemu przez przyjęcie zasady pełniejszego kredytowania należności nie może dać dostatecznych rezultatów również dlatego, ponieważ wymaga to: 1) stałego śledzenia i analizowania odchyleń między wysokością należności przyjętych we wniosku kredytowym a stanami faktycznymi, 2) dociekania przyczyn odchyleń, przy czym nierzadko są to przyczyny obiektywne (prawidłowy wzrost należności); w większości jednak przypadków na wyższy stan należności wpływają przede wszystkim należności przeterminowane. W jednym i drugim przypadku trzeba dojść do właściwych przyczyn, należności pogrupować według tych przyczyn i dopiero na tym tle realizować określoną politykę kredytową. Jest to jednak niestylizowane pracochłonne, wymaga nie tylko stałej i pracochłonnej analizy kameralnej, ale również pracy inspekcyjnej. Zważywszy, że krąg jednostek „uczestniczących” w łańcuchu zatorów rozliczeniowych jest bardzo duży, trzeba przyjąć, że aparat bankowy nie jest w stanie stosować powszechnie takiej metody.

5) Należy wskazać przy tym, że nierzadko ograniczenie wysokości kredytu sprowadza się do kwot niewielkich i dlatego jest ono mało efektywne (ograniczenie w takiej wysokości jest po prostu dla przedsiębiorstwa „mało dokuczliwe”). Z drugiej strony nawet najmniejsze ograniczenie dopływu do przedsiębiorstwa środków pieniężnych, zwłaszcza jeżeli waluta kredytu ma być przeznaczona na pokrycie zobowiązań, może zapoczątkować w rozliczeniach zator, który wskutek zataczania coraz większego kręgu oraz nawarstwania się może spowodować perturbacje finansowe w wielu jednostkach (ogniwach). Jest to więc zagadnienie właściwego doboru środków oddziaływania, których skuteczność w dużym stopniu zależy właśnie od prawidłowego ich doboru (uwzględniającego aktualną sytuację, w jakiej pracuje przedsiębiorstwo, rozmiary nieprawidłowości, ich skutki gospodarcze, reakcję przedsiębiorstwa w rezultacie zastosowania takiego czy innego środka oddziaływania itd.).

6) W pewnych przypadkach odbiorca woli korzystać z kredytu towarowego zamiast z kredytu bankowego, z którym związane są określone warunki uzyskania i wykorzystania.

calnym procesem rzeczowym: odbiorca-płatnik użytkuje dostarczone mu towary, a zatem w konsekwencji powinno natychmiast nastąpić pokrycie należności;⁸⁾ nie ma więc uzasadnienia dla powstawania zahamowań w ostatnim ogniwie tego procesu, wywołujących poważne zatory w rozliczeniach;

2) jeżeli obowiązujący system finansowy i kredytowy nie może zapewnić przedsiębiorstwu dostatecznej płynności, zaś z drugiej strony nie można wprowadzić sankcji wstrzymania dostaw dla odbiorców, którzy nie regulują terminowo swoich zobowiązań wobec dostawców, to następstwem takiego postawienia sprawy powinno być przyjęcie zasady automatycznego pokrywania wszystkich wymagalnych zobowiązań: ze środków pieniężnych pozostających na rachunku płatnika i przyznanego kredytu, a w razie niewystarczalności — w ciężar otwartego kredytu specjalnego.

Nie można chyba postawić sprawy tak, że dostawca powinien realizować dostawy (wykonywać roboty i usługi) zgodnie z umową, zaś gdy odbiorca — płatnik nie uiszcza w terminie należności — podejmować wobec niego środki oddziaływania, zmierzające do poprawy jego sytuacji finansowej i płatniczej. Powstaje zresztą wątpliwość co do skuteczności takiego oddziaływania (przez wierzyciela — praktyka zna niewiele tego rodzaju przypadków).

Jest oczywiste, że przyjęcie powyższej koncepcji musi pociągnąć za sobą nie tylko daleko idące zmiany w systemie rozliczeń, ale również w systemie finansowym i kredytowym. Wymaga to dostosowania rozmiarów środków, jakimi powinny dysponować przedsiębiorstwa, w taki sposób, aby zabezpieczały one potrzeby finansowe przedsiębiorstw (przy uwzględnieniu zasady udziału w ogóle środków również kredytu bankowego). To z kolei wymaga określenia dla przedsiębiorstwa racjonalnej granicy kredytowania (wysokości kredytu, jaki będzie potrzebny przedsiębiorstwu na bieżące regulowanie zobowiązań). Przy operowaniu udziałem kredytu, jako części składowej środków obrotowych przedsiębiorstwa, nie wydaje się możliwe i celowe utrzymanie rodzajowej klasyfikacji kredytów, a zwłaszcza ścisłego wiązania wykorzystania kredytu z określonymi przedmiotami kredytowania. Należałoby więc przyjąć zasadę przyznawania przedsiębiorstwu jednego kredytu obrotowego. Podstawę dla określenia wysokości tego kredytu powinien stanowić plan techniczno-ekonomiczno-finansowy, a więc wynikające z niego zadania, potrzeby w zakresie środków obrotowych (uwzględniając szybkość ich rotacji), wysokość własnych funduszy itp. W tym też powinna się przejawiać aktywna polityka kredytowa banku, zmierzająca do oddziaływania na rozmiary angażowanych przez przedsiębiorstwo środków obrotowych.

⁸⁾ Fakt, że z chwilą upływu terminu akceptu nastąpi pokrycie przez bank żądania zapłaty może wpłynąć na podniesienie poczucia odpowiedzialności przedsiębiorstw za gromadzenie zapasów materiałowych. W dzisiejszym stanie rzeczy przedsiębiorstwo, w razie popadnięcia w trudności płatnicze, nie regulując swoich zobowiązań bieżących, korzysta z kredytu towarowego. Obchodzi więc ono rygory systemu kredytowego i w wielu przypadkach woli ponosić konsekwencje opłacania dostawcy kar za zwłokę. Z tych samych pobudek niektóre przedsiębiorstwa nie reagują w formie odmowy zapłaty, np. w przypadku przyspieszenia dostawy, powodującego niepotrzebne (przedwczesne) gromadzenie zapasów.

W rezultacie zwiększonej samodzielności przedsiębiorstw oraz działania bodźców, impulsy dla podejmowania dodatkowych zadań w zakresie działalności gospodarczej są wywoływane w coraz szerszej mierze wskutek działania tych właśnie czynników, a zwłaszcza bodźców materialnego zainteresowania. Wychodząc z tych przesłanek przedsiębiorstwa podejmują operatywne decyzje, np. co do zakresu ponadplanowej produkcji, metod wytwarzania itp. To z kolei może wywołać (i często wywołuje) nie tylko w różnym stopniu — jeśli idzie o poszczególne elementy — odchylenia w stosunku do założeń przyjętych w planie, ale również odmienne ukształtowanie się poszczególnych składników majątkowych (przedmiotów kredytowania), aniżeli by to wynikało z proporcji do wzrostu (ilościowej i rodzajowej) produkcji.

Nie oznacza to bynajmniej, aby nie należało nawiązywać do dynamiki i stanów poszczególnych składników aktywów przy określaniu potrzeb finansowych, a zwłaszcza granicy kredytu bankowego. Przeciwnie, celowe jest, aby system kredytowy był dostatecznie elastyczny i potrafił się „dostosować” do bieżących potrzeb przedsiębiorstwa, a jednocześnie pozwalał na natychmiastową ingerencję w postaci obostrzonych warunków kredytowych i podwyższonej stopy oprocentowania — od całości bądź części zadłużenia — we wszystkich przypadkach poważniejszych odchyleni od prawidłowej gospodarki kredytobiorcy, np. kontynuowania produkcji trudno zbywalnej, złej jakości, gromadzenia gospodarczo nie uzasadnionych zapasów itp.

Pokrywanie zobowiązań przekraczających określoną granicę (wskutek występujących odchyleni od prawidłowej gospodarki) następowałoby w ciężar rachunku kredytu specjalnego, otwieranego na specjalnych warunkach, np. o wyższym i zróżnicowanym oprocentowaniu⁹⁾. Mianowicie, w przypadku gdyby przedsiębiorstwo przeprowadziło wszechstronną analizę swojej sytuacji i opracowało już odpowiednie środki zaradcze, bank mógłby stosować łagodniejsze warunki dla tego kredytu. Przykładowo, przy zastosowaniu niższego, a więc tylko nieco podwyższonego, oprocentowania bank mógłby w takim przypadku zrezygnować z gwarancji jednostki nadzórnej. W zakresie środków zaostrowszających warunki kredytu można by rozważyć koncepcję pokrywania podwyższonych, a nawet pełnych odsetek od kredytu specjalnego z pozostającej do dyspozycji przedsiębiorstwa części zysku¹⁰⁾. Można by również rozważyć możliwość potrącenia części lub całości odsetek z zysku pozostającego do podziału między członków załogi. Wreszcie możliwe

⁹⁾ Chodzi, rzecz jasna, o utrzymywanie się tego rodzaju zadłużenia przez pewien czas, nie chodzi więc o jakies krótkotrwałe odchylenie. Może również w grę wchodzić możliwość udzielenia doraźnej pomocy kredytowej, np. w okresach szczególnych napięć finansowych (występujących w pewnych, z góry dających się przewidzieć okresach czasu). Można również zastosować system uprzedzania banku przez przedsiębiorstwo na pewien okres czasu o zamiarze podjęcia przedsięwzięcia angażujących większe środki i wskutek tego powodujących dodatkowe zapotrzebowanie na kredyt.

¹⁰⁾ Wydaje się, iż dalszy rozwój systemu finansowego przedsiębiorstw oraz systemu kredytowego, a także coraz szersze wykorzystywanie oprocentowania, jako skutecznego środka oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw, wymagać będą poddania rewizji dotychczasowego sposobu zaliczania odsetek od kredytów bankowych. Zaliczanie odsetek do kosztów własnych (kon-

jest również zastosowanie sankcji w postaci akredytywy, zwłaszcza w tych wszystkich przypadkach, gdy przyczyną trudności płatniczych są nadmierne zapasy materiałów. W takim przypadku bank powinien mieć prawo wprowadzenia w stosunku do odbiorcy instytucji akredytywy na rzecz niektórych dostawców.

Instytucja tak pomyślanej akredytywy występowała już w naszym systemie finansowym. Mianowicie w myśl postanowień uchwały Nr 526/55 Prezydium Rządu¹¹⁾ w stosunku do przedsiębiorstw, które prowadziły nieprawidłową gospodarkę zapasami Narodowy Bank Polski mógł stosować między innymi „wprowadzenie akredytywy jako obowiązującej formy rozliczeń z poszczególnymi dostawcami i zaprzestanie udzielania kredytu na należności fakturowe tym dostawcom, którzy mimo otrzymania zawiadomienia z banku o wprowadzeniu akredytywy będą kontynuowali dostawy bez jej otwarcia”¹²⁾. Tego rodzaju akredytywa występowała również w naszym systemie finansowania inwestycji. W myśl postanowień uchwały Nr 48/57 Rady Ministrów¹³⁾ banki mogły stosować między innymi sankcję „wprowadzenia w stosunku do inwestorów instytucji akredytywy na rzecz odnośnych dostawców w przypadkach ponadplanowego gromadzenia maszyn i urządzeń wymagających montażu”¹⁴⁾.

Co prawda instytucja akredytywy inwestycyjnej, jako sankcyjnej formy rozliczeń za dostawy dóbr inwestycyjnych, „nie przyjęła się”. Krytyka tej instytucji podnosiła przede wszystkim trudności praktycznego jej stosowania. Wskazywano zwłaszcza na obowiązujący system zamawiania i przydziału maszyn i urządzeń stanowiących dobra inwestycyjne oraz „kosztowną” technikę otwierania i realizacji akredytyw¹⁵⁾. Jakiś wpływ na tę postawę miał niewątpliwie brak wiary w możliwości oddziaływania na procesy inwestycyjne (mowa o inwestycjach limitowych, scentralizowanych) przy pomocy instrumentów finansowych.

Jest oczywiste, że instytucji tej nie można stosować w zbyt szerokim zakresie. Nie we wszystkich zresztą przypadkach instytucja tak pomyślanej akredytywy może być użyteczna i skuteczna. Niemniej może ona wzbogacać zespół środków oddziaływania; nie może jednak stać się środkiem uniwersalnym, powszechnie stosowanym. Chodzi raczej o to, aby

można było uciekać się do tego środka w tych wszystkich przypadkach, gdy inne, „łatwiejsze i tańsze w obsłudze” środki zostały wyczerpane, nie przynosząc wystarczającej poprawy. Chodzić więc będzie przede wszystkim o te przypadki, w których odcinek gospodarki materiałowej wykazuje podstawowe przyczyny trudności finansowych i płatniczych przedsiębiorstwa, a podjęte poprzednio inne środki oddziaływania nie przyniosły zadowalających rezultatów.

W naszej praktyce nierzadko spotykamy się z sytuacją, która wymaga podjęcia środków „bardziej dokuczliwych”. Zdarza się to na przykład, gdy przy utrzymywaniu się przez czas dłuższy wysokiego stanu zapasów materiałowych, braku troski o należytą gospodarkę tymi zapasami przedsiębiorstwo nie posiada opracowanego planu opanowania wytworzonej sytuacji. W dalszym ciągu nadchodzą dostawy materiałów i to właśnie tych rodzajów, których nie uzasadnione, nadmierne zapasy bank kwestionuje. Nie mogąc uzyskać na ich sfinansowanie kredytu bankowego, przedsiębiorstwo „korzysta” z kredytu towarowego, po prostu nie płaci swoich zobowiązań za dostawy. Taki stan gospodarki pociąga za sobą oczywiście dalsze, poważne skutki. Następuje zamrożenie cennych surowców i materiałów (niekiedy na dłuższe okresy czasu), pozbawiające dostaw tych materiałów inne, potrzebujące ich przedsiębiorstwa. Nadmierne zapasy prowadzą do marnotrawstwa, między innymi, wskutek trudności należytego ich przechowywania, gospodarowania nimi itp.

Wyda się, że opisany wyżej stan uzasadniać będzie sięgnięcie do tego środka, jakim jest sankcja akredytywy. Jak już powiedzieliśmy, chodzić tu będzie o dostawców takich materiałów, których dostawy w sposób decydujący wpływają na poziom ponadnormatywnych zapasów. Sankcja ta oznacza odmówienie zaufania zamawiającemu i powiadomienie o tym wybranych dostawców, którzy odtąd będą mogli realizować dostawy na rzecz przedsiębiorstw — w stosunku do których wprowadzona została sankcja akredytywy — dopiero po jej otwarciu przez bank. Bank zaś zgodzi się na otwarcie akredytywy dopiero po stwierdzeniu, że przedsiębiorstwo podjęło niezbędne środki, pozwalające na szybkie uzdrowienie gospodarki materiałowej. Bank może również uciec się do gwarancji jednostki nadrzędnej (zjednoczenia). O wprowadzeniu akredytywy oddział banku właściwy dla odbiorcy powiadamia bank dostawcy, który na tej podstawie również ze swej strony może oddziaływać na przestrzeganie warunków akredytywy przez dostawcę.

Oprócz opisanych wyżej efektów, jakie daje przyjęcie koncepcji natychmiastowego regulowania zobowiązań przedsiębiorstw wobec dostawców-wykonawców, należy wskazać na duże możliwości usprawnień w zakresie trybu i rozwoju form rozliczeń. Mianowicie, omawiane rozwiązania pozwalają na poważne ograniczenie inkasa żądań zapłaty i stosowania poleceń przelewu lub czeków rozliczeniowych. Może to mieć pełne zastosowanie np. w rozliczeniach miejscowych. Na podstawie wzajemnych porozumień

c. d. notki 10)
sekwencją tego jest ich kalkulacyjny charakter oraz planowanie nakładów z tego tytułu w rocznych planach techniczno-ekonomicznych) osłabia poważnie ostrze oddziaływania tego środka, pomniejsza jego efektywność. To samo można powiedzieć, jeśli idzie o odsetki od kredytów inwestycyjnych, pokrywane w ciężar środków przeznaczonych na finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów (w ciężar rachunku funduszu inwestycyjno-remontowego). Istnieje wreszcie problem odpowiedniego „zgrania” wysokości stopy procentowej, stosowanej przy obu kredytach, z uwagi na funkcjonowanie „naczynia połączonego”, jeśli chodzi o przeznaczanie środków funduszu rozwoju.

11) Uchwała z dnia 2 lipca 1955 r. w sprawie wzmocnienia działalności Narodowego Banku Polskiego w zakresie pogłębiania rozrachunku gospodarczego i podniesienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw (uchwała nie opublikowana).

12) § 10 cyt. uchwały.

13) Uchwała z dnia 4 lutego 1957 r. w sprawie zasad finansowania inwestycji limitowych (Monitor Polski Nr 12, poz. 82).

14) § 9, ust. 1 cyt. uchwały.

15) Por. K. Czyżniewski: Nowe zasady finansowania inwestycji limitowych, „Inwestycje i Kredyt” (Biuletyn Banku Inwestycyjnego) Nr 3/1957, s. 71.

(dostawcy i odbiorcy) może być stosowany system rozliczeń okresowych, np. tygodniowo, co dekadę, miesięcznie itp. (w formie poleceń przelewu). Wreszcie omawiana koncepcja pozwala na przesyłanie dokumentów rozliczeniowych wprost do banku płatnika, a więc z pominięciem banku podawcy. Wszystkie te usprawnienia przyniosłyby niewątpliwie znaczne oszczędności druków oraz pracy w aparacie przedsiębiorstw i banków.

Wreszcie niedopuszczenie do tworzenia się i narastania zatorów rozliczeniowych pozwoli „oczyścić”

bilanse wielu jednostek z poważnych, nakładających się, wartości należności i zobowiązań, a więc „rozjaśnić je”. Z drugiej strony skoncentrowanie kredytu, zwłaszcza specjalnego, sygnalizującego w sposób niewątpliwy i natychmiastowy jednostki wykazujące w swojej pracy poważne nieprawidłowości, pozwoli na zwrócenie na te jednostki szczególnej uwagi aparatu kredytowego banków. Pozwoli to na pełniejsze zrealizowanie tak cennej zasady właściwej koncentracji w działalności analityczno-kontrolnej aparatu kredytowego.

KAZIMIERZ NIEMSKI

Plan kont Banku Rolnego*)

Zasadnicza struktura i merytoryczne założenia planu kont, obowiązującego obecnie w Banku Rolnym, wypływają z pierwotnego jednolitego planu kont dla banków, modyfikowanego stopniowo z biegiem czasu i przystosowywanego do potrzeb i rozwoju działalności Banku Rolnego. Układ formalny planu kont Banku Rolnego opiera się na systemie dziesiętnym. Konta syntetyczne (bilansowe i pozabilansowe) oznaczone są — oprócz nazwy — symbolem trzycyfrowym, przy czym pierwsza cyfra symbolu jest zarazem symbolem klasy, a cyfry pierwsza i druga — symbolem grupy kont.

W zależności od treści ekonomicznej kont, niektóre z nich mają charakter pasywny, to znaczy, że objęte nimi rachunki mogą mieć wyłącznie saldo „Ma” (lub saldo zero) i występują w bilansie Banku po stronie pasywów; dotyczy to głównie rachunków funduszy i środków pieniężnych, ulokowanych w Banku oraz innych jego zobowiązań. Inne konta mają charakter aktywny, to znaczy, że objęte nimi rachunki bankowe z reguły wykazują saldo „Wnien” (lub saldo zero) i występują w bilansie Banku po stronie aktywów; dotyczy to głównie rachunków kredytów obrotowych i inwestycyjnych, rachunków finansowania inwestycji, różnych należności Banku oraz jego rachunków majątkowych. Wreszcie pewne konta mają charakter aktywno-pasywny, to jest objęte nimi rachunki bankowe mogą wykazywać saldo „Ma” lub saldo „Wnien” i występować w bilansie Banku albo po stronie pasywów, albo po stronie aktywów, jeżeli w ramach danego konta prowadzone są rachunki, na których gromadzi się środki pieniężne jednostek gospodarczych, a zarazem na tych samych rachunkach realizuje się udzielony im kredyt.

Plan kont i odpowiednio bilans Banku Rolnego dzieli się na cztery części:

Część I — „Eksplotacja i operacje zlecone”.

Część II — „Inwestycje i kapitalne remonty”.

Część III — „Gospodarka własna”.

Część IV — obejmuje jedną klasę — 0 — „Konta pozabilansowe”.

Powyższy układ planu kont i bilansu pozwala śledzić i analizować stan operacji i działalność Banku z dowolną szczegółowością: od najbardziej ogólnej syntezy, ujętej w częściach i klasach, poprzez grupy kont, konta syntetyczne i subkonta, aż do indywidualnych analitycznych rachunków bankowych poszczególnych jednostek gospodarczych, grupowanych statystycznie w potrzebnych przekrojach branżowych.

Część I i II oraz pomocnicza część IV (pozabilansowa) obejmują podstawową, pieniężno-kredytową działalność Banku w dziedzinie finansowania gospodarki eksploatacyjnej (i operacje zlecone na rachunek budżetu państwa) oraz w dziedzinie finansowania inwestycji i kapitalnych remontów. Te części stanowią zasadniczy zakres rachunkowości bankowej.

Część III ma charakter odrębny, tworząc bilans własnej gospodarki Banku, jako podmiotu gospodarującego na zasadach rozrachunku gospodarczego, analogicznie do przedsiębiorstw o typie usługowym.

Część I — Eksplotacja i operacje zlecone

W pierwotnym jednolitym planie kont dla banków i opartym na nim planie kont Banku Rolnego miało miejsce ściśle rozgraniczenie pomiędzy kontami klasy 1 — „Obrót pieniężny” — o saldach z reguły pasywnych (w szczególności dotyczyło to grupy 11 „Rachunki rozliczeniowe i bieżące”), a kontami klasy 2 — „Kredyty obrotowe” — o saldach aktywnych. Wiązało się to z metodologią ówczesnych systemów kredytowych oraz wykonywaną wówczas szczegółową, bieżącą kontrolą bankową gospodarki finansowej obsługiwanych jednostek gospodarczych. Systemy kredytowe przewidywały drobniagowy, rodzajowy podział kredytów obrotowych, ewidencjonowanych na odrębnych kontach aktywnych, według kolejnych faz cyklu produkcyjnego oraz innych kryteriów, wynikających z potrzeb kontroli. Rolę rachunku głównego danej jednostki gospodarczej spełniał pasywny rachunek rozliczeniowy (bieżący), przez który były przeprowadzane wszelkie rozliczenia w zakresie gospodarki eksploatacyjnej także z tytułu zasilania go udzielonym kredytem obrotowym.

Takie rozwiązanie formalne w planie kont możemy określić jako „szyk rozwinięty” (lub rozwarty),

*) Redakcja dokonała w artykule znacznych skrótów: skreślono całkowicie rozdziały wstępne o funkcji rachunkowości bankowej jako formalnej postaci pieniądza bankowego, o roli planów kont banków jako podstawowej konstrukcji rachunkowości bankowej i o rozwoju planów kont banków w Polsce Ludowej. Również w rozdziałach szczegółowych poczyniono pewne skróty.

w którym część operacji w danej dziedzinie (tu w zakresie gospodarki eksploatacyjnej) ewidencjonujemy na odrębnych rachunkach aktywnych, a inną część na odrębnych rachunkach pasywnych.

Odrębną formą rozwiązania jest „szyk zwarty”, w którym całość operacji danej dziedziny ewidencjonujemy na jednym rachunku danego klienta (i odpowiednio na jednym koncie syntetycznym).

Poczynając od roku 1957, Bank Rolny w coraz szerszym zakresie stosuje metody kompleksowej kontroli ekonomicznej obsługiwanych jednostek gospodarczych, modyfikując odpowiednio systemy kredytowe i plan kont. Wyrazem tego było między innymi przejście na realizację podstawowych rodzajów kredytów (normatywnego, ponadnormatywnego, na kontraktację, na należności i kredytu płatniczego) w ramach jednego rachunku bieżącego, to jest komasacja kont wymienionych kredytów i konta rachunków rozliczeniowych. W rezultacie niektóre dawne konta pasywne lub aktywne stały się kontami aktywno-pasywnymi oraz zatarło się rozgraniczenie pomiędzy klasą 1 i klasą 2 planu kont. Praktycznie więc dawny „szyk rozwinięty” zastąpiono „szykiem zwartym”. W ten sposób jeden główny rachunek klienta daje obraz kształtowania się całej jego gospodarki finansowej.

Z początku Bank Rolny innowację tę wprowadził, poczynawszy od dnia 1 lipca 1957 roku, w odniesieniu do państwowych gospodarstw rolnych (przeważna część wszystkich kredytów obrotowych, udzielanych przez BR), łącząc rachunki rodzajowych kredytów obrotowych i rachunki rozliczeniowe w jeden rachunek o charakterze rachunku bieżącego, aktywno-pasywnego, w ramach konta 201 — Kredyty ogólnobrotowe, prowadzonego w klasie 2. Wychodzono przy tym z założenia, że z reguły na rachunkach państwowych gospodarstw rolnych w ramach konta 201 występować będą salda „Winien”, a raczej wyjątkowo salda „Ma”.

W latach następnych — do roku 1962 włącznie — Bank Rolny skomasywał rachunki kredytów obrotowych z rachunkami rozliczeniowymi lub z rachunkami bieżącymi pozostałych przedsiębiorstw rolnych, leśnych i wykonawstwa inwestycyjnego, spółdzielni i zrzeszeń rolniczych w ramach kont aktywno-pasywnych klasy 1, a w szczególności:

- rachunki rozliczeniowe przedsiębiorstw uspołeczniionych,
- rachunki bieżące spółdzielni,
- rachunki bieżące zrzeszeń rolniczych.

Klasa 1 obejmuje poza tym — wynikające z potrzeb techniki bezgotówkowego obrotu pieniężnego — konta wzajemnych rozliczeń Banku Rolnego z Narodowym Bankiem Polskim, Powszechną Kasą Oszczędności i innymi bankami, konta dla ewidencjonowania wydzielonego pokrycia specjalnych form rozliczeń, konta rozliczeń w drodze, przejściowych rozliczeń i rachunków międzyoddziałowych. Te ostatnie, to jest rozliczenia wzajemne oddziałów Banku Rolnego i oddziałów z Centralą Banku Rolnego są całkowicie zdecentralizowane (każdy oddział prowadzi rachunek każdego innego oddziału — korespondenta; wyrównanie salda do zera następuje na koniec roku przez rachunek Centrali Banku Rolnego). Układ

planu kont i system stosowanych rozliczeń międzyoddziałowych i międzybankowych pozwala na całkowitą wzajemną zgodność końcowych rocznych sald oddziałów z oddziałami i centralą oraz z innymi bankami.

Klasa 2, niezależnie od tego, że znaczna część kredytów obrotowych ewidencjonowana jest w klasie 1 na rachunkach rozliczeniowych i bieżących, obejmuje ponadto szereg odrębnych kont aktywnych.

Klasa 4 zawiera przede wszystkim konto pasywne 410 — Lokaty budżetu państwa na sfinansowanie działalności kredytowej. Lokaty te stanowią główne źródło sfinansowania działalności kredytowej Banku Rolnego obok jego funduszy własnych, zgromadzonych funduszy obcych i kredytu refinansowego w Narodowym Banku Polskim, uzupełniających wymienione poprzednio fundusze.

W klasie 4 na uwagę zasługują konta związane z prowadzoną przez Bank Rolny sprzedażą nieruchomości rolnych z zapasów Państwowego Funduszu Ziemi, jako czynnością zleconą temu Bankowi na podstawie ustawy z dnia 12 marca 1958 roku o sprzedaży państwowych nieruchomości rolnych oraz uporządkowaniu niektórych spraw związanych z przeprowadzeniem reformy rolnej i osadnictwa rolnego (Dz. U. Nr 17, poz. 71). Służą do tego para kont pasywnych, ujmujących:

- wierzytelności państwa za sprzedane nieruchomości rolne,
 - rozliczenia z budżetami terenowymi za sprzedane nieruchomości rolne oraz
- para kont aktywnych, przeznaczonych do ewidencji:
- należności za sprzedane nieruchomości rolne,
 - zapadłych rat i odsetek za sprzedane nieruchomości rolne.

Klasa 4 zawiera ponadto: konto pasywne 459 — Przedpłaty z tytułu kupna-sprzedaży nieruchomości rolnych (w ramach którego prowadzone są indywidualne rachunki przedpłat przyszłych nabywców nieruchomości przed zawarciem umów), konta innych operacji zleconych Bankowi Rolnemu przez państwo, konta rozliczeń ministerstw i zjednoczeń z tytułu zysków i strat oraz dotacji budżetowych, konta rozliczeń różnic budżetowych, rozliczeń z budżetem z tytułu Funduszu Rozwoju Rolnictwa i różnych innych rozliczeń z budżetem państwa.

Część II — Inwestycje i kapitalne remonty

W tej dziedzinie działalności Banku Rolnego, jako banku specjalnego, branżowego, występuje z natury rzeczy stosunkowo więcej specyficznych odrębności w porównaniu z innymi bankami. Szeroki zakres obowiązków Banku, dotyczących kontroli finansowanych przezeń inwestycji i kapitalnych remontów w dziedzinie rolnictwa i leśnictwa oraz bardzo obszerna i różnorodna sprawozdawczość bankowa w tym zakresie, wymagana od Banku Rolnego przez różne instancje państwowe, pociągają za sobą konieczność dużego rozczłonkowania planu kont w klasie 5 — Środki na finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów oraz w klasie 6 — Finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów.

Z tych samych powodów w tej części planu kont przeważa zasada szyku rozwiniętego oddzielnych kont pasywnych w klasie 5 dla ewidencjonowania akumulacji funduszy i wydzielonych środków na finansowanie inwestycji i kapitalnych remontów oraz oddzielnych kont aktywnych w klasie 6 dla ewidencjonowania wypłat na te cele.

W ciągu kilku ubiegłych lat Bank Rolny wprowadził zasadę rachunków w szyku zwartym dla ewidencjonowania finansowania inwestycji przedsiębiorstw inwestycji. Dotyczyło to tak zwanych inwestycji przedsiębiorstw i ich kapitalnych remontów oraz inwestycji spółdzielni, kółek rolniczych i zrzeszeń rolniczych. Jednak sugestia ujednolicenia zasad ewidencjonowania finansowania inwestycji przedsiębiorstw w trzech zainteresowanych bankach (BR, BI i NBP), jak również obowiązujący, skomplikowany system finansowania i kontroli inwestycji, jak wreszcie trudności z zaspokojeniem wymogów szczegółowej sprawozdawczości tej kategorii inwestycji skłoniły Bank Rolny do przywrócenia z początkiem roku 1963 zasady szyku rozwiniętego w planie kont także w odniesieniu do finansowania inwestycji i kapitalnych remontów przedsiębiorstw, z wyodrębnieniem planu centralnego i planu terenowego, a w zakresie finansowania inwestycji spółdzielni, kółek i zrzeszeń rolniczych — systemu zbliżonego (szyk rozwinięty w ramach rachunkowości analitycznej).

Mając na uwadze przedstawione wyżej przesłanki należy łącznie rozpatrywać układ i funkcjonowanie kont klasy 5 i klasy 6.

Dominujące znaczenie posiada tu finansowanie inwestycji jednostek państwowych ze środków bezwrotnych (środków własnych inwestorów i środków budżetowych). Jest ono ewidencjonowane w grupie 50, która zawiera konta środków na finansowanie inwestycji i w grupie 60, zawierającej konta finansowania inwestycji centralnych, inwestycji jednostek i zakładów budżetowych zależności centralnej, inwestycji rad narodowych oraz inwestycji zjednoczeń. Wszystkie wymienione inwestycje są objęte ścisłymi limitami planu inwestycyjnego na dany rok, co ma swoje konsekwencje w rozwiązaniach księgowych Banku (limity finansowania) i odpowiednio w planach kont.

Wymienione konta grup 50 i 60 służą do księgowania finansowania inwestycji tylko w ramach bieżącego roku planowego. Po zakończeniu roku, pod datą 2 stycznia, następuje przeniesienie sald kont grupy 50 i 60 na odpowiednie konta grupy 51 lub 63.

Konta grup 50 i 60 służą więc znowu do księgowania operacji nowego roku planowego, natomiast na kontach grup 51 i 63 następuje — po uzgodnieniu stanu rachunków z inwestorami bezpośrednimi i ich jednostkami nadrzędnymi — rozliczenie finansowania inwestycji roku ubiegłego w ten sposób, że na pokrycie dokonanych wypłat przeznaczają się w pierwszej kolejności środki własne inwestorów, a następnie środki budżetowe. Nie wykorzystaną pozostałość środków budżetu centralnego i budżetów terenowych z roku ubiegłego przenosi się na odpowiednie konta środków nowego roku planowego.

Powyższe rozliczenie i zamknięcie kont finansowania inwestycji roku ubiegłego przeprowadza się w ciągu pierwszego kwartału roku następnego po

roku planowanym z równoczesnym złożeniem szczegółowego sprawozdania z finansowego wykonania planu inwestycyjnego.

Rozliczenie amortyzacji przedsiębiorstw zależności centralnej i finansowanie tak zwanych inwestycji zjednoczeń odbywa się w ramach następujących kont:

505 — Rachunek rozliczeń amortyzacji zjednoczeń (na to konto wpływa z przedsiębiorstw amortyzacja nie pozostawiona do ich dyspozycji i rozdzielana jest na części ustalone w dyrektywnych wskaźnikach: na scentralizowaną amortyzację, na fundusze inwestycyjne zjednoczeń, na ewentualną redystrybucję dla podległych przedsiębiorstw na dodatkowe zasilenie ich funduszy inwestycyjno-remontowych i na ewentualne odprowadzenie nadwyżek do budżetu centralnego).

502 — Scentralizowana amortyzacja (zasilana z konta 505 i rozprowadzana w formie dotacji na konto 501, na rachunki inwestorów bezpośrednich, realizujących inwestycje centralne).

506 — Fundusze inwestycyjne zjednoczeń (zasilane z konta 505 oraz dotacjami z paragrafu 23 budżetu centralnego i rozprowadzane jako dotacje na konto 507, na rachunki inwestorów bezpośrednich, reallizujących inwestycje zjednoczeń).

507 — Środki na finansowanie inwestycji zjednoczeń oraz

607 — Wypłaty na inwestycje zjednoczeń.

Na rachunkach inwestorów bezpośrednich, prowadzonych w ramach tych dwóch ostatnich kont, Bank Rolny księguje finansowanie inwestycji zjednoczeń, a mianowicie wypłaty z konta 607 dokonywane są przez Bank do wysokości środków przelanych na konto 507, oczywiście przy zachowaniu wszystkich innych wymogów bankowej kontroli inwestycji. Po zakończeniu roku planowego, w dniu 2 stycznia, całkowite saldo konta 607 (wypłaty) przenosi się na konto 507 (środki), z tym, że pozostałość „Ma”, jaka się okaże na koncie 507, przechodzi na następny rok, jako początkowy stan środków na finansowanie inwestycji nowego roku planowego.

W skład grup 50 i 60 wchodzi ponadto jedna para kont:

509 — Środki na inwestycje określone Uchwałą RM Nr 83/62 i

609 — Wypłaty na inwestycje określone Uchwałą RM Nr 83/62.

Inwestycje te dotyczą budowy urządzeń do zbiorowego zaopatrzenia ludności w wodę. Inwestorami mogą być spółki wodne, kółka rolnicze i inne organizacje rolnicze. Na środki te składają się: środki ludności i wymienionych zrzeszeń, dotacje funduszu gromadzkiego, PZU oraz inne.

Do ewidencji finansowania i kredytowania tak zwanych inwestycji przedsiębiorstw i kapitalnych remontów służą następujące konta:

540 — Fundusze na inwestycje i kapitalne remonty przedsiębiorstw C,

541 — Środki przedsiębiorstw C na finansowanie inwestycji,

542 — Środki przedsiębiorstw C na finansowanie kapitalnych remontów,

543 — Fundusze na inwestycje i kapitalne remonty przedsiębiorstw rad narodowych,

544 — Środki przedsiębiorstw rad narodowych na finansowanie inwestycji,

545 — Środki przedsiębiorstw rad narodowych na finansowanie kapitalnych remontów.

550 — Zakładowe fundusze mieszkaniowe,

551 — Środki na finansowanie budowy zakładowych domów mieszkalnych.

Konta te dzielą się na liczne subkonta statystyczne, omówienie których pomijamy z braku miejsca. Konieczność podziału na subkonta wynika z wielkiego zróżnicowania, wprost mozaiki, obowiązujących systemów finansowania inwestycji i kapitalnych remontów jednostek gospodarczych, obsługiwanych przez Bank Rolny. Jedne z nich tworzą fundusz inwestycyjno-remontowy z amortyzacji, funduszu rozwoju (zysku) i innych źródeł; niektóre finansują z tego funduszu — oprócz inwestycji i kapitalnych remontów — także remonty bieżące; inne (dotyczy to państwowych gospodarstw rolnych, ale z pewnymi wyjątkami) przeznaczają całość amortyzacji na kapitalne remonty, co pociąga za sobą konieczność prowadzenia odrębnych subkont funduszu inwestycyjnego i funduszu na kapitalne remonty.

Wyjaśnimy pokrótce zasady funkcjonowania kont grup 54, 55, 64, 65 i 66.

Na kontach 540, 543 i 550 ewidencjonuje się akumulację funduszy, co umożliwia placówkom Banku kontrolę wykonywania planów w tym zakresie. W ciężar wymienionych kont funduszy następuje spłata kredytów bankowych na inwestycje, przelewy udziałów we wspólnych inwestycjach innych jednostek gospodarczych oraz zasilanie odrębnego konta środków na finansowanie inwestycji własnych inwestora i odrębnego konta środków na finansowanie kapitalnych remontów w roku planowym. Zaznaczyć należy, że Bank Rolny wyodrębnia terminologicznie i księgowo, zgodnie zresztą z obowiązującymi przepisami, pojęcie „funduszy”, które mogą być gromadzone, pomimo że w danym roku przedsiębiorstwo nie realizuje inwestycji, od pojęcia „środków” na finansowanie inwestycji lub kapitalnych remontów. Rachunki „środków” dla zainteresowanych inwestorów Bank Rolny otwiera tylko na podstawie i do wysokości przyjętych do finansowania planów rzeczowo-finansowych oraz planów sfinansowania inwestycji i kapitalnych remontów. Jest oczywiste, że rozdział taki ułatwia Bankowi i inwestorom kontrolę nieprzekroczenia wymienionych planów. Poza tym rachunki akumulacyjne w ramach konta funduszy są oprocentowane na rzecz ich posiadaczy, a rachunki środków są nie oprocentowane.

Konta środków na finansowanie inwestycji: 541, 544 i 551 są zasilane z poprzednio wymienionych odpowiednich kont funduszy oraz z przyznanych kredytów bankowych. Wyплаты na finansowanie inwestycji dokonywane są w ciężar kont wypłat 641, 644 i 651, do wysokości środków znajdujących się na rachunku inwestora w ramach odpowiedniego konta 541, 544 lub 551. Pozwala to na odczytanie wprost z bilansu Banku wysokości zgromadzonych środków i zrealizowanych wypłat na poszczególne rodzaje inwestycji. Rozliczenie wypłat i środków po upływie roku planowego odbywa się w trybie omówionym

poprzednio odnośnie kont 507 i 607 (inwestycje zjednoczeń).

Analogiczne zasady funkcjonowania kont stosowane są w Banku Rolnym przy finansowaniu kapitalnych remontów.

Środki udzielonych kredytów antycypacyjnych (na inwestycje, kapitalne remonty lub budownictwo mieszkaniowe) z kont 640, 643 i 650, bądź kredytów średnioterminowych na inwestycje z kont 646 i 647 przelewa się, o czym już wspomniano, na konta środków na finansowanie inwestycji (lub kapitalnych remontów) z planu danego roku.

Wykorzystane kredyty antycypacyjne podlegają bieżącej spłacie z kont funduszy 540, 543 lub 550 (w miarę wpływów na te konta), natomiast kredyty średnioterminowe zostają po zakończeniu roku planowego przeksięgowane z konta 646 lub 647 na konto 667 — Kredyty na zakończone inwestycje przedsiębiorstw. Przed terminami płatności ustalonych rat, zapadła do zapłaty rata kredytu przenosi się z konta 667 na konto 668, które obciąża się także za należne Bankowi odsetki.

Konta 552 i 652 służą do księgowania pożyczek wypłacanych przez Bank Rolny z zakładowych funduszy mieszkaniowych na zlecenie zakładów pracy ich pracownikom lub spółdzielniom mieszkaniowym. Pożyczkami tymi administruje Bank na rachunek zakładu pracy. Wydzielone pokrycie, przeniesione z konta 550, jest ewidencjonowane na koncie 552, a zrealizowane pożyczki na koncie 652. W miarę ściągniętych spłat pożyczek pokrycie jest odblokowywane i przenoszone z powrotem na konto 550.

Finansowanie i kredytowanie inwestycji zespołowej i indywidualnej gospodarki chłopskiej (spółdzielni, kółek rolniczych, innych zrzeszeń i ludności wiejskiej) ewidencjonowane jest przez Bank Rolny w ramach grup kont 56, 59, 61, 62, 67, 68, 69.

Konta finansowania i kredytowania inwestycji zespołowej gospodarki chłopskiej (rolniczych spółdzielni produkcyjnych, spółdzielni usługowo-wytwórczych, spółdzielczych ośrodków rolnych, kółek rolniczych i innych zrzeszeń) funkcjonują w sposób zbliżony do kont finansowania inwestycji przedsiębiorstw państwowych, z pewnymi jednak zmianami.

Do akumulacji funduszy własnych na inwestycje, służą konta 560, 561, 566 (z podziałem na subkonta według źródeł pochodzenia funduszy) oraz konta Funduszu Rozwoju Rolnictwa 591, 592, 593, 595 i 596 (z podziałem podmiotowym). Na poczet wpływów Funduszu Rozwoju Rolnictwa w latach przyszłych (do roku 1965 włącznie) Bank Rolny udziela zainteresowanym kółkom rolniczemu, powiatowym związkom kółek rolniczych i rolniczym spółdzielniom produkcyjnym kredytu antycypacyjnego, realizację którego księguje się w debet odpowiedniego konta Funduszu Rozwoju Rolnictwa: 591, 592, 593 lub 595.

Częstotliwość nakładów inwestycyjnych, dokonywanych przez wymienione organizacje, jest na ogół mniejsza niż w przedsiębiorstwach państwowych. Głównie są to zakupy sprzętu mechanicznego: traktorów, maszyn rolniczych itp. Dlatego ewidencja środków przeznaczonych na konkretne nakłady inwestycyjne i ewidencja dokonywanych wypłat ze środkowania jest w ramach jednego konta aktywno-pasywnego 569, które dopiero w analityce dzieli się

na rachunki zbiorcze w układzie podmiotowo-przedmiotowym według grup inwestorów (rolnicze spółdzielnie produkcyjne, kółka rolnicze, spółdzielnie usługowo-wytwórcze, spółdzielcze ośrodki rolne), źródeł pochodzenia środków na inwestycje i kierunków dokonywania nakładów. Odpowiedniego przeksięgowania potrzebnego pokrycia z rachunków funduszy i kredytów na konto 569, to jest na prowadzony w ramach tego konta właściwy zbiorczy rachunek analityczny środków (o saldzie pasywnym) dokonuje się w dniu realizacji dyspozycji inwestora, którą również wykonuje się w ciężar odpowiedniego zbiorczego rachunku wypłat o saldzie aktywnym (według rodzaju, celu nakładów), prowadzonego w ramach tegoż konta 569. Aktywne i pasywne rachunki analityczne w ramach konta 569 muszą się zawsze bilansować. Powyższe urządzenia księgowe umożliwiają Bankowi Rolnemu sprostanie wymogom bardzo szczegółowej sprawozdawczości z finansowania omawianych inwestycji według różnych przekrojów (podmiotów, źródeł pochodzenia środków i celów nakładów).

Kredyty inwestycyjne udzielane przez Bank Rolny w ramach limitów narodowego planu gospodarczego spółdzielniom produkcyjnym księgowane są w ciężar konta 616, a kredyty udzielane kółkom rolniczym i innym zrzeszeniom — w ciężar konta 621 (oprócz wspomnianych poprzednio kredytów antycypacyjnych na poczet przyszłych wpływów Funduszu Rozwoju Rolnictwa). Po zakończeniu roku planowego kredyty te przeksięgowywane są na konta długoterminowych kredytów w grupie 67, a mianowicie kredyty z konta 616 na 670 i z konta 621 na 672. Przenoszenie zapadłych do zapłaty rat z konta 670 na 671 i z konta 672 na 673 odbywa się tak jak wyjaśniono poprzednio odnośnie podobnej pary kont kredytów na inwestycje zakończone przedsiębiorstw 667 i 668.

Jako czynność zleconą Bankowi Rolnemu przez powiatowe związki kółek rolniczych Bank wypłaca z rachunku Funduszu Rozwoju Rolnictwa tych związków pożyczki kółkom rolniczym, spółdzielniom usługowo-wytwórczym i spółdzielczym ośrodkom rolnym lub wkłady zwrotne powiatowych związków kółek rolniczych i kółek rolniczych do spółdzielni usługowo-wytwórczych i spółdzielczych ośrodków rolnych. Wypłacone pożyczki Bank Rolny ewidencjonuje na koncie 690, a wkłady zwrotne — na koncie 691 oraz środki przeniesione na ich pokrycie — z konta 593 lub 591 — na zablokowanym koncie 594.

Bardziej prosty jest mechanizm funkcjonowania kont kredytowania inwestycji ludności wiejskiej, to jest głównie rolników indywidualnych. Inwestycje te pokrywają oni w przeważnej części (średnio od 30% do 80% nakładów) środkami własnymi, a pomoc państwa w postaci kredytów Banku Rolnego stanowi uzupełnienie brakujących środków własnych. Dlatego też, jak i ze względu na to, że duża część środków własnych realizowana jest w postaci materiałów własnych pochodzenia miejscowego bądź własnej robocizny inwestora — nie wymaga się gromadzenia w banku środków własnych na inwestycje, lecz po prostu bank wypłaca inwestorowi przyznany kredyt (przeważnie na wykończenie zaawansowanej budowy) jednorazowo lub w postaci częściowych zaliczek. Wpłaty kredytów w ramach limi-

tów narodowego planu gospodarczego księguje się w ciężar konta 619. Po upływie roku planowego przenosi się je do dalszej administracji na konto 683. Przenoszenie zapadających rat i odsetek, ich ewidencja i kontrola windykacji odbywa się w ramach konta 687, analogicznie do omówionych już przedtem podobnych par kont kredytów długoterminowych Banku Rolnego.

Na niektóre inwestycje (np. na zakup buhajów i innych rozplodników) udzielane są tak zwane kredyty umarżalne (w ramach limitów narodowego planu gospodarczego), księgowane na koncie 620. Po zakończeniu roku planowego są one przenoszone do dalszej administracji na konto 680. Kredyty te, o ile inwestor-hodowca spełnia określone warunki, są umarżane i spłacane z budżetów prezydiów powiatowych rad narodowych.

Wreszcie pewne kredyty inwestycyjne są udzielane przez Bank Rolny na zlecenie innych instytucji (np. PZU) z funduszy ulokowanych na ten cel w Banku, określonych w planie kont jako fundusze administrowane i księgowanych na zablokowanym koncie 564. Pożyczki udzielone z tych funduszy (np. na ogniotrwałe pokrycie dachów) ewidencjonowane są na rachunkach w ramach konta 681, a zapadłe raty i odsetki od tych pożyczek — w ramach konta 685.

Kredyty dla ludności wiejskiej, zawarte w ramach kont grupy 68, obejmują największą ze wszystkich rodzajów operacji Banku Rolnego ilość rachunków indywidualnych, bo około trzech czwartych miliona pożyczkobiorców. Dzięki stosowanemu rozgraniczeniu konta kredytu (suma niewymagalnych jeszcze rat) i konta zapadłych rat i odsetek oraz dzięki prowadzeniu w ramach tych kont dwóch odpowiednich równoległych rachunków dla każdego pożyczkobiorcy (na jednej karcie księgowej) — administracja kredytami i kontrola przebiegu ich windykacji jest przejrzysta i prosta, co też daje praktycznie, dodatnie wyniki.

W przedstawionym wyżej układzie części II planu kont i bilansu Banku Rolnego konta grup 60, 61, 62, 64 i 65 obrazują finansowanie i kredytowanie inwestycji z planu roku bieżącego, natomiast konta grup 66, 67 i 68 — kredyty inwestycyjne, realizowane w latach ubiegłych oraz ewidencjonują przebieg ich spłaty. Układ ten ułatwia analizę bilansu Banku i kontrolę wykonywania planów bieżących oraz planów windykacji kredytów lat dawnych. Wyjątek od układu opartego na tej zasadzie stanowią konta kredytów udzielonych na zlecenie innych instytucji (to jest konta: 652, 681, 690 i salda debetowe kont grupy 59), na których nie zachodzi tego rodzaju rozgraniczenie.

Część III — Gospodarka własna

Zasady funkcjonowania kont tej części, to jest klas 7, 8 i 9 są na ogół podobne do zasad obowiązujących w innych bankach i przedsiębiorstwach państwowych.

Konta tej części, których tu bliżej nie będziemy omawiać, pozwalają na szczegółową, bieżącą kontrolę gospodarki wewnątrzadministracyjnej Banku na wszystkich jego szczeblach organizacyjnych.

Część IV — Konta pozabilansowe

Obok części I i II planu kont i bilansu Banku Rolnego również część IV odnosi się do podstawowej działalności tego Banku. Obejmuje ona jedną klasę 0 (zerową) z następującymi grupami i kontami:

Grupa 01 — Akredytywy — z jednym kontem 013 — Akredytywy do wypłaty.

Grupa 02 — Obligo ewidencyjne — zawiera konta, na których ewidencjonowane są różne należności pozabilansowe zarówno bankowe, jak też z tytułu zleconych Bankowi przez państwo czynności windykacyjnych. Są to konta: 020 — Należności za sprzedane nieruchomości przejęte przez państwo za długi, 021 — Należności za wydzierżawione nieruchomości przejęte przez państwo za długi, 022 — Różne należności, 023 — Należności za tenetę dzierżawną od nabywców ziemi, 027 — Kaucje i wkłady mieszkaniowe, wpłacone przez Bank, 028 — Dłużnicy za należności odpisane, 029 — Należności od byłych członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych.

Grupa 04 — Depozyty — zawiera konta 040 — Depozyty obce, 043 — Depozyty na zabezpieczenie, 046 — Depozyty własne, 047 — Depozyty własne u różnych. Z nich największe znaczenie ma konto 043, na którym ewidencjonuje się ponad trzy czwarte miliona skryptów dłużnych indywidualnych rolników, zabezpieczających udzielone przez Bank Rolny długoterminowe kredyty inwestycyjne.

Na kontach pozabilansowych wymienionych poprzednio grup prowadzi się ewidencję przy pomocy pojedynczych zapisów: przychód — rozchód — pozostałość, to jest bez przeciwnastawnego zapisu księgowego.

Wreszcie grupa 05 — Limity finansowania — zawiera konta: 050 — Kredyty budżetowe, 052 — Limity środków własnych, 053 — Dysponenci na rezerwy kredytów budżetowych i 054 — Inwestorzy za limity finansowania. Konta tej grupy spełniają ważną funkcję jako instrument kontroli nieprzekraczania limitów finansowania inwestycji centralnych, inwestycji jednostek budżetowych oraz inwestycji rad narodowych, które odbywa się głównie na podstawie otwartych w Banku kredytów budżetowych, przy stosunkowo nieznacznym udziale własnych środków inwestorów. Na kontach tych dokonuje się księgowania przy pomocy podwójnego zapisu, a mianowicie otwarte w Banku kredyty budżetowe księguje się: „Winien” konto 050, „Ma” — konto 054 (gdy otwarcie dotyczy inwestora bezpośredniego) lub „Ma” konto 053 (gdy otwarcie dotyczy dysponenta głów-

nego lub drugiego stopnia). Natomiast, na podstawie dokonanych przelewów środków własnych inwestorów do Banku, przeprowadza się — obok normalnych księgowania bilansowych na dobro konta 501, 504 lub 508 — równoległe księgowania pozabilansowe: „Winien” konto 052, „Ma” konto 054.

W ramach konta 054 prowadzi się indywidualne rachunki analityczne poszczególnych inwestorów planu centralnego i planów terenowych. Saldo konta 050 oznacza sumę otwartych w Banku kredytów budżetowych na finansowanie inwestycji; saldo konta 052 — sumę zakumulowanych na ten cel środków własnych (musi równać się sumie stanów kont bilansowych 501 + 504 + 508); saldo konta 053 — sumę rezerwy kredytów budżetowych, zatrzymanych w dyspozycji dysponentów głównych i drugiego stopnia; saldo 054 — limity finansowania inwestycji, do jakich mogą być wykonywane wypłaty z rachunków inwestorów bezpośrednich w ramach kont 600, 601 i 603.

*
*
*

Powyższej, bardzo ogólnej, charakterystyki planu kont Banku Rolnego dokonano z myślą przede wszystkim o tych oddziałach operacyjnych NBP, które w trybie czynności powierzonych zastępczo przez Bank Rolny obsługują w zakresie operacyjno-rachunkowym 100 oddziałów kredytowych i 77 placówek pełnomocników Banku Rolnego.

Bardziej szczegółowe omówienie zasad funkcjonowania planu kont Banku Rolnego znajdują zainteresowani w wydany w końcu roku 1962 planie kont Banku Rolnego z komentarzem.

Jakie uwagi natury ogólnobankowej nasuwałyby się po przeanalizowaniu planu kont Banku Rolnego? Wydaje się, że całkowite ujednolicenie planów kont wszystkich banków państwowych w Polsce nie byłoby możliwe ze względu na specyfikę działalności poszczególnych banków, podyktowaną potrzebami gospodarki narodowej i słuszną zasadą podziału i specjalizacji ich pracy. Pewne jednak części planów kont mogłyby być bardziej niż dotychczas ujednolicone pod względem ich merytorycznej treści i terminologii. Również nasuwa się sugestia co do przywrócenia jednolitego formalnego układu, opartego na systemie symboli dziesiętnych, podobnie jak to od niedawna zastosowano w planach kont wszystkich przedsiębiorstw. Należałoby także zastanowić się nad możliwością kompresji we wszystkich bankach zbyt licznych kont syntetycznych, co przyczyniłoby się do większej przejrzystości bilansów bankowych.

JERZY LASOCKI

Potrzeby w zakresie inwestycji górnictwa węgla kamiennego

Stały rozwój gospodarki narodowej, a zwłaszcza szybkie tempo industrializacji, stwarza konieczność odpowiedniego rozwijania krajowej bazy paliw i surowców.

Udział naturalnych paliw stałych w bilansie energetycznym wynosił w 1960 roku 88%, a w perspektywie do roku 1980 wynosić ma około 80%¹⁾. Największy udział w zużyciu pierwotnych nośników energii, bo aż 86,5%, stanowił węgiel kamienny. Ta dominująca rola węgla kamiennego w bilansie paliw utrzymywać się będzie w przyszłości, mimo wzrastającego wciąż udziału węgla brunatnego, ropy i gazu.

Zadania w dziedzinie rozwoju przemysłu, szczególnie zaś przemysłu hutniczego i chemicznego, powodują poważny wzrost zapotrzebowania na węgiel koksujący. Występujący obecnie deficyt tego węgla ma być uzupełniony w drodze intensywnego rozwoju kopalń węgla koksowego. Zakrojone na szeroką skalę budownictwo takich kopalń prowadzone jest już w rejonie Rybnickiego Okręgu Węglowego.

W planach gospodarczych zakłada się również utrzymanie nadal eksportu węgla, który stanowi poważną pozycję w naszym bilansie płatniczym.

To wielokierunkowe, wzrastające wciąż, zapotrzebowanie znajduje również wyraz w stałym wzroście wydobywania węgla kamiennego. W roku 1960 wydobyte węgla kamiennego wynosiło 104,4 mln ton, w roku 1961 wydobyto 106,5 mln ton, a w roku 1962 — wydobyte przekroczyło 109 mln ton. Do końca bieżącego planu pięcioletniego ma być osiągnięty poziom wydobywania w wysokości 114,5 mln ton, zaś w perspektywie do roku 1980 zakłada się wzrost wydobywania do 160 mln ton rocznie.

Tak poważny rozwój kopalnictwa węgla kamiennego wymaga jednak znacznych nakładów inwestycyjnych. Obok bowiem olbrzymich korzyści, jakie przynosi gospodarce górnictwo węglowe, charakterystyczną jego cechą jest również wysoka kapitałochłonność. Rozmiary nakładów inwestycyjnych na górnictwo węgla kamiennego, określone Uchwałą Nr 24/61 Rady Ministrów z dnia 17 lutego 1961 roku o pięcioletnim planie rozwoju gospodarki narodowej na lata 1961 — 1965, wynoszą 14,6% globalnych nakładów na przemysł. W wyniku aktualizacji planu pięcioletniego, dokonanej w roku 1962, limit nakładów na górnictwo węglowe, przypadających do realizacji w latach 1963 — 1965, został zwiększony. W strukturze gałęziowej nakładów inwestycyjnych przemysłu węgla kamiennego zajmuje jedno z czołowych miejsc.

Realizacja tak poważnego programu rozwoju górnictwa węgla kamiennego wymaga odpowiedniego przygotowania i zabezpieczenia niezbędnych środków — głównie w dziedzinie inwestycji.

Doświadczenia kontrolnego aparatu Banku Inwestycyjnego wykazują, że w działalności inwestycyjnej jednego z najpoważniejszych producentów i zarazem konsumentów dochodu narodowego — jakim jest przemysł węglowy — występuje wiele nieprawidłowości. Obniżają one w znacznym stopniu efektywność nakładów inwestycyjnych w tym przemyśle i wywierają ujemny wpływ na prawidłową realizację założeń wzrostu gospodarczego.

Poważny udział inwestycji górniczych w akumulacji dochodu narodowego wysuwa na czoło sprawę realności potrzeb inwestycyjnych tego przemysłu. Sprawa ta wpływa co roku i powoduje sporo kontrowersji. Od wielu lat Ministerstwo Górnictwa i Energetyki kwestionuje wystarczalność limitów nakładów inwestycyjnych na górnictwo węgla kamiennego, ustalanych przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów w wieloletnich i rocznych planach rozwoju gospodarki narodowej.

Według wytycznych Komisji Planowania do opracowania planu pięcioletniego na lata 1961 — 1965 limit nakładów na górnictwo określono w wysokości 34.668 mln złotych, przy równoczesnym założeniu wzrostu wydobywania węgla kamiennego do 114,5 mln ton w roku 1965. Projekt pięcioletniego planu inwestycyjnego opracowany został przez Ministerstwo Górnictwa i Energetyki w dwóch wersjach — A i B. Program inwestycyjny w wersji A dostosowany został do limitu ustalonego w wytycznych Komisji Planowania, zaś w wersji B ministerstwo podało własne postulaty na łączną kwotę 46.440 mln złotych, to jest o 35% więcej od wspomnianych wytycznych, przy utrzymaniu założonego w nich poziomu wydobywania węgla. Postulaty te nie zostały przyjęte. W zatwierdzonym planie pięcioletnim określono limit nakładów i zadania w zakresie wydobywania węgla w wysokościach odpowiadających wytycznym.

Z początkiem roku 1962, a więc niespełna rok po zatwierdzeniu planu pięcioletniego, Ministerstwo Górnictwa i Energetyki wystąpiło do Komisji Planowania z wnioskiem o dokonanie aktualizacji planu inwestycyjnego na lata 1961—1965 i podwyższenie limitu nakładów na górnictwo węgla kamiennego w okresie tego pięcioletnia o 6.164 mln złotych, w tym na lata 1963 — 65 o 5.347 mln złotych. Jeszcze wcześniej, w sierpniu 1961 roku ministerstwo postulowało w specjalnym opracowaniu dla Komisji Partyjno-Rządowej, zwiększenie nakładów inwestycyjnych na pięcioletnie o 7.837 mln złotych. Jak podano wyżej, w wersji B projektu planu pięcioletniego Ministerstwo Górnictwa i Energetyki przedstawiło program inwestycyjny na kwotę wyższą o 11.772 mln złotych od nakładów zatwierdzonych w tym planie. Podkreślić należy, iż wszystkie te postulaty nie naruszały założonego w planie pięcioletnim poziomu wydobywania węgla.

W ostatnim wystąpieniu Ministerstwo Górnictwa i Energetyki uzasadniało konieczność zwiększenia

1) Zobacz J. Mitrega: „Zagadnienie bilansów energetycznych w świetle rozwoju gospodarki narodowej” — Przegląd Górniczy Nr 10 (765) z roku 1961.

nakładów inwestycyjnych, między innymi, wysokimi zadaniami produkcyjnymi, wynikającymi z założeń perspektywicznych. W wyniku prac związanych z aktualizacją planu pięcioletniego, które zakończone zostały w sierpniu 1962 roku Komisja Rządowa uznała celowość zwiększenia nakładów na górnictwo węglowe w latach 1963—1965 w wysokości około 3 mld złotych.

Również przy sporządzaniu rocznych planów inwestycyjnych Ministerstwo Górnictwa i Energetyki przedkłada konsekwentnie projekty przewyższające wytyczne Komisji Planowania. Na przykład w projekcie planu na rok 1962 zgłoszono dodatkowe potrzeby inwestycyjne górnictwa w wysokości 580 mln złotych, to jest 8,7% w stosunku do wytycznych, a w projekcie planu na rok 1963 potrzeby dodatkowe określono na kwotę około jednego miliarda złotych, co stanowi 14% w stosunku do wytycznych. Postulaty te nie zostały uwzględnione przy zatwierdzaniu planów. Natomiast w czasie ich realizacji w roku 1962 i w latach poprzednich miało miejsce zwiększenie limitów w drodze specjalnych uchwał rządu.

Przedstawiona wyżej zmienność rozmiarów nakładów inwestycyjnych, postulowanych przez Ministerstwo Górnictwa i Energetyki, z wyraźną zawsze tendencją podwyższania ich w stosunku do poziomu dyrektywnego, nasuwa zasadnicze pytanie, czy wnioski te są naprawdę słuszne i jakie są faktyczne potrzeby inwestycyjne górnictwa węglowego. Znaleźnię odpowiedzi na postawione tu pytanie ma istotne znaczenie. Jeśli bowiem postulaty Ministerstwa Górnictwa i Energetyki są całkowicie lub chociażby częściowo uzasadnione, to niespełnienie ich, w tych uzasadnionych granicach, może spowodować niewykonanie zadań wydobywczych, co z kolei doprowadzi do perturbacji w innych gałęziach gospodarki. Jeśli natomiast dla wykonania zadań produkcyjnych nie jest konieczne zwiększenie nakładów inwestycyjnych w rozmiarach postulowanych przez Ministerstwo Górnictwa i Energetyki, to lokowanie w przemyśle górnictwem środków w takich rozmiarach oznaczać będzie zamrożenie społecznych zasobów pracy oraz pogłębienie i tak już poważnego napięcia potrzeb inwestycyjnych w skali krajowej.

Prawidłowe określenie potrzeb inwestycyjnych w górnictwie niewątpliwie nie jest sprawą łatwą i prostą. W odróżnieniu od innych branż przemysłu w górnictwie proces produkcji odbywa się pod ziemią.

Specyficzny dla tych warunków charakter procesu inwestycyjnego i eksploatacyjnego, zdeterminowany w poważnym stopniu właściwościami struktur geologicznych, powodować może zapewne jakiś margines niedokładności w określaniu rozmiarów nakładów inwestycyjnych. Nie wydaje się jednak słuszne przecenianie tej specyfiki górnictwa. Przeciętny wskaźnik nakładów na roboty górnicze, ponoszonych w latach 1958—62, wynosił około 43% łącznych nakładów na roboty budowlano-montażowe i około 28% globalnych nakładów rocznych w górnictwie węgla kamiennego. Przy założeniu zatem, iż spełnione są wszystkie pozostałe warunki niezbędne dla prawidłowego określenia potrzeb inwestycyjnych margines błędu spowodowany specyfiką górnictwa nie powinien odbiegać znacznie od ogólnie występującego wskaźnika niepewności.

Do najważniejszych czynników, decydujących w

górnictwie o rozmiarach potrzeb inwestycyjnych można zaliczyć:

- założenia dynamiki rozmiarów wydobycia węgla dla okresów kilkuletnich i perspektywicznych,
- poziom zdolności wydobywczych istniejących obiektów i urządzeń górniczych,
- założone drogi rozwoju wydobycia węgla i wynikające stąd kierunki inwestowania w zakresie:
 - restytucji potencjału produkcyjnego w czynnych kopalniach,
 - rozbudowy czynnych kopalń,
 - budowy nowych kopalń,
- założenia w zakresie technicznego poziomu wydobycia, przeróbki mechanicznej węgla, warunków bhp itp.

Wreszcie jako czynnik występujący obiektywnie wymienić należy naturalne warunki budowy górotworu i zalegania złóż karbonu. Jego wpływ na rozmiary potrzeb inwestycyjnych wiąże się jednak ściśle z czynnikami wymienionymi poprzednio, leżącymi w sferze decyzji gospodarczych, obejmujących także wybór obszarów górniczych do eksploatacji.

W jakim stopniu określone są czynniki wynikające z powyższej klasyfikacji, w odniesieniu do przedstawionych wyżej rozmiarów nakładów inwestycyjnych, postulowanych przez Ministerstwo Górnictwa i Energetyki?

Zadania w zakresie globalnych rozmiarów wydobycia węgla, zarówno na okres bieżącego pięcioletnia, jak i na dalszą perspektywę, są w zasadzie określone. Zgodnie z Uchwałą Rady Ministrów²⁾ ma być osiągnięty do 1980 r. następujący poziom wydobycia (w mln ton):

1965 r.	1970 r.	1975 r.	1980 r.
114,5	127	142	160

Obok globalnych zadań wydobywczych poważny wpływ na kształtowanie się potrzeb inwestycyjnych wywiera także założona struktura wydobycia. Chodzi tu głównie o dwie podstawowe grupy, to jest węgiel energetyczny i gazowo-koksowniczy. Według planu perspektywicznego Ministerstwa Górnictwa i Energetyki założono następujący rozwój wydobycia węgla gazowo-koksowniczego (w mln ton):

1965 r.	1970 r.	1975 r.	1980 r.
23,3	27,4	34,1	42,7

Nie są to jednak zadania ostateczne. Sprawa rozmiarów wydobycia węgla koksującego jest nadal przedmiotem badań i dyskusji na szczeblu zainteresowanych resortów, zarówno co do realności rozmiarów zapotrzebowania na ten węgiel, jak i możliwości wydobywczych.

Rozstrzygnięcie tego problemu ma istotne znaczenie dla oceny potrzeb inwestycyjnych górnictwa i to nie tylko potrzeb długofalowych, lecz także, a nawet przede wszystkim, potrzeb bieżącego pięcioletnia i lat najbliższych po 1965 roku. Normatywny cykl budowy kopalń silnie gazowych — takimi warunkami charakteryzują się właśnie kopalnie węgla koksującego — wynosi 7 lat od chwili rozpoczęcia budowy do uzyskania pierwszego wydobycia eksploatacyjnego, a do osiągnięcia pełnej zdolności produkcyjnej 13—14 lat³⁾.

²⁾ Zobacz Uchwała Nr 60/62 Rady Ministrów z dnia 16.II.1962 roku w sprawie rozwoju prac geologicznych w kraju, ze szczególnym uwzględnieniem poszukiwań ropy naftowej i gazu ziemnego w perspektywnym okresie lat 1961—1980.

Z praktyki wiadomo, iż cykle normatywne nie są dotrzymywane. Tak więc dla uzyskania niezbędnego przyrostu wydobycia węgla z nowych kopalń w dalekiej perspektywie lat 1975—1980, trzeba rozpocząć ich budowę jeszcze w bieżącym pięcioleciu. Jak wiadomo główną bazą rozwoju wydobycia węgla gazowo-koksowniczego są obecnie złoża Rybnickiego Okręgu Węglowego. Dla eksploatacji tych złóż rozpoczęto już budowę sześciu nowych kopalń oraz projektuje się budowę dalszych. Również w innych rejonach prowadzone są intensywne prace, zmierzające do zwiększenia wydobycia węgla koksującego. Przy braku jednoznacznie określonych perspektywicznych zadań wydobywczych nie wiadomo, w jakim stopniu realizowany obecnie i założony na dalsze lata program inwestycyjny w zakresie rozwoju kopalnictwa węgla gazowo-koksowniczego jest gospodarczo i ekonomicznie uzasadniony.

Zasady racjonalnej gospodarki wymagają takiego zaangażowania społecznych zasobów pracy, które zapewniłoby osiągnięcie optymalnej ich efektywności. Jednym z zasadniczych warunków osiągnięcia optymalnej efektywności nakładów inwestycyjnych jest odpowiednie powiązanie zamierzeń w dziedzinie inwestycji ze stanem istniejącego potencjału produkcyjnego. Wiele miejsca poświęcają tej sprawie uchwały V Plenum KC PZPR.

W celu stworzenia prawidłowych warunków dla racjonalnego gospodarowania środkami inwestycyjnymi ministerstwa, zjednoczenia i przedsiębiorstwa zobowiązane zostały do opracowania zakładowych i branżowych bilansów zdolności produkcyjnych³⁾. Prace w tym zakresie miały być zakończone w czerwcu 1962 roku, a ich wyniki miały posłużyć m.in. dla oceny rozmiarów potrzeb inwestycyjnych resortów i branż na lata 1962—1965. Nie zostało dotąd wyjaśnione, czy akcja taka została przeprowadzona w przemyśle węgla kamiennego i jakie są jej ewentualne wyniki. Ani bowiem w uzasadnieniach MGİE, do wniosków o zwiększenie nakładów inwestycyjnych na pięciolatkę, ani w toku prac związanych z aktualizacją planu inwestycyjnego na lata 1963—65 nie posługiwano się bilansami zdolności produkcyjnych. Nie udostępniono także takich bilansów Bankowi Inwestycyjnemu przy sporządzaniu opinii do projektu planu nakładów inwestycyjnych Ministerstwa Górnictwa i Energetyki na rok 1963. Sprawa powiązania potrzeb inwestycyjnych górnictwa węglowego ze stanem zdolności wydobywczych istniejących obiektów i urzędów górniczych pozostaje więc nadal otwarta.

W dostosowaniu do założeń dynamiki rozmiarów wydobycia węgla i stanu istniejących zdolności wydobywczych powinny być wyraźnie sprecyzowane perspektywiczne koncepcje dróg rozwoju wydobycia i wynikające z nich kierunki inwestowania. Ze względu na dość długi cykl inwestycji górniczych wytyczenie takich koncepcji perspektywicznych jest konieczne dla prawidłowego ustalenia zadań na okresy bieżące, kilkuletnie, które powinny być podporządko-

wane planom perspektywicznym i odpowiednio do nich dostosowane.

Założony poważny wzrost wydobycia węgla do 1980 roku, przekraczający prawie o 55% poziom wydobycia w 1960 roku, przesądza również od razu drogi jakimi ten wzrost może być osiągnięty, to jest przez eksploatację kopalń czynnych oraz nowych obszarów górniczych. Bardziej złożony problem stanowi związany z tym wybór właściwych kierunków inwestowania. Prawidłowa realizacja obu dróg założonego wzrostu wydobycia wymaga odpowiednich nakładów inwestycyjnych zarówno na restytucję i rozwój potencjału produkcyjnego w kopalniach czynnych, jak i na budowę nowych kopalń. Inwestycje restytucyjne występować będą głównie w kopalniach, których zasoby węgla nie pozwalają na zwiększenie zdolności produkcyjnej powyżej osiągniętych już rozmiarów lub następuje spadek wydobycia i stopniowe dążenie do ich likwidacji.

W kopalniach, których zasoby pozwalają na zwiększenie wydobycia konieczne są inwestycje dla rozwinięcia ich potencjału produkcyjnego. Dla eksploatacji nowych obszarów górniczych muszą być, w zasadzie, wybudowane nowe kopalnie. O tym, w jakim zakresie ma być realizowany każdy z tych trzech zasadniczych kierunków inwestowania powinna decydować kompleksowa analiza perspektywiczna i ustalony na jej podstawie optymalny program inwestycyjny. Konkretyzację takiego programu powinny stanowić założenia projektowe i projekty koncepcyjne⁵⁾ poszczególnych zamierzeń inwestycyjnych w ramach każdego z podanych trzech kierunków. Ostateczne sprecyzowanie tych zamierzeń zawierać powinny projekty wstępne i dalsze stadia dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

W założeniach do planu perspektywicznego MGİE określono drogi rozwoju wydobycia węgla i wynikające z nich kierunki inwestowania. Z założeń tych wynika następujący podział zadań wydobywczych na kopalnie czynne i nowe (w mln ton):

	Rok 1965	Rok 1970	Rok 1975	Rok 1980
kopalnie czynne	111,9	119	116	111
kopalnie nowe	2,6	8	26	49

Dla uzyskania założonego wydobycia węgla z nowych kopalń ustalono, iż w latach 1961—1980 konieczne będzie rozpoczęcie budowy 38 nowych kopalń, z tego w poszczególnych pięciolatkach:

rok	1961/65	1966/70	1971/75	1976/80
ilość kopalń	8	10	10	10

W pięcioletnim planie inwestycyjnym przemysłu węgla kamiennego na lata 1961—65 oprócz nakładów na restytucję potencjału produkcyjnego, określono program inwestycji mający zabezpieczyć rozmiary wydobycia ustalone na okres bieżącego pięciolecia i stworzyć bazę wyjściową dla rozwoju wydobycia w latach dalszych. Do najważniejszych zadań w tym zakresie należy zaliczyć:

— budowę 77 nowych poziomów wydobywczych i przekazanie z tej ilości w latach 1961—65 do eksploatacji 39 poziomów,

³⁾ Zobacz Obwieszczenie Przewodniczącego Komitetu Budownictwa, Urbanistyki i Architektury z dnia 14.X.1961 roku w sprawie ogłoszenia normatywnych cykli budowy zakładów, obiektów i urządzeń. (Dziennik Urzędowy Budownictwa Nr 2 z roku 1961).

⁴⁾ Zobacz Zarządzenie Nr 214 Prezesa Rady Ministrów z dnia 19.X.1961 roku w sprawie organizacji prac i szkolenia pracowników w zakresie badania ustalania i bilansowania zdolności produkcyjnych w przemyśle.

⁵⁾ Instytucja projektów koncepcyjnych stosowana jest w górnictwie węglowym, jako drugi stopień prac przygotowawczych po założeniach projektowych, przed opracowaniem dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

— dokończenie budowy 8 kopalń rozpoczętych przed 1956 r., to jest Kościszko, Wesoła, Ziemowit, Porąbka, Nowy Wirek, Halemba, Julian, 1 Maja,

— kontynuację budowy 4 kopalń rozpoczętych w latach 1956—60, to jest Jastrzębie, Moszczenica, Szczygłowice, Staszic,

— rozpoczęcie budowy 8 nowych kopalń, to jest Radoszowy, Zofiówka, Borynia I, Borynia II (Świerklany), Spytkowice, Pniówek, Łabędy, Paniówki.

Jak wykazały kontrole, przeprowadzone przez Bank Inwestycyjny, program ten nie został poprzedzony dogłębną analizą perspektywiczną poszczególnych kierunków inwestowania, a dla wielu zadań brak było ostatecznych koncepcji ich realizacji. Dotyczy to głównie budowy nowych poziomów i nowych kopalń. Wystarczającym dowodem na to jest fakt, iż jeszcze w 1962 r. brak było założeń projektowych dla 6 nowych kopalń z ogólnej ilości 8 kopalń planowanych do rozpoczęcia ich budowy w bieżącym pięcioletciu⁶⁾. Dla żadnej z nich nie były także wykonane wymagane badania geologiczne i ustalone zasoby węgla, których rozmiary uzasadniałyby włączenie ich do planu inwestycyjnego. O braku skryształizowanych koncepcji programu inwestycyjnego dla przemysłu węgla kamiennego na lata 1961—65 świadczy także przeprowadzona aktualizacja planu pięcioletniego, w wyniku której nastąpiły dość poważne zmiany w zakresie planu budowy nowych poziomów i nowych kopalń. Dla przykładu można podać, iż w toku aktualizacji planu pięcioletniego zrezygnowano z rozpoczęcia budowy kopalni: Radoszowy, Spytkowice i Świerklany, a sprawa budowy kopalni Łabędy nie została jeszcze nadal ostatecznie przesądzona. Rozważana jest także koncepcja rozpoczęcia budowy kopalni Czyżowice, nie objętej poprzednio planem. Zmieniono również ustalone pierwotnie rozmiary niektórych kopalń.

Jest rzeczą zrozumiałą, że plany wieloletnie mogą, a nawet powinny, ulegać aktualizacji w miarę postępu ich wykonywania, o ile wymagają tego okoliczności, których nie można było przewidzieć przy opracowywaniu takich planów. Zgodnie z obowiązującą metodologią planowania korekta założeń planu wieloletniego powinna znajdować wyraz w planach jednorocznych. Oczywiście należy tu rozumieć, że są to raczej uściślenia i drobne korekty, a nie jakiegokolwiek zasadnicze zmiany planu wieloletniego. Wspomniana aktualizacja planu pięcioletniego dla przemysłu węglowego, jak podano wyżej, polegała na zasadniczej zmianie jego podstawowych założeń i podyktowana została nie okolicznościami, których nie można przewidzieć, lecz brakiem właściwych koncepcji rozwoju przemysłu. Bliższa analiza „zaktualizowanego” pięcioletniego planu górnictwa wykazuje, iż nie nastąpiła pod tym względem realna poprawa. W dalszym ciągu program inwestycyjny, jaki ma być zrealizowany do końca bieżącego pięcioletcia, nie jest ostatecznie skryształizowany.

Wprowadzone, w wyniku aktualizacji, zmiany poprzednich założeń planu pięcioletniego zmierzają mię-

dzy innymi do poważnego skrócenia, bo od jednego do sześciu lat, cyklu realizacji niektórych inwestycji i równoczesnego wydłużenia cyklu innych od jednego do jedenastu lat. Charakterystyczne jest, iż tak poważne skrócenie cyklu budowy dotyczy w większości przypadków zadań inwestycyjnych, dla których równocześnie zwiększono zakładane pierwotnie rozmiary zdolności produkcyjnych, zaś wspomniane wydłużenie cykli dotyczy zadań odnośnie których ma być ograniczony zakres rzeczowy i efekty docelowe. Wszystko to świadczy o tym, iż plan pięcioletni przemysłu węgla kamiennego nadal nie jest oparty na realnych podstawach. Jest więc rzeczą zrozumiałą, że i w tym zakresie brak jest warunków do prawidłowego określenia rozmiarów potrzeb inwestycyjnych tego przemysłu.

Ostatnim wreszcie czynnikiem, w przyjętej wyżej klasyfikacji, decydującym o rozmiarach potrzeb inwestycyjnych górnictwa, jest założony poziom techniczny procesu wydobywania. Pod pojęciem tym trzeba ogólnie rozumieć obiekty (roboty) i urządzenia techniczne, niezbędne dla udostępnienia i eksploatacji złóż węglowych oraz wzbogacania urobku, przy zachowaniu odpowiednich warunków bezpieczeństwa pracy. Jego działanie i wpływ na rozmiary potrzeb inwestycyjnych wiążą się ściśle z poprzednio omówionymi czynnikami. W sytuacji jednak, gdy wszystkie pozostałe warunki nie zostały dostatecznie jasno sprecyzowane i ten ostatni czynnik nie może być określony w sposób miarodajny dla prawidłowego ustalenia tych potrzeb.

Pieniężnym wyrazem społecznych nakładów pracy w dziedzinie inwestycji są w etapie planowania tzw. limity inwestycyjne. Podstawę określania takich limitów powinny stanowić koszty inwestycji, wynikające z określonego zakresu rzeczowego potrzeb inwestycyjnych. Zgodnie z wytycznymi Komisji Planowania przy Radzie Ministrów w sprawie opracowania planu pięcioletniego na lata 1961—65⁷⁾ podstawę wyceny nakładów inwestycyjnych, przewidzianych do realizacji w okresie pięcioletcia, powinny stanowić aktualne kosztorysy, w przypadku posiadania przez inwestorów zatwierdzonej dokumentacji techniczno-roboczej oraz szacunek kosztów oparty na obowiązujących, bądź przyjętych w drodze doświadczeń wskaźnikach kosztów rzeczywistych, przypadających na jednostkę zdolności produkcyjnej lub wskaźnikach jednostkowych robót, co odnosi się do inwestycji, dla których w okresie sporządzania planu pięcioletniego brak było zatwierdzonej dokumentacji techniczno-roboczej.

Wycena nakładów inwestycyjnych w planie pięcioletnim przemysłu węgla kamiennego dokonana została — dla kopalń czynnych — metodą wskaźnikową, a dla kopalń nowych — posiadających zatwierdzone generalne projekty wstępne — w oparciu o zbiorcze zestawienia kosztów, zaś dla kopalń nowych, nie posiadających dokumentacji podstawowej, w oparciu o wzorcowe harmonogramy budowy i finansowania odpowiednich typów kopalń.

Formalnie rzecz biorąc taka wycena nakładów inwestycyjnych odpowiada wymogom podanym wyżej.

⁷⁾ Zobacz „Instrukcja do opracowania projektu pięcioletniego planu rozwoju gospodarki narodowej na lata 1961—1965”, wydana przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów w roku 1959.

⁶⁾ Jak wiadomo, w celu zapewnienia właściwego powiązania zadań w dziedzinie inwestycji, przypadających do realizacji w bieżącym pięcioletciu, z perspektywicznymi koncepcjami rozwoju gospodarki narodowej i prawidłowej ich realizacji warunkiem włączenia nowych inwestycji do planu pięcioletniego było posiadanie co najmniej założeń projektowych. Dla inwestycji kontynuowanych z poprzedniego pięcioletcia inwestorzy obowiązani byli posiadać aktualne projekty wstępne.

W istocie jednak zastosowane kryteria wyceny budzą poważne zastrzeżenia. Pomijając to, że brak dostatecznie jasno sprecyzowanych czynników, o których poprzednio była mowa, decydujących o rozmiarach potrzeb inwestycyjnych, nie daje podstaw do prawidłowego pieniężnego wyrażenia ostatecznej wielkości tych potrzeb, zastosowane metody wyceny oparte są na równie nie skryształizowanych podstawach.

Według przyjętej przez Ministerstwo Górnictwa i Energetyki metody wskaźnikowej nakłady inwestycyjne w czynnych kopalniach na odtworzenie zanikającej zdolności produkcyjnej wynoszą 39,7 złotego na jedną tonę wydobywania, zaś na każde tysiąc ton przyrostu dziennej zdolności produkcyjnej — 186 mln złotych. Z braku miejsca nie można przedstawić tu bliższej analizy tych wskaźników. Wystarczy jednak podać, iż samo Ministerstwo Górnictwa i Energetyki, w uzasadnieniu wniosków o zwiększenie limitów inwestycyjnych, o których wspomniano na wstępie, podważyło ich realność. I tak na przykład, według wyjaśnień Ministerstwa Górnictwa i Energetyki wskaźnik dotyczący restytucji potencjału produkcyjnego nie obejmuje nakładów ponoszonych na kamienne roboty górnicze, pokrywane ze środków eksploatacyjnych, a ponadto oparty został na bazie cen obowiązujących w roku 1955. Po dokonaniu korekty wskaźnik ten powinien wynosić 51,2 złotego na tonę, a nawet 55,9 złotego na tonę.

Również w odniesieniu do nowych kopalń zastosowane kryteria określenia kosztów inwestycji były nierealne. Wszystkie kopalnie, których budowa miała być rozpoczęta w bieżącym pięcioleciu nie posiadały w momencie sporządzania planu pięcioletniego zatwierdzonej dokumentacji podstawowej, a nawet, jak już wspomniano, brak było dla nich założeń projektowych. Większość z nich zlokalizowana została w rejonie Rybnickiego Okręgu Węglowego, bez dostatecznego rozeznania geologicznego obszarów górniczych. Przyjęte w planie pięcioletnim wartości kosztorysowe i ustalone rozmiary nakładów inwestycyjnych na budowę tych kopalń, w wyniku dalszych prac projektowych, okazały się nierealne. We wszystkich przypadkach nastąpił znaczny wzrost kosztów inwestycji w stosunku do wartości kosztorysowych, podanych dla tych kopalń w planie pięcioletnim. Np. wartość kosztorysowa Kopalni Pniówek wzrosła o 140%, Kopalni Borynia I o 45%, Kopalni Zofiówka o 34%. Jak wykazały prowadzone przez Bank Inwestycyjny kontrole w tym przedmiocie, przeciętny wskaźnik wzrostu kosztów badanych inwestycji wynosi 23%.

Wracając do pytań postawionych na początku, czy postulaty Ministerstwa Górnictwa i Energetyki o zwiększenie limitów nakładów inwestycyjnych są słuszne i jakie są faktyczne rozmiary potrzeb inwestycyjnych przemysłu węgla kamiennego, zrozumiałe się staje, w świetle przedstawionych wyżej okoliczności, że na pytania te nie można dać miarodajnej odpowiedzi. Zarówno ze strony centralnego organu planowania, jak i ze strony Ministerstwa Górnictwa i Energetyki nie zostały dotąd stworzone niezbędne warunki dla prawidłowego określenia rozmiarów potrzeb inwestycyjnych tego przemysłu i z tych samych też przyczyn nie można ocenić słusz-

ności wspomnianych postulatów ani dyrektywnie wyznaczonych przez Komisję Planowania limitów inwestycyjnych na okres bieżącego pięciolecia. Nie dadzą się także, w tej sytuacji, określić bliżej skutki ekonomicznogospodarcze, jakie wynikną z tego w latach najbliższych i w dalszej perspektywie.

Trzeba sobie jasno zdawać sprawę z tego, że prawidłowe określenie potrzeb inwestycyjnych przemysłu węgla kamiennego jest problemem nie mniej złożonym, niż ważnym i dlatego nie uda się na pewno rozwiązać go w krótkim czasie.

Dla wykonania takiego zadania muszą być stworzone przede wszystkim niezbędne warunki i podstawy. Rola i znaczenie górnictwa węglowego w gospodarce narodowej uzasadniają konieczność podjęcia odpowiedniego działania w tej sprawie ze strony banków finansujących inwestycje i eksploatację. Obowiązkiem banków jest domagać się, w pierwszym rzędzie, ustalenia przez Komisję Planowania, wspólnie z zainteresowanymi resortami, rozmiarów perspektywicznego zapotrzebowania na węgiel, z podziałem co najmniej na węgiel energetyczny i koksujący oraz opracowania na tej podstawie względnie ustabilizowanego perspektywicznego planu wydobywania.

Ze strony banków również powinien wypłynąć zdecydowany postulat podjęcia przez odpowiednie władze decyzji dokończenia prac w zakresie ustalania istniejących zdolności produkcyjnych i sporządzenia na tej podstawie branżowych bilansów zdolności. Istnieją podstawy do tego, żeby uważać, iż do postawienia na V Plenum KC PZPR sprawy zdolności produkcyjnych i wydania później odpowiednich uchwał i zarządzeń w tej sprawie, przyczyniły się w pewnej mierze wyniki kontroli przeprowadzonych przez Bank Inwestycyjny. Trzeba więc teraz domagać się jak najszybszego doprowadzenia do końca realizacji tych zarządzeń i stworzenia tym samym dalszego z podstawowych warunków oceny potrzeb inwestycyjnych. Sprawa ta powinna leżeć w sferze zainteresowań nie tylko Banku Inwestycyjnego, lecz także banku finansującego eksploatację, ponieważ zagadnienie wykorzystania zdolności produkcyjnych wiąże się bezpośrednio z planami produkcji i ich wykonaniem. Spełnienie tych dwóch zasadniczych warunków powinno następnie doprowadzić do określenia najbardziej prawidłowych perspektywicznych kierunków inwestowania w przemyśle węgla kamiennego i ustalenia optymalnego programu inwestycyjnego⁸⁾. Program taki pozwoli na realne ustalenie rozmiarów potrzeb i zadań inwestycyjnych w planach pięcioletnich. Dla właściwego określenia w tych planach rozmiarów nakładów inwestycyjnych musi być konsekwentnie przestrzegana zasada włączania do nich tylko takich inwestycji, dla których zatwierdzone zostały założenia projektowe, oparte na kompleksowych koncepcjach eksploatacji złóż, stanowiące konkretyzację wspomnianego programu perspektywicznego.

Kontrola przestrzegania tej zasady powinna być jednym z głównych kierunków prac banków, związanych z opiniowaniem projektów planów pięciolet-

⁸⁾ Zagadnienia, jakie rozwiązywać powinien prawidłowo zbudowany program rozwoju gałęzi przemysłu, oświeśla W. Lissowski w artykule pt. „Trzy warunki zastosowania matematyki w programowaniu rozwoju przemysłu”, *Gospodarka Planowa* Nr 12 z roku 1962.

nich przemysłu węgla kamiennego. W odniesieniu do inwestycji przewidzianych do rozpoczęcia w bieżącym pięcioleciu, a zwłaszcza budowy nowych kopalń i zasadniczej rozbudowy kopalń czynnych, o ile decyzje o realizacji tych inwestycji nie zostały oparte na takich koncepcjach kompleksowych, powinny być podjęte przez banki odpowiednie kroki w celu doprowadzenia do analizy słuszności tych decyzji.

Znalezienia odpowiedniego rozwiązania wymaga także sprawa wyceny wieloletnich programów inwestycyjnych. W momencie sporządzania projektów planów pięcioletnich zazwyczaj brak jest jeszcze dokumentacji projektowo-kosztorysowej dla wielu zadań inwestycyjnych, objętych tymi projektami i dlatego wycena takiego programu nie może być oparta na zbiorczych zestawieniach kosztów budowy lub kosztorysach szczegółowych. Pieniężne wyrażenie wieloletnich programów inwestycyjnych musi być oparte, z konieczności, na szacunkowym określeniu kosztów inwestycji, przy użyciu odpowiednich wskaźników kosztów jednostkowych. Próby ustalenia takich wskaźników dla przemysłu węgla kamiennego podejmowane były w swoim czasie przez zespół ekspertów Komisji Planowania oraz MGİE, lecz nie doprowadzono tej pracy, jak już wspomniano, do właściwego finału. Obecnie, prace w tym przedmiocie mają być podjęte na nowo przez wspomniane instytucje.

MAREK WAJS

Niektóre aspekty normowania pracy

Banki finansują i kontrolują działalność gospodarczą przedsiębiorstw. Przedmiotem kontroli banków są różne problemy realizacji planowych zadań gospodarczych: zarówno działalność inwestycyjna, jak i produkcyjna przedsiębiorstw, ich gospodarka środkami trwałymi i obrotowymi, wykonanie zadań gospodarczych we wzajemnym związku z wykonaniem planowych zadań w zakresie zatrudnienia, wydajności, funduszu płac itd.

System oceny wykonania planów gospodarczych nie jest jednakże jednoznaczny, zakłada on stosowanie zachęty materialnej w celu pobudzenia dążności do przekroczenia planów. Może to wywołać tendencję do posiadania rezerw i tak zwanego ostrożnego planowania. W tych warunkach trudno jednoznacznie interpretować wskaźnik wykonania planu, ponieważ on nie określa ani realności planu, ani jego trudności. Jest to w najlepszym wypadku narzędzie obliczeniowe, wyniki zaś obliczeń mają swą wymowę we wzajemnym związku z pozostałymi wielkościami planu, w szczególności z planem środków zużytych na realizację zadań gospodarczych.

Ten sam rezultat gospodarczy może być bowiem osiągnięty przy różnych wskaźnikach wykonania planu. Możliwości takie ilustruje na przykład tabela 1.

A więc we wszystkich trzech wypadkach wykonano tę samą wielkość produkcji — „4” — mimo że procentowy wskaźnik wykonania zadań planowych wy-

Celowe wydaje się zwrócenie ich uwagi, przy tej okazji, na konieczność rozważenia koncepcji opracowania odrębnych metod wyceny inwestycji dołowych i realizowanych na powierzchni. Znacznym ułatwieniem przy ustalaniu wskaźników kosztów tych drugich inwestycji byłoby stosowanie, w szerszym niż dotąd stopniu, rozwiązań typowych obiektów i urządzeń. Sprawa ta ma być w roku bieżącym, przedmiotem specjalnych badań ze strony aparatu Banku Inwestycyjnego. Odpowiedniego rozwiązania wymaga także problem tworzenia rezerw w dokumentacji projektowo-kosztorysowej i w planach inwestycyjnych na pokrycie potrzeb nie dających się określić ściśle w etapie projektowania i planowania inwestycyjnego⁹⁾.

Dopiero po rozstrzygnięciu omówionych zagadnień stworzone zostaną podstawy do prawidłowego określenia potrzeb inwestycyjnych przemysłu węglowego. Istotne przy tym jest to, aby realizacja ośmiu prac, z tym związanych, zakończona została w takim czasie, który pozwoliłby na urealnienie programu inwestycyjnego, omawianego przemysłu, przypadającego do realizacji w bieżącym pięcioleciu, a także na prawidłowe określenie zadań inwestycyjnych na następną pięcioletkę.

⁹⁾ Zobacz A. Wołowczyk: „Zagadnienie rezerw w kosztorysach i planach inwestycyjnych”, *Finanse* Nr 7 z roku 1962.

nosi 50%, 100% i 200%. Wynika stąd, że wskaźnik wykonania planu staje się bardziej zrozumiały gdy:

- 1) dynamikę wykonania planu porównujemy z dynamiką zastosowanych środków,
- 2) wielkości końcowe porównujemy z wielkościami wyjściowymi.

Tabela 1

Lp.	Plan	Wykonanie	Procent wykonania
1	8	4	50
2	4	4	100
3	2	4	200

Utrudnia to analizę poszczególnych zjawisk i wymaga pogłębienia oceny zachodzących związków. Przykładowo rozpatrzmy problem zakresu akordowania robót w przemyśle. Na przykład przemysł maszynowy do roku 1957 wykazywał bardzo wysoki udział robót normowanych i opłacanych akordowo, bo aż 70 do 80%. Natomiast roboty dniówkowe, opłacane według czasu pracy, stanowiły w tym samym czasie 20 do 30%. Obecnie, po wprowadzeniu tak zwanych norm technicznie uzasadnionych, sytuacja uległa radykalnej zmianie. Zakres akordowania zmniejszył się i spadł poniżej 50%.

Gdy udział robót normowanych i opłacanych akordowo sięgał 70%, oznaczało to, że siedmiu robotników akordowych obsługiwanych było przez trzech robotników dniówkowych. Gdy zaistniała sytuacja odwrotna, siedmiu robotników dniówkowych obsługuje trzech robotników akordowych.

Jeśli przyjąć, że produkcja jest identyczna co do ilości i jakości przed i po wprowadzeniu zmian, otrzymamy następujący obraz:

Tabela 2

Wyszczególnienie	Zatrudnienie		Wskaźnik
	dawniej	obecnie	
1	2	3	4
Robotnicy akordowi	7	3	$\frac{3}{7} = 0,428$
Robotnicy dniówkowi	3	7	$\frac{7}{3} = 2,33$
Ogółem	10	10	1

W przytoczonym przykładzie wydajność ogółu robotników (łącznie akordowych i dniówkowych) nie uległa zmianie. Zmiany miały miejsce wśród poszczególnych grup robotników zarówno akordowych, jak i dniówkowych, chociaż przebiegały w przeciwnych kierunkach.

Przyjmując, że produkcja uprzednio i obecnie stanowi 100%, wydajność robotników akordowych wzrosła z 14,28 ($\frac{100}{7}$) do 33,33 ($\frac{100}{3}$). Wydajność pracy robotników dniówkowych wykazuje spadek z 33,33 ($\frac{100}{3}$) do 14,28 ($\frac{100}{7}$). W sumie przedsiębiorstwo nie wykazuje żadnych zmian na odcinku wydajności. Fakt, że wzrost wydajności wykazują tylko robotnicy normowani i opłacani akordowo, gdy robotnicy dniówkowi notują spadek wydajności, pogłębia trudności przedsiębiorstwa, gdyż załoga zostaje radykalnie zróżnicowana w warunkach pracy i płacy.

Sytuacja staje się bardziej zrozumiała, gdy przypomnimy sobie rolę i zadania poszczególnych grup pracowników. Zadania produkcyjne realizuje ogół robotników, wyznaczonych i kierowanych przez personel inżynieryjno-techniczny.

Wśród robotników jest pewna część (tak zwani robotnicy dniówkowi), która przygotowuje niezbędne, organizacyjne i techniczne warunki pracy i zabezpiecza stałe funkcjonowanie złożonego aparatu twórczego. Inni, tak zwani robotnicy bezpośrednio produkcyjni, wykonują te zadania (operacje i czynności), które bezpośrednio stanowią niezbędny etap realizacji zadań planowych. Prace ich są szczegółowo badane, normowane i opłacane akordowo. Zmiany w zakresie akordowania oznaczają więc, że mniejsza ilość robotników akordowych i większa ilość robotników dniówkowych wykonuje zadania uprzednio wykonane przez większą ilość robotników akordowych, a mniejszą ilość robotników dniówkowych. Uzasadnia to szczegółowsze rozpatrzenie wpływu norm na wydajność, zatrudnienie, płace i koszty.

Rodzaje norm i związki między nimi

Odróżniamy normy pracochłonności (tj) i normy produkcji (N prod). Pierwsze określają czas niezbędny na wykonanie jednostki produkcji, drugie ilość jednostek produkcji, która powinna być wykonana w jednostce czasu. Normy produkcji otrzymujemy dzieląc jednostkę czasu pracy przez normę pracochłonności.

Norma pracochłonności jest odwrotnie proporcjonalna do norm produkcji, to znaczy im mniejsza jest pracochłonność, tym większa produkcja może być wykonana w jednostce czasu. Wzajemny związek norm pracochłonności i produkcji daje się określić według następujących wzorów:

$$MN_{prod} = \frac{100 \times Mtj}{100 - Mtj}$$

$$Mtj = \frac{100 \times MN_{prod}}{100 + MN_{prod}}$$

gdzie:

MN prod — oznacza zmianę normy produkcji w procentach,

Mtj — zmianę normy pracochłonności w procentach.

Pracochłonność rzeczywista przeważnie różni się od pracochłonności normatywnej zarówno w górę, jak i w dół. Występuje to w postaci różnego wskaźnika wykonania norm. Jednostka produkcji o pracochłonności normatywnej 15 minut może być wykonana w 15 minutach i wtedy wskaźnik wykonania norm równa się:

$$\frac{15}{15} \times 100 = 100\%$$

Jednak czas zużyty może być dwukrotnie wyższy, na przykład 30 minut i wtedy pracochłonność rzeczywista jest dwukrotnie wyższa od pracochłonności normatywnej:

$$\frac{30}{15} \times 100 = 200\%$$

Może również być dwukrotnie niższa, na przykład 7,5 minuty i wtedy:

$$\frac{7,5}{15} \times 100 = 50\%$$

Odwrotnie sprawa się ma, gdy mamy określoną normę produkcji. Zmniejszeniu pracochłonności do 50% może towarzyszyć 200% wzrostu produkcji. Wzrostowi pracochłonności do 200% może towarzyszyć spadek wykonania produkcji do 50%.

Normy czasu mają zastosowanie przy produkcji jednostkowej i różnorodnej, normy produkcji — przy produkcji jednorodnej (seryjnej, potokowej).

Norma produkcji wyraża wielkość produkcji planowaną lub wykonaną w jednostce czasu, a więc wydajność pracy. Norma pracochłonności wyraża odwrotność wydajności, to jest jej pracochłonność — planowaną lub rzeczywistą.

Związki między produkcją, normami i wskaźnikiem ich wykonania

Ten sam cel w produkcji i to samo zadanie produkcyjne może być wykonane przy różnym wskaźni-

ku wykonania norm. Głębszej treści nabiera wskaźnik wykonania normy w powiązaniu z dynamiką pracochłonności. Pracochłonność w normalnych warunkach wykazuje systematyczną tendencję spadku. Spadek ten wynika z wielu przyczyn, między innymi ze wzrostu uzbrojenia pracy i wzrostu kwalifikacji zatrudnionych. Stwarza to możliwość zmiany (rewizji) norm pracochłonności.

Wzajemne związki między normami i współczynnikami (wskaźnikami) ich wykonania sprowadzają się do następujących możliwości:

1. Przedsiębiorstwo ma na przykład następujące zadanie. Współczynnik wykonania norm starych wynosi 160%, zadanie obniżenia norm pracochłonności — 20%, wykonanie nowych, zmniejszonych norm pracochłonności powinno wynosić 128% ($160(1-0,2) = 128\%$). Ogólnie, mając współczynnik wykonania norm starych i nowych oraz zadanie w zakresie zmniejszenia pracochłonności możemy związki między tymi czynnikami określić według następującego wzoru:

$$W_{wnn} = W_{wnst} (1 - x),$$

gdzie

W_{wnn} — współczynnik wykonania nowych norm

W_{wnst} — współczynnik wykonania starych norm.

x — wskaźnik zmniejszenia pracochłonności.

2. Przedsiębiorstwo ma normy produkcji podwyższone w stosunku do uprzednio stosowanych o 25%.

Przekroczenie nowych norm można obliczyć według wzoru:

$$W_{wnn} = \frac{W_{wnst}}{100 + MN_{prod}}$$

w naszym przykładzie

$$W_{wnn} = \frac{160}{100 + 25} \times 100 = 128\%$$

3. Mając wykonanie nowych i starych norm można również obliczyć spadek pracochłonności nowych norm w stosunku do norm starych według wzoru:

$$M_{tj} = \left(100 - \frac{W_{wnn}}{W_{wnst}} \times 100 \right)$$

W naszym przypadku pracochłonność t_j maleje o 20%.

$$M_{tj} = \left(100 - \frac{128 \times 100}{160} \right) = 20\%$$

Związki między normami, wskaźnikiem ich wykonania i płacami

Jeśli mamy normę produkcji N_{prod} lub normę pracochłonności t_j oraz zaszeregowanie roboty, to można określić płace należne za wykonanie jednostki produkcji, na przykład:

$$P_{l \text{ jedn}} = \frac{S}{N_{prod}} \text{ lub } P_{l \text{ jedn}} = \frac{S}{60} \times t_j$$

gdzie $P_{l \text{ jedn}}$ oznacza płacę jednostkową,

S — oznacza stawkę taryfową za godzinę pracy.

Robotnik, wykonując 200% normy pracuje za dwóch, wykonuje podwójne zadania, otrzymuje również płacę podwójną. Robotnicy, wykonujący 50% swego zadania (normy produkcji) zarabiają tylko połowę pla-

nowanego (możliwego) zarobku. Przedsiębiorstwo ma jednak środki pieniężne na opłacenie dodatkowo zatrudnionych, zabezpieczające wykonanie zadań produkcyjnych. W praktyce mogą powstać bardziej skomplikowane wypadki, wymagające ustaleń przyczyn i zastosowania odpowiednich środków, na przykład zmiany technologii, szkolenia itp.

Wpływ zmiany norm na płace i wydajność

Produkcja odbywa się w warunkach zmiennych. Zmiany w krótkich okresach czasu możliwe są zarówno w kierunku zmniejszenia, jak i zwiększenia pracochłonności. W okresach dłuższych mamy do czynienia z reguły ze zjawiskiem zmniejszania się pracochłonności i wzrostu wydajności. W tych warunkach nieunikniona jest systematyczna zmiana norm pracy. Jeżeli warunki organizacyjno-techniczne w zakładzie uzasadniają zmniejszenie pracochłonności, na przykład o 20%, to takie obniżenie norm czasu pracy powoduje analogicznie obniżenie płacy jednostkowej. Płaca za godziny, o ile nie zmieni się wydajność pracy, zostanie również obniżona o 20%. Znaczy to, że zmniejszenie norm pracochłonności o 20% wymaga, w celu niedopuszczenia do obniżenia płac:

a) wzrostu wydajności i produkcji o 25%,

b) zmniejszenia zatrudnienia — przy produkcji nie zmienionej — o 20%.

Zmiana norm pracy zmienia również wzajemny stosunek między wydajnością i płacą. Przyjmując osiągnięty poziom średniej wydajności na godzinę i średniej płacy na godzinę w okresie przed rewizją norm za 100%, wzajemny stosunek średniej wydajności na godzinę i średniej płacy równa się 1. W rezultacie zmniejszenie pracochłonności o 20%, o ile nie nastąpił wzrost wydajności pracy, stosunek średniej wydajności do średniej płacy powinien kształto-

wać się na poziomie $\frac{100}{80} = 1,25$ lub innymi słowy średnia wydajność na godzinę powinna wyprzedzać średnią płacę za godzinę o 25%. Każdy wzrost wydajności w stosunku do poziomu sprzed rewizji norm przyjętego za 100%, powinien powodować analogiczny wzrost płac.

Ostatnia rewizja norm w przemyśle maszynowym była wprowadzona równocześnie z podwyższeniem stawek płac robotników godzinowych. Dlatego istnieje możliwość wzrostu płac bez wzrostu wydajności przy samym wzroście stawek. Zbadanie tych procesów wymaga:

— zróżnicowania zakładów, podziału ich na mniejsze jednostki, na przykład wydziały, oddziały, linie, gniazda,

— analizy dynamiki średniej wydajności i płac oraz bieżącej rejestracji odchyleń w okresach miesięcznych,

— analizy i ujawnienia przyczyn istnienia odchyleń.

Wpływ zmiany norm na koszty własne produkcji

Zmiany norm czasu wywołują analogiczne zmiany płac bezpośrednich w kosztach produkcji. Obniżenie jednostkowych kosztów bezpośrednich nie musi pro-

wadzić do obniżenia płac godzinowych, dziennych, miesięcznych.

Problem sprowadza się do wzrostu wydajności (norm produkcji) w jednostce czasu. Jeśli istnieją organizacyjno-techniczne warunki wzrostu produkcji, następuje obniżenie jednostkowych kosztów płac, bez obniżenia płac godzinowych, dziennych, miesięcznych. Brak takich warunków nie może być usunięty przez obniżenie norm pracochłonności i płac jednostkowych. W takim ujęciu płace i koszty w przedsiębiorstwie nie są kategoriami ani przeciwstawnymi, ani alternatywnymi.

W praktyce możliwe są różne rozwiązania, od zachowania tego samego poziomu płac godzinowych do wzrostu płac godzinowych, przy równoczesnym obniżeniu kosztów bezpośrednich płac, związanych z wykonaniem jednostki produkcji.

Rewizja norm a struktura zatrudnienia

Obniżenie norm pracochłonności bez wzrostu produkcji może zrodzić w zakładzie, obok omówionych skutków placowych, również nadwyżki w sile roboczej. Ilość robotników normowanych, zatrudnionych przy bezpośrednim wykonywaniu planów produkcyjnych, można dokładnie obliczyć i na tym odcinku nadwyżki zatrudnienia należą raczej do wyjątków. Natomiast na pozostałych odcinkach nie normowanych, przygotowujących prace wstępne dla robotników normowanych i obsługujących ich podczas pracy, mogą powstać nadwyżki siły roboczej, wynikające między innymi ze złej organizacji produkcji.

W niektórych przedsiębiorstwach przemysłu elektromaszynowego, w wyniku ostatniej rewizji norm, nastąpił spadek zakresu normowania z około 70% do około 30%. Znaczący to, że ilość godzin pracy nie normowanej, obsługująca każdą godzinę pracy normowanej — wzrosła dwukrotnie.

Istnieje więc możliwość, że wzrost wydajności na odcinku robotników normowanych został zniwelowany wzrostem pracochłonności przygotowania i obsługi produkcji. Sytuacja taka może mieć również ujemne skutki w zakresie płac. Jednostronnie przeprowadzona reforma norm i płac bez zapewnienia warunków wzrostu produkcji i wydajności może prowadzić do obniżenia płac wyrównywanych w oderwaniu od osiągniętej w przeszłości i aktualnie możliwej wydajności pracy. Zostają przy tym naruszone proporcje płac, gdyż płace robotników dniówkowych oraz dniówkowo-premiowych rosną do pewnego pułapu, określonego czasem pracy, osobistym zaszerogowaniem i ograniczoną premią regulaminową, gdy płace robotników normowanych, wynagradzanych akordowo, rosną proporcjonalnie do wykonania norm.

Wpływ zmiany wykonania norm na zatrudnienie i płace

Zatrudnienie, w określonych warunkach przedsiębiorstwa, zależy od wielkości produkcji, jej pracochłonności, efektywnego czasu pracy jednego robotnika oraz przeciętnego stopnia (wskaźnika) wykonania norm. Jeśli wykonanie norm zmienia się, zachodzą różne możliwości.

Gdy pracochłonność produkcji zmaleje, przy pozostałych warunkach nie zmienionych, to znaczy gdy produkcja zakładu pozostaje na tym samym poziomie, zakład staje przed problemem przesunięcia nadwyżek siły roboczej na inne odcinki, na przykład nowej produkcji, o ile istnieją rezerwy mocy produkcyjnej w danym zakładzie i możliwość uzyskania dodatkowego zaopatrzenia materiałowego. O ile nie ma możliwości zwiększenia produkcji, zakład staje przed problemem zwolnienia nadwyżek siły roboczej lub przed problemem inwestowania dla uruchomienia nowej produkcji. Zależność zmiany zatrudnienia robotników bezpośrednio produkcyjnych pod wpływem zmian wykonania norm można obliczyć według następującego wzoru:

$$Z = \frac{P \times t_j}{F_{ef} \times W_n}$$

gdzie

P oznacza produkcję

t_j — pracochłonność jednostki produkcji

F_{ef} — fundusz efektywny czasu pracy jednego robotnika w analizowanym okresie

W_n — współczynnik wykonania norm

Wymienione wielkości podlegają analizie zarówno w chwili opracowywania planu, jak i w okresie jego realizacji. Porównanie wielkości planowanych z wielkościami wykonanymi pozwala ustalić charakter i wielkość zmian.

Tabela 3

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Plan	Wykonanie	Procent
Produkcja (p)				
Pracochłonność (t_j)	sztuki rob. godz.	1.000	2.000	200
Efektywny fundusz czasu pracy robotników (F_{ef})	rob. godz.	1.000	1.000	100
Współczynnik wykonania norm (W_n)		200	200	100
		1	2	200
Zatrudnienie (Z)	osób	$\frac{1000 \times 1000}{200 \times 1} = 5000$	$\frac{2000 \times 1000}{200 \times 2} = 5000$	100

W przytoczonym przykładzie współczynnik wykonania norm wzrósł z jednego do dwóch, to znaczy że pracochłonność jednostki produkcji zmalała. Zakład wykorzystał to zmniejszenie pracochłonności i podwoił produkcję. Gdyby to rozwiązanie nie było możliwe, musiałby część załogi przesunąć.

Gdy pracochłonność jednostki produkcji spadnie można i trzeba ustalić wpływ tego na koszt własny jednostki produkcji. Równocześnie ulegnie zmianie stosunek między wydajnością pracy na godzinę i płacą za godzinę.

Wzrost wykonania norm przez niektórych robotników wyrazi się w proporcjonalnym wzroście płac tych robotników, co może doprowadzić do tak zwanej dysproporcji płac.

Ale wzrost płac proporcjonalny do wzrostu przekroczenia norm ilustruje tylko jedną stronę zagadnienia. Drugą stronę stanowi problem zbędnych chwilowo w danym zakładzie robotników oraz ewentualnego miejsca i czasu ich zatrudnienia. Komplikuje to cały problem.

Wpływ zmian wykonania norm na koszty własne

Wpływ zmian wykonania norm na koszty własne da się obliczyć według następujących wzorów:

$$W_k = \left(1 - \frac{100 - Mt_j}{100}\right) u, \text{ gdzie:}$$

W_k — wskaźnik obniżki kosztów w procentach,
 Mt_j — zmiana normy pracochłonności w procentach,

u — udział płacy bezpośredniej w procentach kosztów własnych jednostki produkcji.

Jeśli pracochłonność maleje o 20%, a udział kosztów płac bezpośrednich w koszcie własnym produkcji wynosi 25%, to efekt tych zjawisk wyniesie:

$$W_k = \left(1 - \frac{100 - 20}{100}\right) 25 = 5\%$$

Gdy zamiast wskaźnika zmniejszenia pracochłonności dany jest wskaźnik wzrostu wydajności, to efekt tego zjawiska da się obliczyć według wzoru:

$$W_k = \left(1 - \frac{100}{100 + MN_{\text{prod}}}\right) u$$

w naszym przypadku:

$$W_k = \left(1 - \frac{100}{100 + 25}\right) 25 = 5\%$$

*

Z dotychczasowych rozważań wynika, między innymi, że nawet 20% zmniejszenia pracochłonności przy 25% udziale płac bezpośrednich w koszcie własnym jednostki produkcji, daje w efekcie 5% obniżki kosztów własnych. Równocześnie występuje zjawisko niepełnego wykorzystania środków trwałych. Wskaźnik zmianowości w przemyśle o ruchu nieciągłym wynosi często około 1,25, to znaczy że maszyny i urządzenia pracują tylko 10 godzin, zamiast 16. Już tylko w tym istnieje możliwość zwiększenia produkcji w wysokości około 60%. Wzrost produkcji jest sam w sobie źródłem obniżenia kosztów. Chodzi o tak zwane koszty względnie stałe, które są nieuniknione w każdym zakładzie przemysłowym (koszty administracji, amortyzacji, oświetlenia, ogrzewania itp.) oraz

są niezależne od wielkości produkcji. Zwiększając produkcję uzyskujemy obniżkę kosztów własnych, gdyż koszty te rozkładają się na większą ilość wyrobów. Efekty tego obliczamy według wzoru:

$$W_k = \left(1 - \frac{100}{100 + p}\right) u, \text{ gdzie:}$$

W_k — wskaźnik obniżenia kosztów własnych

p — wskaźnik wzrostu produkcji

u — udział kosztów stałych w koszcie własnym.

Powyższe przykłady wskazują, że istnieją różne możliwości. Można tradycyjnie walczyć o rewizję norm, mając nieraz przeciw sobie załogę zagrożoną obniżką płac. Jednak zadanie polega nie tyle na obniżce płac, ile na zwiększeniu produkcji, a tutaj rezerwy są dostatecznie duże i możliwość ich wykorzystania nie grozi obniżką płac. Przeciwnie, można wykazać, że wzrost produkcji, chociażby tylko drogą zwiększenia seryjności i zmniejszenia czasu przygotowania i zakończenia poszczególnych operacji zmusza stopniowo do doskonalenia technologii i organizacji produkcji, a temu towarzyszy dodatkowo: wzrost wydajności i postęp techniczny, nie łączący się z groźbą obniżenia płac godzinowych, a mimo to przynoszący obniżkę kosztów. Warto również podkreślić, że maszyny i urządzenia wykorzystane tylko częściowo żyją odpowiednio dłużej i niejednokrotnie, zwłaszcza przy obecnym tempie rozwoju techniki, mogą być fizycznie nowe i sprawne, ale pod względem techniki — przestarzałe.

Z przytoczonych rozważań wynika, że:

1. Normy pracy są niezbędnym elementem organizacji i planowania produkcji, szerszym od kategorii płacowych. Są one najbardziej dynamiczne i wymagają nieustannych zmian, odpowiednio do zmian organizacji i technologii produkcji. Mogą one też być wykorzystane dla celów organizacji płac.

Ograniczenie zaś roli norm do celów płacowych utrwala istniejącą organizację produkcji i przestarała technologię.

2. Ten sam cel w produkcji i płacach może być osiągnięty przy pomocy różnych sposobów wynagrodzenia, wymaga jednak zsynchronizowanych rozwiązań kompleksowych.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Plan kasowy — instrumentem analizy gospodarczej rejonu turystyczno-uzdrowiskowego

Sprawozdawczość planu kasowego — wszelkiego rodzaju — zarówno dekadowa, jak miesięczna i kwartalna, daje niewątpliwie cenny materiał, jeśli idzie o śledzenie — niemal bieżące — zjawisk ekonomicznych, zachodzących na danym terenie i ewentualne wyciąganie wniosków, a nawet stosowanie szybkich metod zaradczych wtedy, kiedy leży to w możliwościach oddziału.

Powstaje jednak pytanie — a jest to pytanie o treści zasadniczej — czy wtedy, gdy nie zachodzą żadne

(czy prawie żadne) nieprawidłowości godne uwagi i gdy założenia planowe są wykonywane prawidłowo na wszystkich odcinkach, można zrezygnować ze stałej analizy tych danych lub zaryzykować twierdzenie, że taka analiza nie przyniesie żadnych konkretnych efektów.

Czy na szczeblu oddziału operacyjnego lub oddziału wojewódzkiego plan kasowy to jedynie rodzaj precyzyjnego urządzenia alarmowego, którym stale należy się gorąco zajmować, ale które wykazuje swoją przy-

datność tylko w szczególnych przypadkach, czy też jest to instrument pracy stale potrzebny i stale skuteczny w działaniu.

Przecież plan kasowy to dziesiątki liczb, obrazujących wielkość dopływu pieniądza gotówkowego do kas banku i wypływu tego pieniądza z kas banku w podziale na ponad 30 pozycji, które powinny nam mówić coś istotnego o sytuacji okręgu.

Obserwując ruch pieniądza można wysunąć niezbędne wnioski odnośnie popytu i podaży towarów i usług — a więc właściwego zaspokojenia potrzeb ludności miejscowej i napływowej — siły nabywczej ludności, rezerw pieniężnych, okresów i kierunków ich wydatkowania, głównych źródeł utrzymania ludności, jednym słowem wszystkich niemal tych czynników, które decydują o takim, a nie innym charakterze gospodarczym danego okręgu i o jego specyficznych cechach.

Następnym z kolei ogniwem powinno być operatywne wykorzystanie uzyskanych w ten sposób informacji dla prawidłowego kierowania gospodarką okręgu.

W wyniku prowadzonych badań nie tylko otrzymuje się wyraźny obraz zjawisk specyficznych dla województwa, ale można również odróżnić zjawiska prawidłowe od nieprawidłowych oraz wysunąć wnioski i postulaty niezmiennie ważne dla prowadzenia właściwej gospodarki w terenie. Pewną pomocą w tym względzie były sporządzane już od kilku lat na terenie województwa krakowskiego (przez oddziały NBP) bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności.

Badania obiegu pieniądza na terenie województwa krakowskiego ujawniają w całej pełni jego charakter jako ośrodka turystyki i wypoczynku, co szczególnie wyraźnie się staje w wyniku porównania przemysłowych powiatów zachodnich z południowymi.

Wyraźne różnice występują już w ukształtowaniu się proporcji dochodów i wydatków ludności w zakresie podstawowych pozycji (są to odnośnie dochodów ludności — płace łącznie ze wszystkich źródeł poza gospodarką nie uspołecznioną — oraz skup planowy, a odnośnie wydatków — wpływy gospodarki uspołecznionej z tytułu utargu towarowego i usług).

Pozycje te odzwierciedlają w pełni zjawiska obiegu gotówkowego w rejonie, z tym że analizować je należy w układzie kwartalnym, gdyż w ten sposób najjaszej występują cechy typowe, związane z sezonowością.

W okręgach typowo przemysłowych, do których zalicza się powiaty Chrzanów, Olkusz, Oświęcim oraz miasto wydzielone Jaworzno, istnieje duża regularność pozycji dochodowych i rozchodowych w poszczególnych kwartałach.

W roku 1961 zmiany w wysokości płac nie osiągnęły w poszczególnych kwartałach 3%, a nawet wysokość skupu planowego podlega większym zmianom jedynie w trzecim kwartale, utrzymując się w pozostałych kwartałach prawie na niezmiennym poziomie.

W związku z tą regularnością dopływu środków pieniężnych do ludności również i wydatki nie wykazują większych wahań (pewien wzrost obrotów w handlu uspołecznionym w drugim półroczu jest zjawiskiem powszechnym). Ponadto, jak wynika z porównania wysokości dochodów ludności z wydatkami, zachowana jest zawsze proporcja, polegająca na tym, że rozbieżność między tymi wielkościami jest niewielka.

Tak na przykład w pierwszym kwartale 1961 roku przychody wynosiły w tych rejonach około 200 mln zł, a rozchody około 229 mln zł. Najwyższa różnica w czwartym kwartale (okres wydatkowania nagromadzonych oszczędności) wynosi około 120 mln zł (dochody około 668 mln zł, wydatki 788 mln zł), a więc około 16%. Jeżeli ograniczyć analizę do miasta Jaworzna, stanowiącego najbardziej typowy — „najczystszy” — okręg przemysłowy, różnice są jeszcze mniejsze. Jedyną niewielką zresztą anomalią w zakresie dochodów stanowią okresy wypłaty z funduszu zakładowego, zwiększające pozycję wypłat na rzecz ludności ponad średni poziom, w pierwszym lub drugim kwartale.

Taka równowaga sytuacji pieniężnej ułatwia wła-

dzom gospodarczym planowanie i zaspokajanie potrzeb okręgu.

Niezmiennie na ogół poziom dochodów ludności wpływa między innymi na łatwość zaspokojenia potrzeb w zakresie zaopatrzenia w towary i usługi, a nawet kierowanie zapotrzebowaniem przez odpowiednią politykę płacową i zatrudnieniową tam, gdzie to jest możliwe do przeprowadzenia.

Zupełnie inaczej przedstawia się obraz, jeżeli przedmiotem analizy będą okręgi o typowo sezonowym charakterze, a mianowicie Nowy Sącz (wraz z Krynicią), Nowy Targ (wraz z Rabką i Szczawnicą) oraz miasto wydzielone Zakopane. Również i tutaj strony przychodowe zestawienia nie wykazują znaczniejszych zmian w poszczególnych kwartałach, ale zupełnie inaczej przedstawia się strona rozchodów.

Utargi w trzecim kwartale są wyższe prawie o 44% od utargów w pierwszym kwartale i obniżają się w czwartym. Proporcja dla samego miasta Zakopanego (różnica pomiędzy najslabszym a najsilniejszym kwartałem) wynosi odpowiednio 54%. Ponadto zmienia się całkowicie proporcja strony przychodowej i rozchodowej. Nawet w najsłabszym pierwszym kwartale wpływy pieniądza do kas banków z tytułu zakupu towarów i usług przewyższają dochody miejscowej ludności o 73%, a kwotowo o 219 mln zł. W sezonowym trzecim kwartale nadwyżka rozchodów nad dochodami ludności wynosi 382 mln zł, co stanowi 105% dochodów.

W samym Zakopanem, odpowiednie dane dla trzeciego kwartału wykazują nadwyżkę w wysokości 132 mln zł, a więc ilość pieniądza wpływającego do kas banku od gospodarki uspołecznionej jest przeszło trzykrotnie większa od dochodów miejscowej ludności.

Jest rzeczą jasną, że w tych warunkach planowanie potrzeb i ich zaspokojenie nie jest możliwe w oparciu wyłącznie o znane dochody ludności miejscowej, gdyż obroty nie tylko kilkakrotnie te dochody przewyższają, ale ponadto wysokość ich jest zmienna, nieregularna, a co więcej rytm tych zmian nie pozostaje w żadnej proporcji do zmian dochodów.

Niezmiennie poważny wpływ na gospodarkę tych rejonów — a nawet nieraz wpływ decydujący — wywiera zatem strumień pieniądza, przypływający z zewnątrz i pochodzący ze źródeł obcych, niezwykle trudnych do uchwycenia.

Badania w skali województwa wykazują nie tylko przemieszczanie się zasobów pieniężnych pomiędzy województwami (w województwie krakowskim zasadniczo dopływ środków), ale zmiany pomiędzy poszczególnymi powiatami, zależnie od pory roku i turystycznej atrakcyjności niektórych okolic. Łącznie w skali wojewódzkiej przemieszczenia pieniądza gotówkowego z tytułu wyłącznie turystyki sięgają w roku 1962 kwoty około 900 milionów złotych spoza województwa, o ile zaś uwzględnimy dodatkowo przepływy środków pieniężnych pomiędzy powiatami, łączna suma wyniesie ponad 1,5 miliarda złotych.

Tyle zatem wynosi dodatkowy strumień pieniądza, wpływający na niektóre tereny naszego województwa. Oczywiście, nie jest to pieniądź o charakterze lokaty, przeciwnie, to pieniądź aktywny, pieniądź, któremu musi się przeciwstawić natychmiast odpowiednia równowartość w towarze i usługach.

Kwota 1,5 miliarda złotych, to właśnie równowartość tych towarów i usług, które nasze województwo musi wygospodarować dodatkowo dla sezonowych przybyszów.

Pamiętać należy jednocześnie, że kwota ta, to transfer oznaczający popyt zaspokojony, to zapłata za otrzymane świadczenia. Wiemy zaś, choćby z własnego doświadczenia, ile potrzeb ludności przyszłej nie zostaje zaspokojonych, albo są zaspokojone w sposób inny, niż to powinno mieć miejsce. Jeżeli zatem chcemy rozważać możliwości okręgu pod względem turystycznym, przytoczona kwota 1,5 miliarda złotych to jedynie wskaźnik, pokazujący z wielkościami jakiego rzędu mamy do czynienia, a nie określona górna granica popytu.

Ten transfer gotówki, reprezentujący dodatkowy nacisk na wartości materialne, nie dotyczy w równej mierze całego województwa ani nie rozkłada się w sposób równomierny na okres całego roku.

Charakterystyczną cechą transferu turystycznego jest jego nagłość i nierównomierność, nagle i niespodziewane występowanie w niektórych tylko rejonach kraju i w niektórych tylko okresach.

Najbardziej typowym rejonem turystycznym jest miasto Zakopane. W ciągu roku miasto Zakopane otrzymuje 37% transferu wojewódzkiego. W dalszej kolejności następują (procent realizowanego transferu rocznego):

Miejscowość	K w a r t a ł			
	pierwszy	drugi	trzeci	czwarty
Zakopane	11	7	15	4
Nowy Targ	—	—	5	—
Myślenice	—	—	4	—
Nowy Sącz	4	5	10	5

Jak wynika z powyższego zestawienia, 70% dodatkowej masy pieniężnej, wpływającej na teren naszego województwa (z wyłączeniem miasta Krakowa) osiada głównie na terenie czterech rejonów, z czego dwa wykazują godne uwagi wskaźniki wyłącznie w trzecim kwartale. Jasno zatem widać, jak wielki wysiłek muszą podjąć jednostki handlowe i usługowe tych terenów, zmuszone zaspokoić wysokie dodatkowe zapotrzebowanie w krótkim stosunkowo czasie.

Pamiętać zaś należy, że z roku na rok wartość transferu dodatniego na teren naszego województwa z tytułu turystyki wzrasta o 10% w stosunku do okresu poprzedniego.

Badanie spiętrzeń ruchu turystycznego w okresach kwartalnych nie wyczerpuje charakterystycznych zjawisk zagadnienia. Środki pieniężne przybywają spoza województwa na nasz teren różnymi drogami.

Łącznie w skali województwa prawie połowa środków pieniężnych wwożona jest w gotówce, a pozostała część w formie wypłat z książeczek PKO i w kilkunastu procentach przez przekazy pocztowe, ale na przykład do Zakopanego wpływa gotówką ponad 80% kwot transferowych, zaś na terenie Limanowej pierwsze miejsce zajmuje droga pocztowa. Zależy to między innymi od tego czy mamy do czynienia z turystyką indywidualną, czy też chodzi o kolonie i obozy zorganizowane.

O wiele ciekawszym zjawiskiem jest badanie drogi pieniądza wydatkowanego przez przybyszów na terenie województwa, a więc udziału w dochodach z tego tytułu ludności i jednostek społecznych (w tym również budżetów rad narodowych czy to z tytułu bezpośrednich podatków i opłat, czy też pośrednio — z tytułu rozliczeń z jednostkami gospodarki społecznej).

Najprostszym sposobem wydatkowania jest zakup towarów i usług w źródłach społecznych, co jednak nie zawsze jest możliwe. Niejednolitość i zmienność popytu, trudności w jego zaplanowaniu powodują, że jednostki gospodarki społecznej nie są w stanie utrzymać takiej ilości rezerw ludzkich, materialnych i towarowych, aby zapewnić w każdej chwili pełne zaspokojenie potrzeb.

Powstające nadwyżki popytu są siłą rzeczy zaspokajane przez miejscową ludność, która — co trzeba podkreślić — na terenie naszego województwa, mającego dawne tradycje turystyczne — jest dość dobrze przygotowana do świadczenia sezonowych usług wszelkiego rodzaju, z podnajmem lokali i dostarczaniem artykułów włącznie. W zamian znaczna część przywiezionych kwot trafia do rąk miejscowej ludności, co oczywiście nie znaczy, że tam pozostaje.

Te zasoby ludności będą zużyte z kolei na zaspokojenie życiowych potrzeb, a zatem albo trafią w późniejszym okresie również do sektora społecznego, jako zapłata za towary innego już typu (artykuły przemysłowe, narzędzia rolnicze, nawozy sztuczne, nasiona itp.), albo — w braku dostatecznej podaży — tworzą podziemne, nie kontrolowane krążenie pieniądza, stanowiące łatwe podłoże do wszelkiego rodzaju nieprawidłowości.

Określi turystyczne powinny być zatem zaopatrzone nie tylko w to wszystko, czego potrzebuje turysta, ale również w zwiększony asortyment towarów szczególnego typu, przeznaczonych dla konsumenta rozporządzającego — po zakończeniu sezonu turystycznego — znacznymi zasobami wolnego pieniądza.

Idzie tu o kwoty niebagatelne. Ludność naszego województwa (z pominięciem miasta Krakowa) otrzymuje w drodze przepływów pieniądza — i to wyłącznie z tytułu turystyki — prawie 800 milionów złotych rocznie (dane za rok 1961), a więc ponad 60% całości, a gospodarka społeczna pozostałe 37% w przybliżeniu, co stanowi około 460 milionów złotych. Tak więc ogółem świadczenia ludności na rzecz przybyszów z innych terenów, turystów, czasowiczów i innych wynoszą 170% tego, co świadczą jednostki gospodarki społecznej.

Po zbadaniu sytuacji w poszczególnych rejonach stwierdzamy, że wciąż cytowany okręg Zakopanego wykazuje ukształtowanie przepływu pieniądza, odbiegające od średniej wojewódzkiej na korzyść gospodarki społecznej, gdyż udział ludności w przepływach wynosi jedynie 125% udziału gospodarki społecznej i stosunek ten nie zmienia się niemal w ciągu roku, zarówno w kwartałach o większym nasileniu, jak i w martwym sezonie.

Widzimy tutaj wyraźnie efekt znacznych inwestycji, poczynionych na terenie Zakopanego od wielu lat, a w ostatnich latach ze szczególnym nasileniem. Ich celowość znalazła obiektywne potwierdzenie w liczbach wynikających bezpośrednio z planu kasowego, gdyż spowodowały one przejęcie znacznej części transferu przez sektor społeczny (hotele, schroniska, zakłady żywienia zbiorowego i inne).

Na terenie powiatu nowotarskiego udział ludności w tych dochodach jest wyższy i wynosi około 137%. Ale już na terenie powiatów nowosądeckiego i wadowickiego dochody ludności są trzykrotnie wyższe od dochodów społecznych jednostek, a w Limanowej otrzymujemy fantastyczny wprost wskaźnik, oznaczający że świadczenia ludności na rzecz turystyki przynoszą jej 55 razy więcej dochodu niż gospodarce społecznej (dochód łączny około 30 mln zł, w tym ludność ponad 29 mln zł).

Okazuje się zatem, że tereny od dawna popularne i uczęszczane są — pomimo znacznego nasilenia ruchu turystycznego — lepiej przygotowane pod względem organizacji podaży towarów i usług ze strony gospodarki społecznej. Wskaźniki mówią tu same za siebie, a wnioski są łatwe do wyciągnięcia. Gospodarka narodowa na terenach słabszych powiatów turystycznych nie tylko nie zdaje egzaminu, jeśli idzie o przygotowanie sezonu, ale rezygnuje na rzecz osób prywatnych z ogromnych zysków, które w znacznej mierze zasililiby budżety terenowe.

Oczywiście, sytuacja nie jest na terenie tych powiatów tak tragiczna, jakby to wynikało z analizy wyłącznie wskaźników, gdyż kwoty otrzymane przez ludność w końcu — aczkolwiek pośrednio — wpłyną w znacznej mierze do społecznych źródeł zaopatrzenia, ale na pewno nie w pełni wysokości, a poza tym powstaje pytanie czy handel społeczny tych miejscowości, który nie bardzo potrafi się uporać z potrzebami sezonowymi osób spoza swego terenu, umie należycie poznać potrzeby miejscowej ludności, i co więcej, zagwarantować właściwe zaspokojenie tych potrzeb. Sprawa jest otwarta i niewątpliwie wymaga szybkiego, a niezbędnego podjęcia prób jej uregulowania, oczywiście nie w kierunku ograniczenia inicjatyw osób prywatnych — niezbędnej na tym terenie — ale stałego rozwoju i podnoszenia poziomu usług sektora społecznego.

Jak odmienne są potrzeby ludności terenów ściśle turystycznych od innych terenów, najlepiej ilustruje fakt, że tereny ubogie rolniczo, ale aktywne pod względem turystycznym, wykazują największy popyt na artykuły przemysłowe typu luksusowego, „miejskiego”, jak pralki, radia, telewizory, a pod względem motoryzacyjnym (motocykle) tereny te są najlepiej wyposażone w województwie.

Nadzwyczaj interesujące jest, w jakim stopniu turystyka i krążenie pieniądza z nią połączone wpływa na budżety rodzinne. Porównanie danych z różnych

rejonów wskazuje przede wszystkim na niezmierną różnorodność. Nic w tym nie ma dziwnego, że na terenie powiatu miechowskiego, o czysto rolniczym charakterze, dochody ludności z tytułu turystyki wynoszą w skali rocznej 7 (słownie siedem) złotych na głowę, ale również powiaty typowo turystyczne wykazują znaczne rozbieżności. Na przykład na terenie Nowego Sącza każdy mieszkaniec zarabia wyłącznie dzięki turystyce 1.420 złotych rocznie, a zatem na rodzinę złożoną z pięciu osób przypada poważna suma około siedmiu tysięcy złotych. Jest to 50% zarobków z tytułu rolnictwa, a ponad 20% całości zarobków bez względu na pochodzenie. Pamiętać przy tym należy, że są to dane średnie, dotyczące wszystkich mieszkańców powiatu, bez względu na zatrudnienie, płeć, wiek itp. Zarobki tych osób, które nastawiają się specjalnie na usługi o typie turystycznym, są zatem o wiele wyższe.

Daleko w tyle za Nowym Sączem pozostają inne powiaty południowe, jak na przykład Nowy Targ — kwota 367 zł, Myślenice — 336 zł, Limanowa 318 zł, Żywiec — 166 zł, Sucha — 159 zł i inne, w których te dochody wyrażają się kwotami w granicach kilkunastu złotych.

Zarówno działalność osób prywatnych, jak i jednostek uspołecznionych, jest na terenie wielu powiatów stanowczo za mała w stosunku do potrzeb; teren jest nieprzygotowany na przyjęcie wszystkich zainteresowanych sezonem turystycznym i pozostaje daleko w tyle za swoimi możliwościami.

Wydaje się konieczne przyjęcie pewnych podstawowych tez jeśli idzie o właściwe zagospodarowanie południowych terenów naszego województwa, jakimi powinni się kierować zarówno działacze terenowi, jak i władze gospodarcze, gdyż również sytuacja przedsiębiorstw, mających do czynienia z ruchem turystycznym, nie jest łatwa. Są przedsiębiorstwa specjalnie do tego powołane i odpowiednio przygotowane, są i inne. Na naszym terenie handlowi wiejskiemu, który dociera głębiej w teren niż duże jednostki, przypadają specjalne zadania, odbiegające mocno od podstawowych zadań tego pionu. Małe gminne spółdzielnie, położone z dala od powiatowych ośrodków, muszą się przestawić z podstawowych zagadnień zaopatrzenia rolnictwa i zdjęcia nadwyżek towarowych artykułów rolnych w drodze skupu na sprawy takie, jak na przykład biwaki turystyczne i campingi, podawanie kawy z ekspresów i tym podobne zagadnienia, a z reguły takie właśnie dalekie i trudno dostępne tereny są atrakcyjne dla turystyki.

Podobnie problem drobnych inwestycji w handlu wiejskim — gdy trzeba dokonać wyboru pomiędzy na przykład budową magazynów a inwestycjami na rzecz turystyki — niewątpliwie równie niezbędnymi, spędza sen z powiek zarówno pracowników finansowych, jak i branżystów.

Ogólnym jednak problemem jest zaopatrzenie. Dobre zaopatrzenie, to pełny asortyment towarów dla maksymalnej ilości przybyszów, gdyż lepiej jest, je-

żeli pozostaną nadwyżki towarowe, niż gdy klient odejdzie z niczym. Ale co robić wtedy, gdy sezon zawiedzie, co jest możliwe, zwłaszcza gdy do złych warunków atmosferycznych dołączy się tak, niestety często w naszych warunkach, powódź — i po sezonowe pozostałości towarowe liczyć należy w dziesiątkach milionów.

Narodowy Bank Polski może i chce kredytować pozostałości nie zawinione przez złą politykę zaopatrzeniową, może nawet na ulgowych warunkach, ale jaki ostateczny los czeka te zapasy.

Przygotowanie terenu, to poza zapasami towarowymi, zapewnienie podaży produkcji i usług, a więc zwiększona siła robocza, czyli dodatkowe etaty i plan funduszu płac odpowiednio dostosowany do spodziewanego maksymalnego zapotrzebowania.

Tutaj z kolei nieudany sezon oznacza względne przekroczenie funduszu płac w relacji do wykonania zadań gospodarczych, a w konsekwencji trudności finansowe i wszelkie inne. W jednym i drugim wypadku ofiarą pada ten, kto lepiej przygotował się do sezonu, dla dobra przybysza i własnego terenu. Jest ponadto niezbędne ostateczne i jasne postawienie konieczności koordynacji tych wszystkich działań, które w najistotniejszej mierze łączą się z zagadnieniem czasów i turystyki, a są inicjowane przez najróżniejsze czynniki zarówno społeczne, jak i gospodarcze. Można tu wymienić zarówno PTTK, jak i „Uzdrowiska”, gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”, FWP oraz wiele innych instytucji.

Różne akcje w zakresie inwestycji, przygotowania zaopatrzenia, zatrudnienia (zagadnienia przekroczeń zaplanowanego funduszu płac) wymagają jeśli nie koordynacji — w ścisłym tego słowa znaczeniu, co mogłoby wprowadzić zbyt ni formalizm — to przynajmniej opiniowania przez odpowiedni fachowy czynnik, dbający zarówno o interesy terenu i jego mieszkańców, jak i licznych przybyszów oraz o ochronę przyrody.

W ramach istniejącego — sztywnego na pozór systemu finansowego przedsiębiorstw, znajdują się niewątpliwie możliwości znalezienia odpowiednich dróg wyjścia wtedy, gdy wymaga tego dobro terenu i gdy to dobro jest należycie rozumiane przez właściwe fachowe czynniki.

Pełna dyscyplina finansowa i zasady prawidłowej gospodarki muszą być oczywiście wszędzie przestrzegane, ale konieczne jest uwzględnienie faktu, że wszędzie tam, gdzie za błyskawicznie zmieniającymi się warunkami klimatycznymi musi następować natychmiastowa decyzja gospodarcza — konieczne jest pewne szczególne — nie rygorystyczne podejście do skutków takiej decyzji. Między zjawiskami wynikającymi z obiektywnych warunków miejscowych, a tymi które są wynikiem zawinionej błędnej gospodarki, musi być przeprowadzona wyraźna linia demarkacyjna.

JERZY KATYŃSKI
Kraków

Formy współpracy Prezydium Miejskiej Rady Narodowej z I Oddziałem Miejskim NBP w Olsztynie

Korzystając z łamów „Wiadomości NBP” chciałbym w sposób możliwie szczegółowy podać formy i zakres współpracy Prezydium Miejskiej Rady Narodowej w Olsztynie z I Oddziałem Miejskim NBP w Olsztynie na odcinku realizacji zadań NPG w zakresie tych elementów, które powiązane są z problematyką planu kasowego. Poruszony przeze mnie problem wymaga omówienia ze względu na:

- obligatoryjność, jaka istnieje na odcinku współpracy prezydium miejskiej rady narodowej z oddziałem Banku,

- duże doświadczenie i dość szeroki zakres współpracy, jaka istnieje z oddziałem Banku,

- skuteczność podejmowanych decyzji gospodarczych dla realizacji NPG i planu kasowego, które to

decyzje należą do władz terenowych, jako organów władzy państwowej.

Należy podkreślić, że doświadczenia, które zobrazują w niniejszym artykule, wymagały utrzymywania kontaktów z oddziałem Banku w ciągu wielu lat — niemniej efekty tej współpracy są bardzo duże i dlatego chciałbym z wynikami jej zapoznać inne oddziały NBP. Współpraca prezydium miejskiej rady narodowej z oddziałem Banku koncentruje się na następujących zagadnieniach:

- opracowywaniu przez oddział Banku materiałów z wnioskami zabezpieczającymi realizację planu kasowego w powiązaniu z realizacją NPG i budżetu MRN,

- braniu udziału przez przedstawicieli oddziału Banku w pracach komisji branżowych prezydium.

— wzajemnym przekazywaniu materiałów, analiz i innych opracowań o tematyce gospodarczej, dotyczącej problematyki pieniężno-kredytowej m. Olsztyna,

— wspólnym uzgadnianiu i opracowywaniu materiałów na potrzeby Banku oraz prezydium miejskiej rady narodowej w zakresie realizacji NPG i budżetu MRN oraz planu kasowego i kredytowego.

Ujęty w tych punktach zakres współpracy w zasadzie obejmuje całość problematyki gospodarczej terenu m. Olsztyna i stanowi zarazem platformę działania zarówno dla prezydium, jak i oddziału Banku w interesie prawidłowego wykonania zadań na odinku omawianych planów.

Współpraca w zakresie realizacji planu kasowego

Jednym ze środków oddziaływania na prawidłowe wykonanie planu kasowego jest organizowane raz w kwartale posiedzenie komisji do spraw planu kasowego. W pracach komisji biorą udział przedstawiciele — kierownicy branżowych wydziałów prezydium oraz przewodniczący miejskiej komisji planowania gospodarczego.

Z ramienia prezydium biorą udział w pracach komisji kierownicy następujących wydziałów:

- wydziału finansowego PMRN,
- wydziału przemysłu i handlu PMRN,
- wydziału gospodarki komunalnej i mieszkaniowej PMRN,
- przewodniczący miejskiej komisji planowania gospodarczego.

Powyższy skład członków komisji do spraw planu kasowego reprezentuje te wydziały, których zakres działania obejmuje podstawowe dziedziny gospodarki narodowej, jak finanse, handel, przemysł, usługi oraz gospodarkę komunalną i mieszkaniową.

Tematyka posiedzeń komisji jest każdorazowo uzgadniana na poprzednim posiedzeniu komisji i dotyczy problematyki zagadnień wynikających z realizacji planu kasowego i kredytowego oraz wybranych zagadnień specjalnych. Dla przykładu podaję, że w roku 1962 przedmiotem obrad komisji były takie zagadnienia jak:

- postęp techniczny w handlu i przemyśle,
- produkcja eksportowa,
- przygotowanie terenu do sezonu turystycznego,
- realizacja inwestycji szybko rentujących się,
- gospodarka zapasami.

W odniesieniu do zagadnień omawianych na posiedzeniu komisji oddział Banku każdorazowo przesyła zainteresowanym członkom komisji materiały obrazujące bieżącą sytuację w zakresie stosunków towarowo-pieniężnych okręgu bankowego, które powiązane są głównie z działalnością przedsiębiorstw rozliczających się z budżetem MRN. Po wspólnym przedyskutowaniu materiałów na posiedzeniu komisji, tak w odniesieniu do zagadnień dotyczących planu kasowego, jak również zagadnień specjalnych, następuje podsumowanie uwag i wniosków. Wnioski uchwalone na posiedzeniu komisji stanowią w pewnym stopniu program działania dla wydziałów prezydium w zakresie realizacji planu kasowego.

Po przesłaniu do prezydium przez oddział Banku protokołu z posiedzenia komisji wraz z wnioskami, rolę koordynatora oraz sprawozdawcy przejmują na siebie miejska komisja planowania gospodarczego, która dokonuje podziału wniosków do realizacji według kompetencji wydziałów oraz opracowuje sprawozdania z ich realizacji.

Oczywiście do realizacji wniosków uchwalonych na posiedzeniu komisji do spraw planu kasowego w pewnym stopniu zobligowani są zainteresowani kierownicy wydziałów, chociażby z racji członkostwa w komisji do spraw planu kasowego. Jednakże obligatoryjność ta nie wypływa z zakresu czynności wydziału lub też z uchwał prezydium i siłą rzeczy nie zabezpiecza w dostatecznym stopniu prawidłowej ich realizacji. Zaistniała więc konieczność opracowywania przez oddział Banku krótkiej charakterystyki w zakresie stosunków towarowo-pieniężnych okręgu bankowego oraz wniosków z posiedzenia komisji do spraw planu kasowego i dodatkowych wniosków wynikających z aktualnej sytuacji rynkowej. Wnioski te wraz

z uzasadnieniem przedkładane są kolegium MKPG, które z kolei przygotowuje projekt uchwały i łącznie z wnioskami oddziału Banku przedkłada go na posiedzeniu prezydium. Jako podstawowe materiały przedkładane na posiedzeniu prezydium są:

- 1) wniosek kasowy na dany kwartał,
- 2) plan obrotu towarowego w rozbiciu na poszczególne organizacje handlowe (w formie informacji),
- 3) wnioski oddziału Banku i MKPG zabezpieczające realizację planu kasowego,
- 4) ekonomiczne uzasadnienie proponowanych wniosków.

Wyżej wymienione materiały referowane są na posiedzeniu prezydium przez dyrektora oddziału Banku. W świetle powyższego raz w kwartale plan kasowy łącznie z wnioskami zabezpieczającymi jego realizację stawiany jest na posiedzeniu prezydium, a przedstawione przez oddział wnioski przechodzą w formie uchwały prezydium do wykonania przez poszczególne wydziały branżowe prezydium oraz jednostki nie zespolone, pod adresem których prezydium przekazuje część wniosków do realizacji (jednostki Banku, PKO, SOP i PZU).

Dla przykładu podajemy, że uchwała PMRN Nr XXIX 140 z dnia 13 sierpnia 1962 roku precyzuje następujące zalecenia:

— wydział handlu PMRN dopilnuje przekazania przez organizacje handlowe towarów posezonowych do hurtowni, zgodnie z zarządzeniem Nr 74 MHW, co pozwoli na wykorzystanie normatywów finansowych oraz powierzchni magazynowej i handlowej detalu,

— wydział handlu PMRN powoła komórkę organizacyjną dwu-trzysobową, która zajęłaby się badaniem podaży i popytu,

— wydział handlu i przemysłu PMRN dokona analizy projektowanych obrotów towarowych jednostek handlu detalicznego pod kątem pokrycia masą towarową w III kwartale 1962 roku efektywnego popytu gotówkowego ludności. W przypadku przewidzianego niedoboru niektórych artykułów — wnioski w tym zakresie powinny być przedstawione PMRN do ewentualnego wystąpienia do władz wojewódzkich z propozycjami zwiększenia przydziałów odpowiednich artykułów,

— wydział finansowy PMRN — w celu zapewnienia wykonania wpływów w pozycji „podatki i opłaty” — uaktywni poborców podatkowych do windykacji należności podatkowych od gospodarki nie społeczno-nej.

I Oddział Miejski NBP w Olsztynie w celu ograniczenia wypłat na rzecz gospodarki nie społeczno-nej przeprowadzi badania jednostek podległych PMRN w zakresie celowości wypłat na rzecz wozaków zatrudnionych przy zwózce materiałów budowlanych. Wpłaty tych jednostek z tego tytułu wynoszą rocznie około 800 tys. zł. Odpowiednie wnioski, jakie wypłyną w trakcie badań, oddział przedłoży PMRN.

Jak wyżej nadmieniono sprawozdawcą w zakresie realizacji wniosków wynikających z posiedzenia komisji do spraw planu kasowego oraz realizacji uchwały PMRN jest MKPG, która w oparciu o przedkładane przez wydziały branżowe prezydium informacje opracowuje sprawozdanie z przebiegu realizacji wniosków i przedkłada je na posiedzeniu prezydium miejskiej rady narodowej oraz na posiedzeniu komisji do spraw planu kasowego.

O ile dla przykładu uchwalone wnioski realizowane były przez jeden z wydziałów MRN, na przykład wydział przemysłu i handlu, to wydział ten bezpośrednio składa do oddziału Banku lub na posiedzeniu prezydium sprawozdanie z ich realizacji.

Z powyższego widzimy, że realizacja planu kasowego znalazła w pełni zabezpieczenie w uchwale PMRN, a co najważniejsze, że skuteczność działalności komisji do spraw planu kasowego, jako jednej z głównych form oddziaływania na prawidłową realizację planu kasowego, jest w pełni osiągnięta. Przy takiej metodzie współdziałania Banku z prezydium uchwalone wnioski w warunkach oddziału Banku są realizowane prawie w 90%.

Współpraca na odcinku realizacji NPG

Drugim etapem współpracy prezydium i oddziału Banku jest zagadnienie wykorzystania przez władze terenowe materiałów Banku odnośnie realizacji NPG. Oddział Banku przesyła do prezydium biuletyny o sytuacji ekonomicznej okręgu bankowego, z uwzględnieniem działalności oddziału na odcinku emisyjno-kredytowym. Biuletyny te wraz z materiałami dotyczącymi realizacji NPG oraz budżetu prezydium omawiane są na posiedzeniach Miejskiej Komisji Planowania Gospodarczego w Olsztynie.

Na posiedzeniach MKPG obok zagadnień emisyjno-kredytowych dominują zagadnienia takie, jak koszty, produkcja, obrót towarowy, usługi, inwestycje, fundusz płac i inne zagadnienia gospodarki terenu. Omawianie wyżej wymienionych zagadnień dokonuje się w oparciu o:

- 1) bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności w powiązaniu z planem kasowym,
- 2) ocenę wykonania NPG i budżetu prezydium,
- 3) bilans siły roboczej m. Olsztyna,
- 4) biuletyn oddziału Banku o sytuacji ekonomicznej okręgu bankowego,
- 5) inne materiały, z których wynikają bieżące zagadnienia gospodarcze okręgu.

Na tle omawiania wyżej wymienionych materiałów wylaniają się dodatkowe problemy, których opracowaniem zajmuje się kolegium MKPG. Obrady takiego kolegium kończą się zawsze podjęciem wniosków, które przekazywane są łącznie z projektem uchwały na posiedzenie prezydium lub też włączane są do materiałów na sesję miejskiej rady narodowej.

Udział przedstawicieli oddziału Banku w pracach komisji branżowych

Ważnym elementem zacieśnienia współpracy między prezydium miejskiej rady narodowej a oddziałem Banku jest uczestniczenie przedstawicieli Banku w pracach komisji branżowych prezydium oraz w zespołach powołanych przy prezydium do ściśle określonych zadań. Oddział Banku przez swoich przedstawicieli bierze udział w pracach następujących komisji i zespołów:

- | | |
|--|--|
| 1) komisja budżetu i planu gospodarczego PMRN | — przewodniczącym komisji jest dyrektor oddziału, |
| 2) komisja przemysłu i zaopatrzenia ludności, | — członkiem komisji jest kierownik komórki ekonomicznej oddziału, |
| 3) zespół do spraw rozwoju usług, | — członkiem komisji jest starszy inspektor kredytów handlu, |
| 4) zespół do spraw upowszechnienia oszczędności, | — członkiem zespołu jest kierownik komórki ekonomicznej, |
| 5) zespół do spraw rewizji dokumentacji, | — członkiem zespołu jest kierownik komórki ekonomicznej, |
| 6) kolegium miejskiej komisji planowania gospodarczego, | — członkiem kolegium jest kierownik komórki ekonomicznej oddziału, |
| 7) dyrektor oddziału jest radnym miejskiej rady narodowej. | |

Ze strony prezydium w pracach komisji do spraw planu kasowego uczestniczą kierownicy wydziałów oraz przewodniczący miejskiej komisji planowania gospodarczego. Uczestniczenie oddziału w licznych komisjach i zespołach istniejących przy miejskiej radzie narodowej siłą rzeczy wiąże problematykę Banku z zakresem działania prezydium miejskiej rady narodowej, która znajduje swój wyraz w kierunkach pracy wydziałów branżowych prezydium, jak również samego prezydium. Dla przykładu ograniczymy się do omówienia pracy dwóch komisji, a mianowicie: komisji budżetu i planu gospodarczego oraz zespołu do spraw rozwoju usług na rzecz ludności.

Działalność komisji budżetu i planu gospodarczego

Zakres działalności tej komisji, jak wynika z samej nazwy, koncentruje się wokół zagadnień związanych z realizacją budżetu miejskiej rady narodowej oraz wykonania NPG. Zakres działalności komisji budżetu i planu gospodarczego oparty jest o kwartalne programy pracy; w programach tych dominują przede wszystkim te zagadnienia, które wywierają wpływ na wyniki działalności przedsiębiorstw, a tym samym na realizację budżetu oraz NPG.

Program pracy komisji w 1962 roku obejmował między innymi takie zagadnienia jak:

— zbadanie realizacji nakładów inwestycyjnych, związanych z postępowaniem technicznym w handlu i gastronomii oraz słabe interesowanie się jednostek handlowych i gastronomicznych inwestycjami szybko rentującymi się,

— przeprowadzenie analizy współpracy hurtu z detalem w świetle zaopatrzenia ludności w artykuły przemysłowe (branża tekstylna-odzieżowa, obuwnicza i artykuły gospodarstwa domowego),

— uwzględnienie wpływu, jaki mają powyższe zagadnienia na wykonanie budżetu i planu terenowego oraz na bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności,

— dokonanie w oparciu o materiały oddziału Banku analizy wypłat gotówkowych, dokonywanych przez miejską służbę drogową PMRN na rzecz wozaków świadczących usługi przewozowe,

— omówienie gospodarki materiałowej w przedsiębiorstwach państwowych, podległych MRN, a w szczególności:

- a) stan zapasów,
- b) zapasy zbędne i nadmierne,
- c) jakość zapasów,
- d) stosunek zapasów do wielkości produkcji,

— przeanalizowanie działalności komisji podatkowej, istniejącej przy wydziale finansowym PMRN i jej wpływu na politykę podatkową, stosowaną przez wydział finansowy wobec prywatnego rzemiosła.

Z przedstawionego wyżej programu działania komisji budżetu i planu gospodarczego MRN wynika, że zagadnienia będące przedmiotem obrad komisji wiążą się z realizacją NPG, budżetem oraz realizacją planu kasowego. Na przykład w wyniku omówienia wypłat przez miejską służbę drogową na rzecz wozaków, wypłat sięgających w skali rocznej do 600 tysięcy złotych, spowodowano że wydział gospodarki komunalnej i mieszkaniowej MRN włączył do planu inwestycyjnego na rok 1963 zakup dwóch samochodów ciężarowych z przeznaczeniem ich do przewozów materiałów budowlanych na remont placów i ulic miasta. Tak więc w planie kasowym wypłaty w pozycji — zapłata za usługi gospodarcze nie uspołecznionej — zmniejsza się o kwotę około 600 tysięcy złotych.

Należy dodać, że uchwalone wnioski komisji najczęściej przechodzą łącznie z materiałami na posiedzenie prezydium albo też na odbywającą się sesję MRN — gdzie już wnioski te w formie uchwały — przekazywane są do realizacji do poszczególnych wydziałów branżowych prezydium.

W tym przypadku wydziały prezydium muszą dość skrupulatnie wylizować się z realizacji takiej uchwały przed komisją budżetu i planu gospodarczego MRN, a ta z kolei przed radnymi MRN — gdzie na każdej sesji stawiane jest w jednym z punktów obrad sesji — sprawozdanie z wykonania uchwały miejskiej rady narodowej.

Działalność zespołu do spraw rozwoju usług

Przy przewodniczącym PMRN został powołany zespół do spraw rozwoju usług na terenie miasta Olsztyna. W skład zespołu, obok przedstawicieli zainteresowanych jednostek spółdzielczych i przemysłu terenowego, został powołany przedstawiciel oddziału Banku.

Na prawidłową realizację planu kasowego w pozycji — usługi drobnej wytwórczości — Bank oddziałuje przez ten zespół. Zespół ten zajmuje się wszystkimi zagadnieniami związanymi z rozwojem usług rzemieślniczych w latach 1961 — 1965. Podstawą

działania tego zespołu jest analiza wraz z tezami dotyczącymi rozwoju usług, opracowana przez oddział Banku łącznie z Miejską Komisją Planowania Gospodarczego w Olsztynie. Dotyczy ona takich zagadnień jak:

- udział wydatków ludności na usługi w ogólnej wysokości wydatków,
- niedobór usług rzemieślniczych na terenie m. Olsztyna,
- polityka zaopatrzeniowa w stosunku do prywatnego rzemiosła,
- polityka podatkowa, stosowana przez wydział finansowy w stosunku do prywatnego rzemiosła,
- lokale usługowe dla rzemiosła,
- kryteria podziału lokali usługowych z nowego budownictwa na poszczególne pionry usługowe — społeczne,
- wytyczne dla zainteresowanych pionów usługowych w zakresie uruchamiania nowych punktów — zakładów usługowych.

Należy dodać, że tezy te zostały omówione na specjalnej naradzie zespołu przy udziale przedstawiciela szczebla wojewódzkiego (WZSP, WZSI, WZPT, wydziału handlu PWRN, wydziału architektonicznego WRN) i stanowią one główny program działania zespołu. Ze względu na czynny udział, jaki przejawia przedstawiciel oddziału Banku w pracach zespołu, szereg przedstawionych wniosków oddziału w zakresie realizacji pozycji planu kasowego — usługi drobnej wytwórczości — przekazywanych jest przez wyżej wymieniony zespół do realizacji zainteresowanym jednostkom usługowym.

Praca zespołu do spraw rozwoju usług w warunkach naszego miasta może być wzorem dla pracy pozostałych zespołów lub komisji. Podobnie układa się współpraca w pozostałych komisjach branżowych MRN, w pracach których biorą udział przedstawiciele oddziału Banku.

Koordinacja współpracy oddziału Banku z prezydium miejskiej rady narodowej przez komisję do spraw planu kasowego oraz pozostałe komisje, istniejące przy PMRN, w zakresie problematyki gospodarczej naszego terenu znajduje swoje wyraźne odbicie również w pracach komisji ekonomicznej komitetu miejskiego i powiatowego PZPR w Olsztynie.

Współpraca komisji ekonomicznej KMIP PZPR z komisją do spraw planu kasowego oraz komisjami branżowymi prezydium koordynowana jest przez konfrontację kwartalnych programów pracy wszystkich komisji i uzgadnianie w nich zagadnień problemowych, które powinny być opracowane w danym kwartale i przedłożone do omówienia na posiedzeniach wyżej wymienionych komisji.

Ten tryb programowania zakresu czynności poszczególnych komisji wyklucza ewentualność dublowania tych samych zagadnień oraz stwarza możliwości wymiany materiałów interesujących daną komisję.

Nie wyklucza się możliwości ujmowania tych samych tematów w pracach na przykład komisji budżetu i planu gospodarczego oraz komisji ekonomicznej KMIP PZPR. Przykładem powyższego było stawianie na obu komisjach zagadnienie analizy współpracy hurtu z detalem pod kątem zaopatrzenia ludności w artykuły przemysłowe oraz gospodarka zapasami w hurcie i detalu. Po przedyskutowaniu tego zagadnienia na szczeblu komisji budżetu i planu gospodarczego uchwalono wnioski w odniesieniu do jednostek rozliczających się z PMRN, z kolei to samo zagadnienie zostało omówione na szczeblu komisji KMIP PZPR, której kompetencje są znacznie szersze i która ma znacznie większy zasięg możliwości oddziaływania na kierownictwo przedsiębiorstw oraz instancje partyjne w zakresie realizacji podejmowanych uchwał i wniosków.

Powyższy sposób rozstrzygania istotnych dla naszego terenu zagadnień gwarantuje skuteczność podejmowanych decyzji gospodarczych przez organy władzy terenowej oraz KMIP PZPR w Olsztynie.

Współpraca komisji ekonomicznej KMIP PZPR z pozostałymi komisjami prezydium dotyczyła również takich zagadnień, jak zaopatrzenie rynku w warzywa i owoce, postęp techniczny w handlu i przemyśle itp.

Z przytoczonych wyżej materiałów wynika, że współpraca oddziału Banku z komisjami branżowymi

prezydium ma zasięg bardzo szeroki i dotyczy szeregu problemów wynikających z realizacji podstawowych zadań gospodarczych przez kontrolowane przez oddział przedsiębiorstwa. Ponadto przy takiej metodzie współpracy każdy opracowany materiał jest w pełni wykorzystany i wyciągane są z niego właściwe wnioski.

Wzajemne przekazywanie materiałów o tematyce gospodarczej

Obok skoordynowanej współpracy oddziału Banku z prezydium miejskiej rady narodowej na szczeblu komisji, o których była wyżej mowa, zarówno Bank, jak i prezydium dokonują szerokiej wymiany materiałów, analiz i innych opracowań gospodarczych, które stanowią pomocniczy materiał do dokonywania oceny sytuacji gospodarczej naszego terenu. Ze strony prezydium przekazywane są do oddziału Banku następujące materiały:

- 1) założenia planu pięcioletniego dla m. Olsztyna,
- 2) bilanse siły roboczej m. Olsztyna,
- 3) sprawozdania kwartalne i roczne z wykonania NPG i budżetu MRN,
- 4) materiały dotyczące zagadnień omawianych na sesjach MRN,
- 5) uchwały prezydium zabezpieczające wykonanie planu kasowego,
- 6) uchwały z obrad MRN,
- 7) protokoły z posiedzeń komisji budżetu i planu gospodarczego oraz komisji przemysłu i zaopatrzenia ludności,
- 8) plany pracy niektórych zespołów, na przykład zespołu do spraw rozwoju usług, komisji budżetu i planu gospodarczego itp.,
- 9) ważniejsze wskaźniki ekonomiczne w przekroju rocznym,
- 10) analizy dotyczące wybranych zagadnień handlowych, związanych z rozwojem usług, inwestycji itp.,
- 11) bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności,
- 12) inne materiały.

Oddział Banku ze swej strony przekazuje do prezydium:

- 1) plan kasowy w przekroju kwartalnym i rocznym,
- 2) cyfrowe i opisowe sprawozdanie kwartalne z wykonania planu kasowego,
- 3) materiały cyfrowe do opracowywania bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności,
- 4) biuletyny kwartalne o sytuacji ekonomicznej naszego terenu,
- 5) materiały na posiedzenia komisji do spraw planu kasowego,
- 6) protokoły łącznie z wnioskami z posiedzenia komisji do spraw planu kasowego,
- 7) opracowywane przez oddział Banku sprawozdania z wykonania uchwał Rady Ministrów,
- 8) inne opracowania ekonomiczne, wynikające z kontroli przedsiębiorstw. Materiały tego typu przekazane przez oddział w okresie trzech kwartałów 1962 roku dotyczyły między innymi:
 - gospodarki funduszem płac jednostek na rozrachunku gospodarczym,
 - zróżnicowania branżowego sieci detalicznej na terenie miasta Olsztyna,
 - współpracy detalu z hurtem w zakresie splywu masy towarowej,
 - przygotowania terenu do sezonu turystycznego,
 - nakładów inwestycyjnych, związanych z postępem technicznym w handlu,
 - realizacji przez przedsiębiorstwa inwestycji szybko rentujących się i pozalimitowych,
 - gospodarki zapasami w handlu i przemyśle terenowym,
 - zaopatrzenia rynku w warzywa i owoce,
 - rozwoju usług na rzecz ludności w latach 1961 — 1965,
 - windykacji przez wydział finansowy podatków od gospodarki nie uspołecznionej,
 - oceny działalności jednostek handlu detalicznego na terenie m. Olsztyna.

Zakres przekazywanego materiału, jak widać z powyższego, jest bardzo szeroki i dotyczy całej problematyki gospodarczej terenu. Ponadto materiał ten daje

tak prezydium, jak i oddziałowi Banku szeroki pogląd na sytuację gospodarczą administrowanego terenu oraz pozwala na właściwe dokonanie wnikliwszej oceny realizacji takich planów, jak NPG, budżet, plan kasowy i kredytowy. Dla przykładu podam, że MKPG dokonuje raz na kwartał oceny realizacji NPG i budżetu.

Dokonanie takiej oceny powinno nastąpić w zasadzie na podstawie sprawozdań poszczególnych jednostek organizacyjnych prezydium MRN. MKPG nie ogranicza się jednak do tych sprawozdań, a korzysta przy ocenie z materiałów Banku, co daje gwarancję lepszej jakości takiego sprawozdania i wyciągnięcia właściwych wniosków dla prezydium. Dotyczy to także i pracy kolegium miejskiej komisji planowania gospodarczego, gdzie szereg opracowań oddziału jest przedmiotem obrad.

Odbywające się w pewnych okresach sesje miejskiej rady narodowej zawsze poświęcane są omówieniu pewnej problematyki o charakterze specjalnym, np. handel, usługi, inwestycje itp. zagadnienia. Często przygotowany materiał na sesję oparty jest na opracowaniach oddziału Banku, przy uwzględnieniu również materiałów prezydium.

W świetle tego co powiedziano, wzajemna wymiana materiałów stanowi bardzo dużą pomoc tak dla prezydium, jak i Banku, a korzyści z tego tytułu sprowadzałyby się do:

- gruntownego poznawania i bieżącego śledzenia zjawisk gospodarczych administrowanego terenu,
- pełniejszego dokonywania ocen sytuacji gospodarczej dla potrzeb prezydium, jak i oddziału Banku,
- właściwego wyciągania wniosków dotyczących nieprawidłowości występujących w gospodarce naszego terenu,
- niedublowania w opracowywaniu tych samych tematów gospodarczych, interesujących prezydium i oddział Banku.

Uzgadnianie i opracowywanie materiałów dla potrzeb prezydium i Banku

Stosowane różnorodne formy współpracy oddziału Banku i prezydium wymagają stałych konsultacji i uzgodnień, zwłaszcza jeśli chodzi o realizację zagadnień, które powinny być przedmiotem badań i opracowań dla potrzeb prezydium i Banku. Oddział Banku, który kontroluje 90% jednostek gospodarczych z terenu miasta, widzi na co dzień potrzeby i nieprawidłowości występujące w ich gospodarce. Powiązanie tych nieprawidłowości z decyzjami MRN może nastąpić tylko przez wspólne oddziaływanie na życie gospodarcze w kierunku poprawy istniejącej sytuacji.

Tak więc wspólne działanie Banku i prezydium MRN przez uzgadnianie i opracowywanie materiałów na potrzeby wewnętrzne i na zewnątrz ma jeszcze i tę

dobrą stronę, że pozwala zwrócić uwagę na najbardziej istotne zagadnienia, które w sposób zasadniczy rzutują na działalność gospodarczą terenu. W zasadzie w całym organizmie gospodarczym wszystkie zagadnienia są ważne. Jednakże hierarchizacja tych zagadnień, stosowana w warunkach naszej współpracy, zawsze wysuwa pewne zagadnienia do rozstrzygnięcia w pierwszej kolejności, które są ważne, a zarazem aktualne.

W naszych warunkach uzgodnień dokonujemy w odniesieniu do:

- tematów na posiedzenia komisji do spraw planu kasowego,
- tematów na posiedzenia komisji branżowych prezydium,
- tematów na kolegium miejskiej komisji planowania gospodarczego,
- tematów na konferencje z przedsiębiorstwami rozliczającymi się z budżetem PMRN,
- zagadnień omawianych na posiedzeniu prezydium MRN.

Jako typowy przykład powyższego podaje się, że w związku ze stwierdzonymi poważnymi nieprawidłowościami w działalności Olsztyńskich Zakładów Gastronomicznych „Północ” i „Południe” postawiono w uchwale PMRN wniosek dotyczący dokonania szczegółowej analizy działalności tych zakładów z uwzględnieniem czy podział jednego przedsiębiorstwa — Olsztyńskie Zakłady Gastronomiczne — na zakłady „Północ” i „Południe” wpłynął na wyraźną poprawę działalności w zakresie żywienia zbiorowego i innych wskaźników ekonomicznych. Wniosek ten realizowany będzie przez przedstawicieli PMRN oraz oddziału Banku i materiały uzyskane z opracowania tego zagadnienia przedłożone będą prezydium MRN.

Jako dalsze uzgodnienie należy przytoczyć sprawę urealnienia planów obrotu towarowego jednostek detalicznych na rok 1963. W ciągu roku 1962 obserwowano poważną odbudowę zapasów w hurcie, przy braku pełnej odbudowy zapasów w detalu — przy czym jednostki detaliczne wykonują bez większych trudności plany na odcinku obrotu towarowego, mimo że na rynku występują poważne braki towarowe. W związku z tym nasuwa się wniosek, że planowane zadania na odcinku obrotu towarowego są poważnie zaniżone i wymagają pewnej korekty. Uzgodnienia między oddziałem Banku a Wydziałem Przemysłu i Handlu PMRN oraz Miejską Komisją Planowania Gospodarczego w Olsztynie poszły w kierunku ustalenia kryteriów, w oparciu o które dokonywana będzie analiza planów techniczno-ekonomicznych na rok 1963, a zarazem urealnienie zadań na odcinku obrotu towarowego, zgodnie z potrzebami rynku.

TADEUSZ ŚLESZYŃSKI

Przewodniczący
MKPG w Olsztynie

Przydatność sprawozdania GM-11 w pracy banku

W roku 1961 powstało nowe, dogodne źródło informacji z zakresu gospodarki materiałowej. Jest nim „Sprawozdanie z obrotu materiałami według gałęzi” (wzór GM-11). Sprawozdanie to zgodnie z paragrafem 3 Instrukcji Nr 82 GUS — wydanej na podstawie Uchwały Nr 196 Prezydium Rządu z dnia 22 marca 1952 roku — powinno być wysyłane co kwartał przez przedsiębiorstwa również do banku finansującego działalność eksploatacyjną w terminie 30 dni, a przez jednostki nadrzędne — w 40 dni po zakończeniu okresu sprawozdawczego.

Wprowadzenie nowej sprawozdawczości, zawierającej dane dotyczące rzeczowej struktury obrotu materiałami, towarami oraz przedmiotami nietrwałymi w ujęciu wartościowym miało miejsce po ustaleniu z dniem 1 lipca 1960 roku nowych cen zaopatrzeniowych w skali ogólnokrajowej oraz po opracowaniu z dniem 1 stycznia 1961 roku „Jednolitego wykazu wyrobów na lata 1961-65” w zakładach gospodarki społecznej. Obowiązkiem nadsyłania danych staty-

stycznych w układzie klasyfikacyjnym, z wyodrębnieniem najważniejszych gałęzi, grup, podgrup i asortymentów objętych zostało siedem resortów gospodarczych:

1. Ministerstwo Górnictwa i Energetyki,
 2. Ministerstwo Przemysłu Ciężkiego,
 3. Ministerstwo Przemysłu Chemicznego,
 4. Ministerstwo Przemysłu Lekkiego,
 5. Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu,
 6. Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych,
 7. Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego
- oraz przedsiębiorstwa budowlano-montażowe. Dla każdego resortu został opracowany odrębny indeks materiałów — zgodnie z nomenklaturą Jednolitego Wykazu Wyrobów — posiadających podstawowe znaczenie w danej gałęzi przemysłu. Tak więc przykładowo zestaw artykułów zamieszczony na formularzu GM-11, przeznaczonym dla jednostek podległych Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego (jest tu położony nacisk na wy-

roby przemysłu hutniczego, maszynowego, elektrotechnicznego itp.), różni się w sposób zasadniczy od wykazu obowiązującego w przemyśle chemicznym (wykaz rozbudowany — jeśli chodzi o materiały gałęzi przemysłu chemicznego, włókienniczego, hutniczego), podczas gdy we wzorach przeznaczonych dla przedsiębiorstw podległych resortowi przemysłu spożywczego przeważają w indeksie artykuły przemysłu rolnospożywczego, chemicznego, papierniczego i innych.

Informacje dotyczące objętych indeksami artykułów zaopatrzeniowych w siedmiu resortach dotyczą stanów zapasów na początek roku, na koniec okresu sprawozdawczego, następnie przychodu (ogółem i w tym zakup) oraz rozchodu (ogółem i w tym zużycie). Aczkolwiek w wykazie figurują — jak wspomniano — jedynie wybrane materiały o podstawowym znaczeniu, w sprawozdaniu GM-11 znajdujemy pozycje uzupełniające, a więc — wyroby „innych gałęzi” i wreszcie pozycję „razem”.

Zastosowanie tego rodzaju układu daje pełny obraz gospodarki zapasami materiałowymi; pozwala bowiem wnikać w rzeczową strukturę zapasów magazynowych w poszczególnych gałęziach przemysłu, badać ich rotację oraz śledzić kształtowanie się asortymentów stanowiących podstawowy wsad produkcyjny.

Jakkolwiek sprawozdawczość GM-11 została wprowadzona w wyniku postanowień międzyresortowej komisji, powołanej w związku z Uchwałą Nr 151 Rady Ministrów z dnia 13 kwietnia 1959 roku w sprawie zapobiegania tworzeniu się oraz upłynniania zbędnych zapasów, a więc decydowała tu doraźna potrzeba, przydatność jej jest daleko bardziej uniwersalna i trwała.

Pierwsze sprawozdanie nowego rodzaju opracowane przez GUS na podstawie formularzy GM-11 dotyczy pierwszego półrocza 1961 roku. Jak można było przypuszczać nie posiada ono jeszcze pełnej wartości dokumentacyjnej ze względu na niekompletny materiał liczbowy, zawierający niejednokrotnie błędy. Jednostki nadsyłające dane statystyczne nie ukończyły bowiem jeszcze w tym czasie prac związanych ze zmianą układu kartotek materiałowych, zgodnie z Jednolitym Wykazem Wyrobów, które są podstawowym źródłem, umożliwiającym wypełnienie wzoru. Następne publikacje, ukazujące się w okresach kwartalnych, nie są już obciążone mankamentami tego rodzaju; a zeszyt obejmujący pierwszy kwartał 1962 roku prezentuje znacznie rozszerzony zasób informacji.

Wspomniano już uprzednio, że sprawozdania GM-11 zarówno jednostkowe (z przedsiębiorstw), jak też zbiorcze (sporządzane przez zjednoczenia) oraz opracowania GUS, przesyłane są do banku. W banku jeszcze do niedawna opierano swe prace analityczne o sprawozdawczość tak zwaną finansową, to jest głównie o bilans i sprawozdania z wykonania planu kosztów. Nie wydaje się, aby w oparciu tylko o te dokumenty było możliwe zbadanie i ocena gospodarki zapasami w przedsiębiorstwie w stopniu pozwalającym na ustalenie słabych punktów i wskazanie przyczyn nieprawidłowości. Wykonanie tego rodzaju analizy wymagało od inspektora kredytowego zdobycia dodatkowo odpowiednich danych liczbowych na miejscu (w przedsiębiorstwie) — co z braku odpowiedniej statystyki — połączone było niejednokrotnie z dużymi trudnościami. Sprawozdawczość istniejąca uprzednio w tym zakresie (wzór GM-1) zawierała informacje dotyczące stanu zapasów poszczególnych artykułów i ich obrotu (w podobnym układzie), lecz wyrażone w jednostkach naturalnych, a więc w ujęciu ilościowym. Dlatego też postawienie do dyspozycji banku sprawozdania według wzoru GM-11 uzupełnia istniejącą dotychczas lukę i wzmacnia pozycję banku w stosunku do przedsiębiorstwa. Pozwala na przejście z danych ogólnych, zawartych w sprawozdawczości bilansowej, do badań szczegółowych na podstawie rzeczowej struktury zapasów w przedsiębiorstwie (ujęcie wartościowe) oraz ich obrotu (zakup, zużycie).

Operując sprawozdawczością finansową można jedynie — jeśli chodzi o gospodarkę środkami normowanymi — wyrobić sobie pogląd co do ogólnych proporcji majątku obrotowego, ogólnej (zbiorczej) rotacji, co — rzecz jasna — nie może zadowolić w sytuacji, gdy przed bankiem stoją konkretne zadania

współdziałania w obniżeniu kosztów materiałowych i zmniejszeniu udziału przyrostu zapasów w dochodzie narodowym. Tak poważne zadanie może być realizowane tylko przez odpowiednio głębokie wnikięcie w gospodarkę zapasami w poszczególnych jednostkach gospodarczych. I to decyduje o powodzeniu podjętych wysiłków. Rezultaty bowiem każdej koncepcji i każdego przedsięwzięcia mogą być zawodne, jeśli wykonywanie nie będzie podlegało konsekwentnemu nadzorowi we wszystkich ogniwach w oparciu o dokładną znajomość problematyki. Dlatego też jeśli coraz szerzej utrwała się pogląd, że całość zagadnienia zapasów powinna być poddana coraz głębszej analizie w banku, to musi ono przełamywać się tu z jednakową ostrością na każdym szczeblu: w oddziale operacyjnym, oddziale wojewódzkim i w centrali banku.

Sprawozdawczość bilansowa, jak to już wynika z dotychczasowych rozważań, powinna stanowić punkt wyjścia w analizie stanu gospodarki przedsiębiorstw, podczas gdy dzięki uważnemu przyjrzeniu się wzorowi GM-11 można, operując dużym skrótem, otrzymać odpowiedź, gdzie konkretnie tkwią nieprawidłowości, jeśli chodzi o wiązanie i zużycie w procesie produkcji zasobów materiałowych.

Analiza tej sprawozdawczości może być „jednostkowa”, gdy dotyczy jednego przedsiębiorstwa bądź też może posiadać charakter „agregatowy”, a więc będzie obejmować wtedy grupę przedsiębiorstw tej samej branży. Jako przedmiot analizy narzucają się tu zmiany w stanach i w obrocie określonego artykułu lub całej grupy, według gałęzi materiałowych w pewnym okresie. Dobrze wówczas porównać wyniki z poziomem obowiązujących normatywów materiałowych, jak również zainteresować się równocześnie wielkością zakupów w stosunku do zużycia. Przeprowadzone w takim układzie porównania wspomnianych wielkości mogą być bardzo interesujące i pożyteczne. Wydaje się zwłaszcza celowe skoncentrowanie uwagi na kilku ważniejszych lub nawet na jednym materiale — podstawowym — w danym procesie produkcyjnym¹⁾. Wymowa bowiem wskaźników zaciera się w znacznym stopniu lub stają się nawet całkowicie nie do rozszyfrowania w przypadku wykonywania analizy na podstawie większych agregatów, a więc gdy wprowadzamy do rozważań całość zapasów materiałowych lub ich główne elementy w układzie rodzajowym (np. materiały podstawowe, pomocnicze, opakowania itp.). Podział ten w rzeczywistości nie przesądza o jakie materiały konkretnie chodzi, ponieważ zaszerzowanie jakiegos artykułu na przykład do materiałów podstawowych lub pomocniczych w procesie wytwarzania jest zmienne i zależy od tego co dane przedsiębiorstwo produkuje i w jakiej mierze zużywa odpowiednie materiały.

Sprawozdanie GM-11 pozwala wyłowić z ogólnej masy zapasów, stanowiących wsad produkcyjny, materiały najbardziej interesujące, a więc te, które warunkują wzrost produkcji krajowej (deficytowe), pozwala ocenić szybkość ich rotacji a przez porównanie zużycia z zakupami — stopień zasobności (brak lub nadmiar). W ten sposób uzyskujemy rzeczowy argument do interwencji bezpośrednio w zakładzie lub w jednostkach nadrzędnych (zjednoczenie, resort). Poza badaniami prowadzonymi nad stanami zapasów poszczególnych artykułów i ich obrotami, bardzo istotne wnioski może nasunąć porównanie wielkości zużycia określonego materiału z rozmiarami produkcji, przez obserwację wskaźnika zużycia danego materiału. Przyjmując zaś ze wzoru „kosztowego” P-23 wielkość zużycia materiałów ogółem, możemy na podstawie GM-11 ustalić udział interesującego nas materiału w całości kosztów materiałowych, co poinformuje nas o jego wadze w kosztach produkcji.

Badając dynamikę zmian w stanach zapasów lub ich stosunku do wielkości produkcji w dłuższych okresach czasu, należy mieć na uwadze eliminację ruchów cen, o ile miały one miejsce, a wskutek których wyniki mogłyby ulec zniekształceniu.

1) W tym przypadku zarówno poziom zapasów określonego dobra, jak też wielkość jego zużycia i zakupów powinna być ściśle związana z kształtowaniem się produkcji wyrobów gotowych, których badany materiał stanowi istotny składnik lub w inny sposób uczestniczy w procesie produkcji.

Te okoliczności występują już tylko w ograniczonym stopniu, gdy badania dotyczą kilku przedsiębiorstw tej samej branży, a więc gdy przeprowadza się analizę porównawczą. Wskaźniki obliczone na podstawie danych ze sprawozdań zbiorczych (np. zjednoczenie) można traktować jako przeciętne w danej branży. Odchylenia od tego poziomu, niezależnie od wyników gospodarki, mogą być rezultatem różnych — często w przeciwnych kierunkach działających — czynników. Wiadomo bowiem, że przedsiębiorstwa, stanowiące przedmiot analizy, jakkolwiek znajdujące się w tej samej grupie, a więc o zbliżonym profilu produkcji, nie są w pełni porównywalne. Różnią się z pewnością między sobą zarówno pod względem wielkości (skali produkcji), wyposażenia w urządzenia wytwórcze, asortymentów wytwarzanych wyrobów, procesów technologicznych itp. Analizując zatem przyczyny rozbieżności w kształtowaniu się wskaźników, należy mieć to na uwadze. Niemniej celowości przeprowadzenia badań porównawczych w grupie przedsiębiorstw nie da się podważyć: są one nieodzowne w pracy aparatu kredytowego. Nie wszędzie jednak istnieje po temu możliwość. Myślę tu o dokumentacji liczbowej, jaka jest niezbędna do podjęcia tych prac w odniesieniu do grupy przedsiębiorstw. Warto przypomnieć, iż w poprzednich już pracach proponowano, aby w pewnych przypadkach była prowadzona wymiana dokumentacji liczbowej i uwag pomiędzy oddziałami w celu umożliwienia jej wykorzystania do porównawczych badań kompleksowych w zakresie gospodarki zapasami w ważniejszych branżach. Dzięki rozszerzeniu pola obserwacji oddziału na inne przedsiębiorstwa tejże branży, znajdujące się poza jego okręgiem bankowym, uzyskałby on możliwość (poprzez trafniejszą ocenę) skuteczniejszego oddziaływania na gospodarkę miejscowych zakładów.

Niezależnie od podejmowania badań nad gospodarką materiałową w przedsiębiorstwach, sprawozdania GM-11 powinny znaleźć szerokie zastosowanie w pracach o charakterze opiniodawczym. Dotychczas odczuwało się niewątpliwie brak dostatecznych podstaw do sformułowania rzeczowej opinii na temat słuszności planowanych normatywów na materiały. Te ostatnie z braku odpowiednio szczegółowej dokumentacji za okresy ubiegłe rozpatrywane były nieraz jako pozycja łączna lub jedynie w podziale rodzajowym, przyjętym w sprawozdawczości finansowej (koszty P-23). Dostępny obecnie w banku wzór GM-11 daje możliwość przeprowadzenia szczegółowej analizy zapasów i zużycia materiałowego a tym samym argumentacja ze strony oddziału może zyskać na rzeczowości. Podobnie dane te mogą być bardzo pomocne w toku waż-

nych, jeśli chodzi o gospodarkę zapasami, dyskusjach z jednostkami gospodarczymi i ich władzami nadrzędnymi (zjednoczenia, resorty) na temat rocznych wartościowych planów zapasów, tak przy ustalaniu zadań, jak też w związku z oceną przebiegu ich realizacji.

Na podstawie sprawozdań statystycznych poszczególnych przedsiębiorstw sporządzane są w zjednoczeniach sprawozdania zbiorcze. Te z kolei GUS (Departament Statystyki Zaopatrzenia Materiałowo-Technicznego) wykorzystuje do opracowywania publikacji kwartalnych pt. „Wartość zapasów i zużycia materiałów”, o których była już poprzednio wzmianka.

Możliwość wykorzystania dla potrzeb banku wspomnianych publikacji GUS, jak również sprawozdań zbiorczych zjednoczeń, zasługuje na daleko większe spopularyzowanie także wśród pracowników pionu planistyczno-kredytowego w centrali banku, niż to ma miejsce obecnie. Badania bowiem nad gospodarnością angażowania zasobów materiałowych w przemyśle (a również i w budownictwie) powinny być prowadzone jednocześnie i koncentrycznie z dwóch stron: oddziały — w przedsiębiorstwach (i ewentualnie w zjednoczeniach), jednostki organizacyjne centrali banku — w zjednoczeniach i resortach. Inicjatywa co do rozpoczęcia badań w określonej gałęzi czy grupie przedsiębiorstw może pochodzić bądź z jednej, bądź z drugiej strony. Wyniki analizy jednostkowej wykonanej w oddziale mogą dać asumpt do przeprowadzenia szerszych analiz w całej branży i odwrotnie — uchwycenie pewnych dysproporcji w danych statystycznych, ilustrujących gospodarkę zapasami materiałowymi w resorcie lub w określonej gałęzi przemysłu, może być sygnałem do zalecenia badań w wybranych przedsiębiorstwach. Wydaje się jednak, iż te impulsy powinny iść raczej w kierunku oddział — centrala. Wskazywałyby na to między innymi również wcześniejszy termin otrzymywania przez oddziały sprawozdań jednostkowych.

Sformułowane wyżej uwagi na temat przydatności wzoru GM-11 w pracy kredytowego pionu banku nie wyczerpują, oczywiście, wszystkich możliwości; wskazują tylko przykładowe kierunki, w jakich warto byłoby prowadzić badania. Przede wszystkim jednak oddziały powinny zapewnić sobie — w oparciu o cytowaną na wstępie instrukcję wprowadzającą GUS — regularne i terminowe nadsyłanie przez przedsiębiorstwa wspomnianych sprawozdań. Z informacji uzyskanych bowiem w niektórych oddziałach operacyjnych wynika, iż wiele przedsiębiorstw zaniedbuje ciągłe na nich w tym zakresie obowiązki.

MIECZYSLAW OSIECKI

Uwagi o ustalaniu potrzeb kredytowych w zakresie należności od odbiorców

Jedną z czynności wykonywanych przez inspektorów kredytowych przy kontroli prawidłowości kredytowania w pełnym czy „ograniczonym” zakresie jest badanie trafności przewidywań co do wysokości potrzeb kredytowych, ustalonych we wniosku kredytowym. Trafność przewidywań potrzeb kredytowych ma istotne znaczenie nie tylko dla prawidłowego ukształtowania się pasywów bilansu na ultimo poszczególnych okresów, ale również zabezpiecza terminowy przebieg wzajemnych rozliczeń między przedsiębiorstwami oraz między przedsiębiorstwami a budżetem państwa.

Zagadnienie analizy sytuacji płatniczej i trudności płatniczych przedsiębiorstw znajduje ostatnio wyraz w wytycznych do planu kredytowego i kasowego. Na przykład w wytycznych na czwarty kwartał 1962 roku została zwrócona uwaga na konieczność oceny aktualnej sytuacji płatniczej poszczególnych przedsiębiorstw. Zalecono między innymi badanie długości cyklu rozliczeń fakturowych, przyczyn odchyłań faktycznego stanu środków obrotowych i pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe od wielkości przyjętych we wnioskach kredytowych.

szających potrzeby kredytowe od wielkości przyjętych we wnioskach kredytowych.

Jak wykazują dane sprawozdawcze, zawierające wyniki kontroli prawidłowości wykorzystania kredytów obrotowych, niedobory pokrycia środków obrotowych są bardzo wysokie, co wpływa na występowanie zobowiązań przeterminowanych. Wprawdzie w niektórych przedsiębiorstwach wysokość przeterminowanych zobowiązań jest niższa od faktycznego niedoboru pokrycia, to jednak stan ten jest wynikiem różnego rodzaju zobowiązań zaliczanych w bilansie analitycznym do „innych pasywów”.

Analiza wykazuje, że jedną z przyczyn występowania niedoborów pokrycia środków obrotowych jest niepełne sfinansowanie stanów należności (uwzględniając, że w ich sfinansowaniu biorą udział „pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe”), na co ma wpływ między innymi nietrafność przewidywań odnośnie kształtowania się wysokości tej grupy aktywów.

W Instrukcji Służbowej Nr A/8 przyjęto zasadę, że przedmiotem kredytu na należności jest pełny stan

należności fakturowych z tytułu dostaw, robót i usług w obrocie krajowym oraz należności z tytułu sprzedaży ratalnej, pomniejszony o przypadające od nich: podatek obrotowy, podatek od operacji nietowarowych, dodatnie różnice budżetowe i dodatnie różnice cen.

Oczywiście, nie wchodzi tu w rachubę przypadki ograniczenia wysokości kredytu lub całkowitej odmowy udzielenia kredytu na należności. Ale nawet i w tych przypadkach, gdy stosowane jest ograniczenie kredytu, trafne ustalenie potrzeb kredytowych ma istotne znaczenie dla określenia wysokości ograniczenia, aby uzyskać efekty, jakie chcemy osiągnąć w wyniku stosowanego środka oddziaływania kredytowego.

Na realność wyliczeń zawartych w części V — Należności — wniosku o przyznanie kredytów obrotowych mają wpływ dwa zasadnicze czynniki:

a) właściwe ustalenie podstawy wyliczenia należności (wysokość sprzedaży),

b) prawidłowe wyliczenie faktycznego cyklu rozliczeniowego (wskaźnika w dniach).

Instrukcja Służbowa A/8 w punkcie 41 określa sposób wyliczenia przewidywanego stanu należności i faktycznego cyklu rozliczeniowego. Przewidywany stan należności fakturowych wylicza się mnożąc przeciętną dzienną sprzedaż w danym okresie przez ilość dni kalendarzowych, odpowiadającą ustalonemu faktycznemu cyklowi rozliczeniowemu. Natomiast faktyczny cykl rozliczeniowy wylicza się dzieląc przeciętny stan należności na koniec poszczególnych miesięcy ubiegłego okresu przez przeciętną sprzedaż w tym okresie.

W celu ustalenia przyczyn odchyżeń między wysokością potrzeb kredytowych, przewidywanych we wniosku, a faktycznym stanem należności mogących być przedmiotem kredytu, w czasie instruktażu w oddziałach dokonano analizy omawianego zagadnienia.

W oparciu o uzyskany materiał nasuwają się następujące uwagi:

1. Jak już podano, istotne znaczenie ma realne ustalenie podstawy do wyliczenia dziennej sprzedaży w okresie objętym wnioskiem.

Przedsiębiorstwa w pozycji 1, część V wniosku z zasady podają „sprzedaż fakturową po cenie sprzedaży” w wysokości planowanej, co w przypadkach przekroczenia planu sprzedaży obniża kwotę dziennej sprzedaży. Stąd wniosek, że pozycja „sprzedaż” powinna zawierać wielkość przewidywaną, do ustalenia której należy wykorzystywać tendencje kształtowania się sprzedaży w okresach poprzednich.

Wysokość podatku obrotowego i dodatnich różnic budżetowych może być ustalona przy użyciu wskaźnika stosunku tych pozycji akumulacji do sprzedaży, obliczonego albo na podstawie planu operatywnego na okres objęty wnioskiem, albo na podstawie sprawozdawczości za okres poprzedni (jeśli asortyment sprzedawanych wyrobów nie ulega większym zmianom).

2. Ustalenie przeciętnego stanu należności z okresów poprzednich — do wyliczenia faktycznego cyklu rozliczeniowego — powinno być oparte o stany na ultimo poszczególnych miesięcy, tym bardziej że do określenia potrzeb kredytowych w zakresie środków normowanych przyjmuje się również stany na koniec miesiąca. Przyjmowanie do powyższych wyliczeń stanów dekadowych (niezależnie od trudności w ustaleniu ich rzeczywistych wysokości) obniża — z uwagi na wahania w sprzedaży w okresie miesiąca — przeciętny stan należności poprzedniego okresu, a tym samym zniekształca jeden z elementów niezbędnych do ustalenia wysokości faktycznego cyklu rozliczeniowego.

3. Stan należności fakturowych obejmuje należności ewidencjonowane na kontach:

200 — faktury nie zgłoszone do rozrachunku,

210 — należności inkasowe,

230 — pozostałe rozrachunki z odbiorcami.

Do wyliczenia faktycznego cyklu rozliczeniowego (ustalenie przeciętnego stanu należności) należy więc przyjmować dane ewidencjonowane na wyżej wymienionych kontach, a nie tylko należności inkasowe (konto 210). Przyjmowanie do wyliczeń tylko należności inkasowych obniża przeciętny stan należności ogółem, a tym samym długość cyklu w dniach, gdyż pozycje „faktury nie zgłoszone do rozrachunku” i „należności pozainkasowe” stanowią wysoki procent w ogólnej strukturze należności.

4. Za niesłuszną praktykę należy uznać obniżanie faktycznego stanu należności przez wyłączenie z tego stanu podaży faktur z ostatnich dni miesiąca. Praktyka ta wynika z przeświadczenia, że przedsiębiorstwo w ostatnich dniach miesiąca zwiększa sprzedaż, która w początkowym okresie ma niższe nasilenie i dlatego stany na ultimo miesiąca są „wygórowane”. Niższa sprzedaż w początkowym okresie miesiąca oznacza, że środki obrotowe w swoim ruchu okrężnym znajdują się w postaci zapasów produkcyjnych.

Gdyby nawet przyjąć, że wysoki stan należności na ultimo okresu wynika z zawinionej nierytmiczności produkcji czy sprzedaży, to oddział może zastosować jako środek oddziaływania ograniczenie kredytu, powinien jednak prawidłowo ustalić potrzeby kredytowe przedsiębiorstwa.

5. „Okres ubiegły”, z którego przyjmowane są stany należności (dla ustalenia stanu przeciętnego) nie powinien być zbyt długi. Ma to istotne znaczenie w przedsiębiorstwach o produkcji sezonowej, gdzie okresy te z uwagi na dynamikę sprzedaży są nieporównywalne.

Na przykład do wyliczenia faktycznego cyklu rozliczeniowego do wniosku na trzeci kwartał przyjęto stany należności z okresu pięciu miesięcy (styczeń — maj). Gdy w omawianym przypadku dokonano wyliczeń, przyjmując stan należności z okresu trzech ostatnich miesięcy, przeciętny stan należności był wyższy prawie o 25%, a ustalona na podstawie powyższych danych długość cyklu rozliczeniowego i wysokość potrzeb kredytowych nie wykazywały większych odchyżeń od stanu faktycznego.

W doborze danych okresu ubiegłego należy eliminować miesiące „nietypowe” (np. postój przedsiębiorstwa), rzutujące na wysokość sprzedaży i należności. Niskie wartości przyjmowane do wyliczeń wydatnie obniżają przeciętny stan należności.

Podane przykłady na pewno nie wyczerpują przyczyn, które wpływają na odchylenia między planowanymi a rzeczywistymi potrzebami. Wskazują jednak, że w przypadku występowania takich odchyżeń należy przeprowadzić badania, aby ustalić czy przyczyny odchyżeń tkwią w metodzie ustalania potrzeb kredytowych, czy też wynikają z innych zjawisk występujących w przedsiębiorstwie.

Ustalony określona metodą rzeczywisty cykl rozliczeniowy dla potrzeb kredytowania należy w czasie inspekcji sprawdzić w oparciu o dokumenty rozliczeniowe, przyjmując za podstawę — odnośnie poszczególnych faktur (zadań zapłaty) — datę wykonania zamówienia i datę uznania rozliczeniowego rachunku przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo, aby obliczyć odsetki za zwłokę, należne od poszczególnych odbiorców, ustala dni zwłoki, co zorientuje oddział o odchyleniach w płatnościach od cyklu prawidłowego. Ponadto należy zbadać czy przedsiębiorstwo wykorzystuje swoje możliwości oddziaływania na niepunktualnych dłużników przez naliczanie i egzekwowanie odsetek za zwłokę.

WACŁAW SŁONINA
JAN DUDKIEWICZ
Łódź

Zagadnienie doboru właściwych form rozliczeń za dostawę, roboty i usługi

Ostatnio dla rozliczeń pieniężnych pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej za dostawę, roboty i usługi niektóre oddziały banków preferują, z większym lub mniejszym powodzeniem, polecenia przelewu zamiast stosowanych dotychczas żądań zapłaty.

Założenie jest słuszne: poza korzyściami ekonomicznymi dla kontrahentów, polecenie przelewu jest mniej pracochłonne przy opracowywaniu przez oddziały banków oraz — co nie jest bez znaczenia — stosowanie poleceń przelewu zamiast żądań zapłaty da w skali krajowej duże oszczędności papieru.

Ustawa z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej (Dz. U. Nr 44, poz. 215) oraz wydane na jej podstawie rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 13 sierpnia 1958 roku w sprawie form rozliczeń za dostawę, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. Nr 54, poz. 284) wprowadziły dość istotne zmiany do obowiązujących poprzednio przepisów uchwały Nr 527 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 roku w sprawie zasad rozliczeń za dostawę, usługi i roboty (M.P. Nr 66, poz. 861), a mianowicie:

- zniesienie obligatoryjności rozliczeń inkasowych,
- zniesienie ustawowej kolejności pokrywania zobowiązań ze środków na rachunku bankowym,
- wprowadzenie zasady, że środkami na rachunku bankowym dysponuje posiadacz tego rachunku,
- wprowadzenie zasady dokonania zapłaty po otrzymaniu faktury i towaru,
- wprowadzenie różnych form akceptu żądań zapłaty,
- zniesienie naliczania z urzędu przez bank kar za nieterminową zapłatę.

Zdawałoby się, że wprowadzenie tak daleko idących zmian spowoduje pewne przesunięcia w doborze stosowanych dotychczas form rozliczeń. Tak się, niestety, nie stało. Przedsiębiorstwa z zadowoleniem przyjęły pewne innowacje (zniesienie kolejności pokrywania zobowiązań, dysponowanie środkami na rachunku przez jego posiadacza), innych zupełnie nie dostrzegły (dokonanie zapłaty po otrzymaniu faktury i towaru, dowolność w stosowaniu form rozliczeń), a z niektórych były bardzo niezadowolone (zniesienie naliczania z urzędu przez bank kar za nieterminowe pokrywanie zobowiązań).

Oddział nasz, chcąc zorientować się w opiniach przedsiębiorstw, opracował ankietę na temat rozliczeń. W celu oddziaływania na dobór właściwych form rozliczeń zwołano — między innymi — konferencję z zainteresowanymi przedstawicielami przedsiębiorstw i spółdzielni.

Rozesłana do przedsiębiorstw ankietę miała zorientować nas w opiniach i poglądach naszych klientów na sprawę rozliczeń i wpłynąć na usprawnienie współpracy między klientem a bankiem na tym odcinku.

Wyniki tej ankiety są dość jednoznaczne i potwierdzają tezę o nieznajomości niektórych innowacji w przepisach o rozliczeniach pieniężnych, wprowadzonych w roku 1958. Na marginesie należałoby powiedzieć, że w jakimś stopniu jest to, niestety, winą Narodowego Banku Polskiego. Po wydaniu ustawy o rozliczeniach pieniężnych i „Tymczasowych przepisów o rozliczeniach pieniężnych” (wprowadzonych ZP Nr B/54/58) niektóre oddziały, w tym również i nasz, postuluowały wydanie dla klientów wyciągu z tej instrukcji bankowej. Zdaniem Centrali NBP nie miało to sensu ze względu na tymczasowy charakter tych przepisów. Przypuszczenia oddziałów potwierdziły się jednak. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 13 sierpnia 1958 roku w sprawie form rozliczeń za dostawę, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej było zbyt ramowe, brakowało bardziej szczegółowych przepisów bankowych. Niektóre oddziały były zmuszone do wydania dużym nakładem środków powielonych skrótów przepisów bankowych.

Dostarczenie w marcu 1962 roku klientom „Instrukcji Służbowej NBP Nr B/2” miało się z celem. Instrukcja ta nie była na ogół czytana (argument przedsiębiorstw: blisko od 4 lat z powodzeniem stosujemy nowe przepisy o rozliczeniach — niczego nowego się nie dowiemy) lub czytana pobieżnie. (W odpowiedzi na ankietę podano propozycje wprowadzenia nowych rozwiązań, które przewidują przepisy IS Nr B/2).

Jedno z przedsiębiorstw np. po upływie normalnego terminu akceptu, mimo jego przedłużenia o termin jakościowego odbioru towaru, składało odmowy akceptu z powodu niedokonania jeszcze odbioru jakościowego.

Pierwszy punkt naszej ankiety dotyczył form rozliczeń stosowanych w przedsiębiorstwach. Z odpowiedzi wynikało, że zasadniczo stosowane są prawie wszystkie formy rozliczeń, z przewagą inkasa bankowego i poleceń przelewu.

Na pytanie, która z form rozliczeń ma decydujące znaczenie dla przedsiębiorstw jako dostawców, 80% przedsiębiorstw odpowiedziało, że 60—100% należności rozliczane jest w trybie inkasa bankowego — w tym dla 70% przedsiębiorstw udział żądań zapłaty w ściąganiu należności wynosi ponad 90%. Tylko w 11% przedsiębiorstw 56—85% należności wpływa za pośrednictwem poleceń przelewu. Są to jednostki gospodarcze o działalności głównie usługowej.

Jeżeli chodzi o zobowiązania, to 85% przedsiębiorstw płaci 60—99% swoich zobowiązań za pośrednictwem inkasa. W tym dla 58% przedsiębiorstw rozliczenia inkasowe regulują ponad 90% zobowiązań. 15% przedsiębiorstw stosuje głównie polecenia przelewu (50—75% zobowiązań).

Ciekawy materiał — równocześnie bardzo dyskusyjny — dostarczają odpowiedzi na pytanie, jakimi zaletami odznaczają się, zdaniem przedsiębiorstw, stosowane przez nich formy rozliczeń. Ponieważ, jak wykazały to odpowiedzi na poprzednie pytania, dominują rozliczenia inkasowe — w tym punkcie wykazuje się zalety tych rozliczeń, np.: „inkaso szybciej ściąga należności”, „inkaso bankowe daje pewną gwarancję pokrycia należności”, „inkaso szybciej realizuje należności i zobowiązania”, „żądanie zapłaty przyspiesza obrót środków”, „inkaso bankowe przez kwartalne uzgodnienie stanów należności i zobowiązań z bankiem pozwala na niezagadnianie sald z kontrahentami”. Znajduje się tam również twierdzenie, że przy bezpośredniej wysyłce do płatnika faktura wpływa później od towaru, co przy poleceniu przelewu opóźnia zapłatę. Jedno z przedsiębiorstw twierdzi jednak, że „polecenia przelewu teoretycznie powinny wpłynąć na przyspieszenie obiegu środków obrotowych”.

Nasze poprzednie uwagi o nieznajomości obowiązujących przepisów znajdują potwierdzenie również w odpowiedziach na pytania ankietowe na temat wad w stosowanych formach rozliczeń. Wynika to między innymi z twierdzenia, że „wadą poleceń przelewu jest fakt, że w razie braków środków przedsiębiorstwo musi prosić o ich realizację w pierwszej kolejności w przeciwieństwie do żądań zapłaty realizowanych przez bank automatycznie”. Niektóre przedsiębiorstwa unikają akredytyw, gdyż uważają, że akredytywy zamrażają im środki obrotowe, a nie wiedzą o tym, iż mogą zaangażować na ten cel odpowiedni kredyt płatniczy. Zdaniem niektórych przedsiębiorstw, przy rozliczeniach poleceniami przelewu okresy przesyłania faktur bezpośrednio przez dostawcę do płatnika są dłuższe od okresu, w którym żądanie zapłaty przebiega drogą od dostawcy przez oddziały banku podawcy i banku płatnika do odbiorcy.

Jedną z wad stosowanych obecnie form rozliczeń ma być nienaliczanie z urzędu przez bank należnych kar za zwłokę od nieterminowo pokrytych żądań zapłaty i poleceń przelewu. Za najwygodniejszą formę rozliczeń przedsiębiorstwa na ogół uważają żądania zapłaty, ponadto ceki limitowane, nielimitowane i po-

twierdzone, jako gwarantujące pewną i terminową zapłatę.

Inkaso bankowe jest również — zdaniem większości przedsiębiorstw, najwłaściwszą — z ekonomicznego punktu widzenia — formą rozliczeń, chociaż „właściwsze może być polecenie przelewu, jeśli komórki rozliczeń (w zainteresowanych przedsiębiorstwach) dobrze działają”.

Na ogół wszystkie jednostki uważają, że wprowadzone w roku 1958 przepisy o rozliczeniach są dogodniejsze od poprzednio obowiązujących, lecz w jednym z przedsiębiorstw „zastrzeżenie budzi fakt przerzucenia obowiązku obliczania odsetek od nieterminowych zapłat na przedsiębiorstwo”.

Jeden z punktów ankiety dotyczył zmian, jakie — zdaniem przedsiębiorstw — należałoby wprowadzić w obowiązujących przepisach o rozliczeniach pieniężnych. Propozycje dotyczyły przede wszystkim rozszerzenia stosowania rozliczeń za pośrednictwem inkasa bankowego przez obniżenie dolnej granicy żądań zapłaty do 800, 500, 300, a nawet 100 złotych.

Następna propozycja dotyczyła przywrócenia naliczania z urzędu przez bank kar od nieterminowo wykupionych żądań zapłaty i poleceń przelewu, „nawet za ewentualną odpłatnością”. Jedno z przedsiębiorstw postuluje wprowadzenie nowych zasad regulowania zobowiązań przeterminowanych. Dla uniknięcia kłopotów z ponownym wypełnianiem żądań zapłaty i poleceń przelewu z powodu zwrotu tych dokumentów przez bank po trzech miesiącach, należałoby te dokumenty po tym czasie zrealizować w ciężar specjalnego, wysoko oprocentowanego (12% w skali rocznej) kredytu bankowego lub — dla uproszczenia — w ciężar rachunku zadłużenia przeterminowanego. Przedsiębiorstwu jest obojętne, komu płaci ustawowe odsetki lub kary, a kontrahentom jednostek znajdujących się w trudnościach finansowych pozwoli to na regulowanie swoich zobowiązań.

Inna jednostka proponuje wprowadzenie „przelewu trasowanego”. Przelew trasowany wypełnia i podpisuje firmowo dostawca i wysyła go wraz z odpowiednimi fakturami wprost do banku płatnika. Oddział banku płatnika przesyła zawiadomienie o żądaniu przelewu do płatnika, któremu przysługują kilkudniowy termin do złożenia ewentualnej odmowy akceptu. Forma ta, zdaniem projektodawcy, powinna zaoszczędzić dużo papieru i czasu u kontrahentów i w oddziałach banków.

Ocena współpracy z naszym oddziałem na odcinku rozliczeń przez przedsiębiorstwa wypadła bardzo pozytywnie. Najniżej oceniający jest przymiotnik „zadowolający”.

Wśród propozycji usprawnienia pracy naszego oddziału, jako pośrednika przy rozliczeniach pomiędzy jednostkami gospodarczymi, znalazło się między innymi wspomniane już obniżenie dolnej granicy żądań zapłaty, przywrócenie naliczania z urzędu przez bank kar za zwłokę oraz przedłużenie terminu przyjmowania dyspozycji bezgotówkowych do końca godzin kasowych.

Omówioną wyżej ankietę wysłaliśmy do 60 przedsiębiorstw i spółdzielni. Otrzymaliśmy tylko 19 odpowiedzi. Ponieważ dwa pytania ankiety dotyczyły współpracy z naszym oddziałem, przewidzieliśmy — dla zapewnienia pełnej swobody wypowiedzi — możliwość nadesłania odpowiedzi anonimowych. Z tej możliwości skorzystało 25% odpowiadających.

Nadesłanie odpowiedzi jedynie przez 35% przedsiębiorstw mogłoby poddawać w wątpliwość reprezentatywność wyników ankiety dla przedsiębiorstw naszego okręgu bankowego w ogóle. Przeprowadzona jednak w późniejszym terminie konferencja na ten sam temat pozwala nam na uogólnienie odpowiedzi na naszą ankietę.

W czasie konferencji przedstawiciele naszego oddziału omówili między innymi następujące zagadnienia:

zmiany wprowadzone przepisami o rozliczeniach pieniężnych z roku 1958 (na niektóre wskazano już wyżej),

podano do wiadomości wyniki ankiety na temat rozliczeń, rozpisanej wśród przedsiębiorstw,

zwrócono uwagę na pracochłonność i nadmierne zu-

życie papieru przy stosowaniu żądań zapłaty w porównaniu z poleceniami przelewu. Przez zastosowanie w roku 1961 poleceń przelewu w miejsce żądań zapłaty w tych przypadkach, w których rozliczenia inkasowe nie są obligatoryjne, można by zaoszczędzić w naszym tylko oddziale około 8.500 m² papieru o wadze ponad 500 kilogramów.

Cykle rozliczeń

Tabela 1

Rodzaj czynności	Inkaso bankowe		Polecenie przelewu	
	zamiejscowe	miejscowe	zamiejscowe	miejscowe
Manipulacje banku dostawcy	1	1	—	—
Poczta do (banku) płatnika	2	—	2	—
Manipulacje banku płatnika	1	1	—	—
Termin akceptu (zapłaty)	5	5	5	5
Manipulacje banku płatnika	1	1	1	1
Poczta do banku dostawcy	2	—	2	—
Razem	12	8	10	6

W tabeli powyższej nie uwzględniono terminu między wystawieniem faktury, a wystawieniem żądania zapłaty. Cykle dla inkasa bankowego należałoby powiększyć o ten okres czasu.

Porównanie przeciętnych cykli rozliczeniowych (tabela 1) dla inkasa bankowego i poleceń przelewu wskazuje na wyraźną wyższość tych ostatnich w przyspieszeniu obiegów środków obrotowych.

W zbyt małym stopniu również zwykle czeki rozrachunkowe (F-4281) są wykorzystywane jako forma rozliczeń. Panuje przekonanie, że ta forma nie gwarantuje w należyтым stopniu interesów posiadacza czeku. Tymczasem, zdaniem naszego oddziału, już obecnie obowiązujące przepisy pozwalają na dość swobodne stosowanie zwykłych czeków rozrachunkowych w rozliczeniach. Zmiana kolejności pokrywania zobowiązań lub wstrzymanie wszystkich płatności nie jest ważne w stosunku do wystawionego czeku rozrachunkowego (IS Nr 18 B/2 p. 30c.). Czek rozrachunkowy przy braku pokrycia na rachunku wystawcy czeku zwraca się posiadaczowi (IS Nr B/2 p. 153). Ponieważ jednak nie sprecyzowano terminu zwrotu, można mniemać, że czek należy zwrócić przy braku pokrycia i równocześnie upływie terminu ważności czeku. Sprawa ta ma małe znaczenie, jeżeli uwzględni się dziesięciodniowy termin ważności.

Wszystko to wskazuje na wyższość formy rozliczeń czeków rozrachunkowych zarówno nad inkasem bankowym, jak i nad poleceniami przelewu. Przepis wymagający składania czeków rozrachunkowych w banku wystawcy predysponuje je przede wszystkim do rozliczeń miejscowych.

W czasie konferencji przedstawiciele przedsiębiorstw wypowiadali się w podobny sposób jak w odpowiedziach na ankietę. Wskazywano głównie na fakt, że przedstawiony wyżej cykl rozliczeń (tabela 1) jest słuszny teoretycznie, jednak w praktyce cykl rozliczeń dla polecenia przelewu jest o wiele dłuższy. Płatnicy na ogół wystawiają polecenia przelewu z dużym opóźnieniem. Przy istnieniu zobowiązań przeterminowanych polecają pokrywać najpierw żądania zapłaty. W związku z tym inkaso bankowe jest pewniejszym i skuteczniejszym sposobem ściągania swoich należności, szczególnie jeśli się uwzględni, że przedsiębiorstwa na ogół — czy to z braku czasu lub chęci, czy też nie chcąc narazić się swoim odbiorcom — nie żądają kar za nieterminową zapłatę.

Co prawda niektórzy przedstawiciele przedsiębiorstw zwracali uwagę na niewłaściwość przy rozliczeniach inkasowych, gdyż wtedy podejmowanie decyzji co do pokrywania zobowiązań przesuwa się na ogół z przedsiębiorstwa do banku. Przedsiębiorstwa te będą propagowały polecenia przelewu, chociaż nie są przekonane o skuteczności tej formy rozliczeń.

Niektórzy proponowali zróżnicowanie odsetek za zwłokę w tym sensie, aby po upływie na przykład każdego miesiąca stopa procentowa tych odsetek odpowiednio wzrastała.

Podniesiono również sprawę zmian w zakresie kredytowania rozliczeń i wprowadzenia zasad, aby bank udzielał kredytu na każde złożone żądanie zapłaty, a spłata tego kredytu następowałaby automatycznie przy wpływie należności (zasady stosowane eksperymentalnie w stosunku do przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego).

Reasumując należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa uważają żądania zapłaty za najlepszy, najpewniejszy i najszybszy sposób rozliczeń.

Dla nakłonienia kontrahentów do dokonywania rozliczeń za pomocą poleceń przelewu należałoby dokonać dużej pracy w celu przełamania psychiki zainteresowanych pracowników przedsiębiorstw.

Efekty naszej pracy w ostatnim okresie są jednak widoczne. Obserwujemy — szczególnie w zakresie rozliczeń miejscowych — coraz częstsze stosowanie poleceń przelewu w miejsce dotychczas używanych żądań zapłaty. Oddział od dłuższego czasu prowadzi prace nad zmianą struktury form rozliczeń. Pracami tymi zajmują się:

— pracownicy kredytowi przy okazji inspekcji w kontrolowanych jednostkach,

— kontrolerzy dyspozycji w czasie swoich kontaktów z klientami,

— kontrolerzy dyspozycji i inspektorzy kredytowi współpracując ze sobą, przekazują sobie wzajemnie bieżąco i okresowo informacje na temat stosowania różnych form rozliczeń.

Wyniki tej pracy oddziału są widoczne. Obrazuje je tabela 2:

ilości dokumentów memoriałowych w latach 1960—1962 w porównaniu z rokiem 1959 podaż należności utrzymuje się na tym samym poziomie lub jest niższa w porównaniu z rokiem 1959. Wykup zobowiązań natomiast wykazuje silne tempo wzrostu — większe od wzrostu ogólnej ilości dokumentów memoriałowych.

Wykupem zobowiązań obejmowane są na ogół żądania zapłaty otrzymywane z innych oddziałów, gdyż stosowanie inkasa bankowego do rozliczeń miejscowych jest niezbyt częste. Z małymi poprawkami można przyjąć, że podaż należności — to dokumenty inkasowe, składane przez naszych klientów, zaś wykup zobowiązań — to dokumenty otrzymywane z innych oddziałów.

Stosunek podaży do ogólnej ilości dokumentów memoriałowych w latach 1960—1962 jest o wiele niższy od tego stosunku w roku 1959; w wykupie zobowiązań zaobserwować można odmienne wskaźniki.

Mimo ogólnej tendencji wzrostu ilości dokumentów memoriałowych w ciągu czterech lat i takiej samej tendencji podaży należności w innych oddziałach, oddział nasz doprowadził do zmniejszenia podaży należności w porównaniu ze stanem z roku 1959. Pewne tendencje wzrostu, które można zaobserwować w grudniu 1961 roku i maju 1962 roku, miały miejsce z przyczyn od oddziału niezależnych. W przedsiębiorstwach przemysłu ciężkiego, kontrolowanych przez oddział, wprowadzono eksperymentalnie nowe zasady kredytowania należności, według których inkaso bankowe musi być podstawową formą rozliczeń.

Wydaje się, że sprawa zmiany struktury poszczególnych form rozliczeń w kierunku szerszego stosowania poleceń przelewu w miejsce żądań zapłaty jest ważna i korzystna zarówno dla kontrahentów, jak

Tabela 2

	Rok 1959				Rok 1960				Rok 1961				Rok 1962	
	maj	%	gru-dzień	%	maj	%	gru-dzień	%	maj	%	gru-dzień	%	maj	%
Ilość dokumentów memoriałowych	23.330	100	32.683	100	37.262	160	41.972	128	38.544	165	35.617	110	37.927	163
Podaż należności	6.843	100	6.555	100	5.699	83	6.970	106	6.671	97	6.560	100	7.053	103
Stosunek do ogólnej ilości dokumentów memoriałowych	29,3%		20,1%		15,3%		16,6%		17,3%		18,4%		18,6%	
Wykup zobowiązań	6.331	100	4.692	100	6.374	101	7.619	162	10.548	167	11.721	250	8.008	126
Stosunek do ogólnej ilości dokumentów memoriałowych	27,1%		14,4%		17,1%		18,2%		27,4%		32,9%		21,1%	
Podaż i wykup inkasa	13.174	100	11.247	100	12.073	92	14.589	130	17.219	131	18.281	163	15.061	114
Stosunek do ogólnej ilości dokumentów memoriałowych	56,5%		34,4%		32,4%		34,7%		44,6%		51,3%		39,7%	

Dane roku 1959 przyjęto za 100.

W tabeli tej zestawiono podaż należności i wykup zobowiązań na tle ogólnej ilości dokumentów memoriałowych w okresie od maja 1959 roku do maja 1962 roku. Wynika z niej, że mimo wzrostu ogólnej

i oddziałów banków. Warto temu zagadnieniu poświęcić więcej uwagi.

PAWEŁ NEWERLA
Racibórz

Z problemów budownictwa indywidualnego

W budownictwie indywidualnym, korzystającym ze szczególnego przywileju pomocy kredytowej państwa, obowiązują — analogicznie jak w pozostałych formach budownictwa mieszkaniowego — zasady oszczędnej, racjonalnej gospodarki. Pomoc kredytowa państwa przysługuje jedynie budowom spełniającym określone warunki. Warunki te, określające między innymi dopuszczalne rozmiary powierzchni użytkowej

budynku lub maksymalną wielkość kwoty pożyczkowej, pełnią w obecnym systemie funkcję gwaranta, zabezpieczającego prawidłowość kierunków rozwoju i rachunku ekonomicznego w budownictwie indywidualnym.

Skoro zatem aktualnie obowiązujące warunki udzielania pomocy kredytowej państwa są ściśle przestrzegane, można by, nie bez racji, mieć przeświadczenie,

że w budownictwie indywidualnym zasady oszczędności i rachunku ekonomicznego są w pełni realizowane. Przeświadczenie takie byłoby jednak niewątpliwie zbyt optymistyczne, oceniając bowiem stan faktyczny z perspektywy kilkuletnich doświadczeń, należy stwierdzić, że na wielu terenach kraju budownictwo indywidualne jest projektowane i realizowane nieoszczędnie, mimo formalnego spełnienia wymogów określonych w aktualnych warunkach udzielania pomocy kredytowej.

Mimo obostrzonych w roku ubiegłym warunków udzielania pomocy państwa na budownictwo indywidualne, żywiołowy rozwój tego budownictwa nie uległ na terenie niektórych województw zahamowaniu, przeciwnie, ilość wniosków zgłoszonych do komisji kwalifikacyjnych o udzielenie pożyczek świadczy o dalszych tendencjach rozwojowych tej formy budownictwa mieszkaniowego.

Polityka kredytowa lat ubiegłych, sprzyjająca temu rozwojowi i jej widoczne efekty w postaci wielu wybudowanych domów jednorodzinnych, jak również szeroko zakrojona akcja propagandowa PKO, stworzyły niewątpliwie zachętę do angażowania zgromadzonych oszczędności na cele budownictwa indywidualnego i ubiegania się o pomoc pożyczkową państwa.

Wobec ograniczenia w roku 1962 rozmiarów akcji kredytowej w drodze obniżenia limitów wojewódzkich oraz w wyniku zaostrzenia warunków kredytowania, między innymi w drodze obniżenia maksymalnej wielkości powierzchni użytkowej budynku i ograniczenia rozmiarów działki budowlanej, znaczna ilość wniosków pożyczkowych jest przez komisje kwalifikacyjne odrzucana.

Wnioskodawcy nie obznajomieni z aktualnymi przepisami, którym pożyczek nie przyznano, usiłują przedstawić swą domniemaną krzywdę w odwołaniach od decyzji komisji kwalifikacyjnych, zażaleniach, prośbach i osobistych interwencjach, kierowanych nierzadko do najwyższych czynników państwowych, kwestionując zazwyczaj przede wszystkim wyliczenie powierzchni użytkowej.

W spory dotyczące prawidłowości obliczenia powierzchni użytkowej angażowani są niejednokrotnie projektanci, architekci miejscy i powiatowi, bank finansujący, wydziały gospodarki komunalnej i mieszkaniowej miejskich i powiatowych, a nawet wojewódzkich rad narodowych, a w niektórych przypadkach także Ministerstwo Gospodarki Komunalnej.

Ponieważ, zgodnie z obowiązującymi przepisami, pożyczka może być udzielona jedynie na budowę domu, którego powierzchnia użytkowa nie przekracza 85 metrów kwadratowych, w sporach powyższych decydujące znaczenie mają niejednokrotnie minimalne nawet różnice obliczeniowe.

Skoro na budowę domu o powierzchni użytkowej 86 m² lub nawet 85,5 m² nie można uzyskać pożyczki, natomiast można ją otrzymać na budowę domu o powierzchni 84 m² lub 84,5 m² — jasne jest, że cały wysiłek ubiegającego się o pożyczkę skierowany jest na udowodnienie, że powierzchnia użytkowa projektowanej budowy nie przekracza dozwolonych granic, przy czym wszelkie tego rodzaju próby znajdują sprzymierzeńca w rozlicznych i wielorakich dodatkowych przepisach i w interpretacji w zakresie warunków zaliczania lub niezaliczania do powierzchni użytkowej powierzchni niektórych pomieszczeń.

Strychy, werandy, loggie, pomieszczenia bez okien, klatki schodowe, wydzielone pomieszczenia suszarni, wiatrolapy — zaliczane są do powierzchni użytkowej całkowicie lub częściowo, ewentualnie wcale nie są zaliczane, w zależności od sytuacji, rozmiarów powierzchniowych i wysokości danych pomieszczeń, rozwiązań funkcjonalnych i faktycznego przeznaczenia na cele mieszkalne lub niemieszkalne.

W tej sytuacji, praktycznie rzecz biorąc, każde niemal obliczenie powierzchni użytkowej może być zakwestionowane, bowiem zawsze może się zdarzyć, że jeden z obliczających uzna na przykład słuszność urządzenia wiatrolapu na werandzie i zgodnie z przepisami odliczy przeznaczoną na ten cel część powierzchni, werandy, która dzięki temu ulegnie zmniejszeniu i nie przekroczy 10 m², a zatem, jako taka, również zgodnie z przepisami, nie podlega zaliczeniu do powierzchni użytkowej budynku. Przy tego rodzaju

obliczeniu powierzchnia użytkowa budynku wynosić będzie na przykład 80 m², co stworzy możliwość udzielenia pożyczki. W przeciwnym zaś wypadku, gdy obliczający nie uwzględni wiatrolapu, weranda, przekraczająca 10 m², podlega zaliczeniu do powierzchni użytkowej budynku, która w tym wypadku wyniesie co najmniej 90 m², a zatem na budynek ten pożyczka nie może być przyznana.

Czy w budynku tym wiatrolap jest niezbędny — jest oczywiście kwestią sporną i jak się okazuje, drobna ta w zasadzie sprawa, ma podstawowe znaczenie dla przyznania lub nieprzyznania pożyczki.

Gorzej jeszcze ma się sprawa z kryterium oceny przeznaczenia na przykład pomieszczeń na poddaszu na cele mieszkalne lub niemieszkalne, w szczególności, gdy wysokość tych pomieszczeń nie przekracza 2,20 metra, to jest dolnej granicy wysokości kwalifikującej, zgodnie z prawem budowlanym, wszelkie pomieszczenia do zamieszkania na stałe.

W zależności od przyjętej interpretacji, szczególnie gdy przewidywane wykończenie tych pomieszczeń wskazuje na możliwość przeznaczenia ich, mimo niezgodności z prawem budowlanym, na cele mieszkalne, odnośna powierzchnia może być zaliczana w 100% bądź też w 50%, bądź też wcale nie zaliczana, jeśli potraktowana zostanie przez obliczającego jako poddasze, przeznaczone na suszarnię.

Spory w tym względzie są najczęstsze, bowiem dotyczą dużego stosunkowo metrażu, którego zaliczenie lub niezaliczenie do powierzchni użytkowej budynku ma w obecnym systemie zasadnicze znaczenie dla decyzji o przyznaniu lub nieprzyznaniu pożyczki.

Znane są przypadki, gdzie wielkość powierzchni użytkowej domu, obliczana kilkakrotnie przez różne kompetentne czynniki, wykazywana jest różnorodnie w każdym obliczeniu, przy czym rozbieżności są często bardzo znaczne, głównie ze względu na różnorodność oceny rozmiarów poddaszy, w zależności od zakwalifikowania ich do pomieszczeń mieszkalnych bądź też uznania, że pomieszczenia te, jako zbyt niskie, nie mogą być przeznaczone do stałego zamieszkiwania.

Projektant i władza zatwierdzająca projekt, w którym pomieszczenia na poddaszu przeznaczone zostały na suszarnię, wyjaśniają właścicielowi projektu, że będzie on mógł otrzymać pożyczkę, bowiem powierzchnia jego domu nie przekracza 85 m². Komisja kwalifikacyjna natomiast stoi na niewątpliwie nie pozbawionym słuszności stanowisku, że na budynek ten pożyczka nie może być przyznana, bowiem powierzchnia jego w znacznym stopniu przekracza 85 m² ze względu na fakt, że pomieszczenia poddaszy, aczkolwiek oznaczone w projekcie jako suszarnia, mają wysokość 2,19 metra, co przy płaskim dachu lub stropodachu, niemal normalnych oknach i odpowiednim wykończeniu wewnętrznym wskazuje, że przeznaczone są one w rzeczywistości na cele mieszkalne, a zatem powierzchnia ich powinna być zaliczona do powierzchni użytkowej budynku.

Ubiegający się o pożyczkę gotów jest przysięgać, że mieszkać na poddaszu nie będzie — stąd odmowa udzielenia pożyczki wydaje mu się pozbawiona podstaw prawnych, tym bardziej że przystąpił do budowy jedynie na skutek zapewnień władz budowlanych, że nabyty przez niego projekt spełnia warunki uzyskania pożyczki.

Nagminność tego rodzaju sporów wskazuje na niedoskonałość systemu — przyjmującego w swym założeniu za podstawowe kryterium udzielania pożyczek — powierzchnię użytkową budynku, a więc, jak się okazuje, wielkość dyskusyjną i trudną do jednoznacznego określenia. Niedoskonałość powyższego systemu posiada ponadto dodatkowy aspekt, jakim jest możliwość świadomego i nie zawsze legalnego zabezpieczenia się pożyczkobiorców przed ewentualnym przekroczeniem normatywnej powierzchni użytkowej budów.

Nieduży pokój, z góry przeznaczony na cele mieszkalne, łatwo przecież usytuować w formie werandy w pełnej świadomości, że tak nazwane pomieszczenie nie zostanie zaliczone do powierzchni użytkowej budynku. Pomieszczenie na poddaszu łatwo przedzielić ścianką działową, choćby nawet trafiała ona w połowę okna, i nazwać wydzieloną w ten sposób

część poddasza suszarnią, nie podlegającą zaliczeniu do powierzchni użytkowej budynku.

Jeżeli, mimo wszystko, powierzchnia użytkowa w wewnętrznym obrysie murów przekracza normatyw warunkujący udzielenie pożyczki, to coś łatwiejszego jak pogrubić mury o jedną lub pół cegły, dać dodatkowe ocieplenie lub położyć na drugiej kondygnacji podwójną podłogę albo podwójny strop w celu obniżenia jej wysokości poniżej 2,20 metra i spowodowania niezaliczenia powierzchni znajdujących się tam pomieszczeń do powierzchni użytkowej budynku. Występujące przy tym marnotrawstwo materiałów budowlanych i nieekonomiczność budowy nie jest brana pod uwagę.

Tego rodzaju „sposoby” dostosowywania powierzchni użytkowej budowli do wielkości normatywnych, warunkujących udzielenie pożyczki, stosowane są przez wielu projektantów i pożyczkobiorców, a udowodnienie świadomego działania w tym względzie i celowego omijania przepisów jest dość trudne i problematyczne.

Fakty powyższe wydają się dostatecznie uzasadniać potrzebę rewizji systemu, w którym tak niedoskonałe kryterium, jakim jest nieprzekraczalność normatywnej powierzchni użytkowej budynku, przyjęte zostało jako główny warunek udzielenia pomocy państwa na indywidualne budownictwo mieszkaniowe.

Jasne jest, że u podstaw przyjęcia tego kryterium leży dążenie do zabezpieczenia przed kredytowaniem budowli dużych, drogiej i nie mających charakteru budynku jednorodzinnego. Faktem jest jednak również, że zabezpieczenie to jest bezwzględnie niedostateczne.

Z danych cyfrowych, opublikowanych w zeszytach statystycznych GUS, wynika, że mimo stosowania od lat kryterium nieprzekraczalności, coraz bardziej notabene ograniczanej powierzchni użytkowej, pomocą kredytową obejmowano z roku na rok coraz większe budynki. Tak więc przeciętna wielkość budynków realizowanych w ramach miejskiego i wiejskiego budownictwa indywidualnego wynosiła — licząc w metrach sześciennych — w roku 1956 — 268, w roku 1957 — 269, w roku 1958 — 300, w roku 1959 — 322, w roku 1960 — 340. Cyfry powyższe wskazują, że uzależnienie udzielenia pomocy państwa od spełnienia wymogu w zakresie nieprzekraczalności określonych rozmiarów powierzchni użytkowej nie dało zamierzonych rezultatów ekonomicznych i nie ochroniło przed kredytowaniem budynków dużych i nieoszczędnych¹⁾.

W tej sytuacji należałoby rozważyć możliwość przyjęcia innego kryterium, zabezpieczającego w większym stopniu, w sposób bardziej prosty i skuteczny, realizację zasad oszczędnościowych w budownictwie indywidualnym.

Wydaje się, że cel ten można osiągnąć prościej przez

1) Wpływ wielkości budynków na efekty ekonomiczne jest zagadnieniem dużej wagi, wymaga pilnej analizy i wypracowania wniosków do bieżącej pracy kredytowej (redakcja).

przyjęcie zasady, że pożyczka udzielona być może jedynie i wyłącznie na budowy realizowane w oparciu o jeden z kilku czy może kilkunastu projektów typowych.

Projekty te, uwzględniające odpowiednio zarówno potrzeby ludności, jak i wymogi w zakresie minimalizacji powierzchni użytkowej, zatwierdzone do powszechnego użytku przez Ministerstwo Gospodarki Komunalnej, powinny znaleźć w kredytowanym budownictwie indywidualnym wyłączne zastosowanie.

Pozwoliłoby to z jednej strony na uniknięcie, częstych i na pewno nie sprzyjających autorytetowi władz budowlanych, komisji kwalifikacyjnych i jednostek kontrolnych, sporów w przedmiocie prawidłowości obliczania powierzchni użytkowej. Z drugiej zaś strony uniemożliwiłoby wszelkie nielegalne poczynania, zmierzające do utrzymania powierzchni użytkowej budynku w granicach normatywnych, a ponadto ograniczyłoby do minimum ilość zażaleń, próśb i wyjaśnień, składanych przez osoby ubiegające się o kredyt, wymagających długotrwałego rozpatrywania i dodatkowych obliczeń, angażujących czas i potencjał kontrolnych zainteresowanych jednostek. Przyczyniłoby się to również do znacznego uproszczenia czynności kontrolnych banków finansujących i poważnego zmniejszenia pracochłonności powyższych zadań kontrolnych oraz uprościłoby czynności komisji kwalifikacyjnych.

Ewentualny zarzut, że zastosowanie tej zasady spowoduje monotonię akcentów architektonicznych na terenach zabudowanych identycznie wyglądającymi domkami jednorodzinnymi nie wydaje się słuszny.

Wystarczy bowiem pojechać obecnie na te tereny, aby stwierdzić, że domki, budowane dziś w oparciu o tak zwane indywidualne projekty, są również bardzo do siebie podobne. Projektanci, wykonując indywidualne zamówienie, korzystają na ogół, mówiąc delikatnie, w jak najszerszym zakresie z posiadanych doświadczeń, w związku z tym każdy nowy projekt nie różni się prawie wcale od raz już kiedyś opracowanego projektu, zawierając niekiedy jedynie minimalne zmiany w dostosowaniu do życzeń zamawiającego.

Nie wydaje się zatem możliwe, aby wśród kilku różnorodnych projektów typowych zamawiający nie znalazł projektu, który by całkowicie odpowiadał jego potrzebom i aby wyłączne zastosowanie tych projektów w budownictwie indywidualnym miało spowodować większą niż dotychczas jednolitość architektoniczną budynków.

W przededniu opracowywania wytycznych do kredytowania i realizacji budownictwa indywidualnego na rok 1963, wobec dalszego występowania tej formy budownictwa na wielu terenach kraju, rozważenie możliwości odstąpienia od zasady nieprzekraczalności normatywnej powierzchni użytkowej i zastąpienia jej obowiązkiem stosowania projektów typowych, wydaje się być jak najbardziej na czasie i chyba nie pozbawione słuszności.

STEFANIA BARGIELSKA
Katowice

Trudności w zakresie zaopatrzenia w papier spowodowały, że pismo nasze, podobnie jak i inne czasopisma, przejściowo ukazywać się będzie w zmniejszonej objętości — za co przepraszamy Czytelników.

Redakcja dołoży starań, ażeby przydatność czasopisma nie ucierpiała na skutek ograniczenia jego objętości.

