

WYD
WYK

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



DZIAŁ ARYKUŁOWY

SPIS TREŚCI

KAZIMIERZ SECOMSKI	
Na przełomie dwóch planów pięcioletnich	213
ZDZISŁAW FEDOROWICZ	
Pieniądz w różnych modelach zarządzania gospodarką socjalistyczną . .	219
WOJCIECH PRUSS	
Kredyt i rozliczenia pieniężne przedsiębiorstw uspołecznionych . . .	224
WITOLD KIEŻUN	
Ocena pracy inspektora kredytowego	228
HENRYK MŁODZIANKO	
Rozliczenia z zakończonych zadań inwestycyjnych	232
HANNA NIEMIRA	
O co naprawdę chodziło (w sprawie funduszu rozwoju przedsiębiorstw)	234
ROMUALD NAPIÓRKOWSKI	
Niektóre problemy aktualnego systemu kredytowania działalności eksplo- atacyjnej przedsiębiorstw gospodarki uspołecznionej	237

Z DOŚWIADCZEŃ KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

MARIAN TYROWICZ	
Niektóre problemy finansowania w związku ze zmianami zarządzania i planowania w gospodarce narodowej Czechosłowacji	240

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

ANTONI LIPIŃSKI, WACŁAW SŁONINA	
Zagadnienie rozrachunków w analizie finansowego stanu przedsiębiorstwa	243
KAROL LIPOWCZAN	
Metody ustalania pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe . .	247
HENRYK HERZOG	
Co utrudnia współpracę między drobnym przemysłem a handlem . .	248
PAWEŁ J. NEWERLA	
Współpraca wydziału operacyjno-rachunkowego z ośrodkiem zmechanizo- wanej rachunkowości budżetowej	250
STEFANIA NANKE	
Dalsze uwagi o tak zwanym „saldzie pozostałych obrotów pocztu” w pla- nie kasowym	252

KAZIMIERZ SECOMSKI

Na przełomie dwóch planów pięcioletnich

I

Ostatni rok bieżącego planu pięcioletniego skłania z jednej strony do próby ogólnego podsumowania osiągniętych wyników ilościowych oraz zrealizowanych przemian strukturalno-społecznych w ciągu mijającego pięcioletnia, a z drugiej strony — umożliwia generalną ocenę założeń w zakresie dynamiki i kierunków rozwoju gospodarki narodowej w następnym pięcioletniu. Ze zrozumiałych względów wiele porównań tego typu wymaga obszernej i pogłębionej analizy, przy czym wiele elementów tej analizy nie może być jeszcze w pełni ujętych. Toteż trudno byłoby obecnie uzyskać już pełny i wszechstronny obraz zarówno w odniesieniu do kończącego się teraz etapu rozwoju pięcioletniego okresu (lata 1961—1965), jak też przeprowadzić analogicznego typu analizę w odniesieniu do zadań na lata 1966—1970. Zadania te bowiem zostaną w sposób bardziej precyzyjny sformułowane dopiero w projekcie planu pięcioletniego jesienią bieżącego roku, jednakże podstawowe elementy i kierunki wzrostu gospodarczego na lata 1966—1970 zostały określone uchwałami IV Zjazdu PZPR, jak też późniejszymi uchwałami II Plenum, co pozwala na przeprowadzenie dostatecznie szeroko ujętej analizy porównawczej. Prócz tego, tymczasem — na tle dyskusji w okresie Zjazdu i w okresie pozjazdowym oraz w oparciu o intensywne prace w przedsiębiorstwach, zjednoczeniach i ministerstwach, również pod kątem tworzenia planów alternatywnych — nastąpiło dalsze poważne rozwinięcie zadań najbliższego planu pięcioletniego oraz znacznie głębiej zostały zbadane możliwości przyśpieszenia i potanień założonego rozwoju gospodarczego.

Uwzględniając przeto podane wyżej zastrzeżenia, musimy z jednej strony wziąć pod uwagę niewystarczającą jeszcze analizę tego, co zawiera obraz osiągnięć i braków mijającego pięcioletnia, z drugiej strony — fakt niezakończenia jeszcze wielu prac w zakresie skonkretyzowania projektu następnego planu pięcioletniego na lata 1966—70. Niezależnie od po-

wyższego zastrzeżenia, trzeba także podkreślić, iż problematyka obu porównywanych okresów 5-letnich jest niezmiernie obszerna. Stąd też, z bogatego zestawu tych zagadnień byliśmy w stanie wybrać jedynie część kluczowych problemów oddziałujących w przemożny sposób na charakter, tempo i strukturę rozwoju gospodarczego w obydwu etapach pięcioletnich. Oznacza to, że tego rodzaju ujęcie musi być dalekie od wszechstronnego obrazu dokonujących się przemian społeczno-ekonomicznych, gdyż nie może obejmować pełnej listy licznych zagadnień rozwojowych i strukturalnych poszczególnych działów i gałęzi gospodarki narodowej. Nawet bowiem obejmując ramami analizy całość zagadnień **podstawowych**, nie wolno nie doceniać faktu, iż suma wprowadzicie drobniejszych, ale niezmiernie licznych problemów, występujących we wszystkich dziedzinach społeczno-gospodarczych, posiada zrozumiałe znaczenie, często również decydujące dla ostatecznego ukształtowania całości obrazu rozwoju gospodarki narodowej i jej nowego profilu.

II

Na tle powyższych zastrzeżeń przejdziemy obecnie do zwięzłego scharakteryzowania kolejno postawionych zagadnień związanych z obu etapami pięcioletnimi rozwoju gospodarki narodowej.

Zazwyczaj staramy się najpierw w najbardziej syntetycznej formie ocenić ogólne **tempo wzrostu** gospodarczego. Posługując się przy tym wskaźnikiem dochodu narodowego wytworzonego, musimy pamiętać o prawidłowej ocenie wniosków nasuwających się przy analizie tego wskaźnika. Jest to bowiem jedynie wstępna orientacja, dająca pogląd na ogólne kształtowanie się stopy wzrostu gospodarczego. Cały szereg istotnych zagadnień zaciera się w obrębie syntetycznego wskaźnika wzrostu dochodu narodowego i wymaga odrębnej analizy.

Zestawienie globalnych wskaźników, charakteryzujących tempo przyrostu dochodu narodowego w obu rozpatrywanych okresach pięcioletnich zawiera tabela 1.

Tabela 1

Wyszczególnienie	Plan pięcioletni na lata 1961—1965*	Plan pięcioletni na lata 1966—1970**
1. Wskaźnik wzrostu dochodu narodowego wytworzonego	132	136
2. Wskaźnik wzrostu dochodu narodowego do podziału	130	135

*) Wszystkie dane dla przewidywanego wykonania planu na lata 1961—1965 zostały określone prowizorycznie na podstawie wyników zrealizowania kolejnych planów rocznych w latach 1961—64 + ustalenia planu na rok 1965.

**) Dane dla 5-lecia 1966—70 przyjęto zgodnie z wytycznymi IV Zjazdu oraz II Plenum KC PZPR.

Już proste zestawienie podanych wyżej wskaźników nasuwa wyraźnie wnioszek o przyspieszeniu tempa wzrostu gospodarki narodowej w następnym pięcioleciu.

Jak ocenić ten stopień przyspieszenia wzrostu gospodarczego na lata 1966—70 w świetle dotychczasowych doświadczeń? Możemy tu nawiązać do rezultatów uzyskanych w latach 1956—60, opierając się przy tym na zestawieniu średniorocznej stopy wzrostu dochodu narodowego w kolejnych pięcioleciach. Uwidocznia to następująca tabela:

Tabela 2
(w procentach)

Wyszczególnienie	L a t a		
	1956—60	1961—65	1966—70
Średnioroczne tempo wzrostu w kolejnych planach pięcioletnich:			
1) dochodu narodowego wytworzonego	6,6	5,7	6,3
2) dochodu narodowego do podziału	6,8	5,4	6,3

Tablica powyższa nasuwa już na wstępie szereg interesujących wniosków. Pierwszym z nich jest ogólne stwierdzenie, iż stopa wzrostu gospodarczego w następnym pięcioleciu, tj. w latach 1966—70 jest wprawdzie wyraźnie wyższa od tempa wzrostu w bieżącym pięcioleciu, ale **w sposób umiarkowany**. Jest ona bliska wskaźnikowi wzrostu w latach 1956—60, ale nieco od niego niższa.

Wskazuje to zarazem na realistyczne założenie podstawowego zadania następnego planu pięcioletniego, jakim jest stopień maksymalizacji przyrostu dochodu narodowego.

Nie wystarcza jednak ogólne scharakteryzowanie średniorocznej tempa wzrostu gospodarczego. Trzeba również zdać sobie sprawę z tego, jak istotny wpływ wywiera **rytmiczność** stopy zwiększania się dochodu narodowego z roku na rok. Powszechnie bowiem jest doceniana zasada oddziaływania na możliwie jak największe wyrównywanie stopy wzrostu gospodarki z roku na rok. Tego rodzaju polityka zrównoważenia rozwoju ekonomicznego w danym okresie czasu przynosi bardziej prawidłowy wzrost gospodarczy, wolny od znaczniejszych zakłóceń i wahań w poszczególnych latach i — co więcej — końcowy rezultat po

upływie danego pięciolecia jest odpowiednio wyższy przy wzroście typu zrównoważonego.

Powyższe stwierdzenia stanowią także podstawę dla dodatkowej oceny zadań podniesienia dochodu narodowego w następnym pięcioleciu w skali 6,3% rocznie. Zadanie to może być w praktyce stosunkowo dużo łatwiejsze w tym przypadku, o ile uda się zapewnić możliwie rytmiczną stopę rozwoju ekonomicznego w ciągu całego pięciolecia. Z drugiej strony jest rzeczą oczywistą, iż w przypadku powstania nieoczekiwanych zakłóceń i wahań w rozwoju ekonomicznym, trudności uzyskania założonego w planie poziomu wzrostu dochodu narodowego odpowiednio spotęgują się.

Z tych względów, jako jedną z najbardziej pilnych decyzji ujętych w wytycznych IV Zjazdu Partii, należy wymienić wprowadzenie systemu wzmocnionych **rezerw** w gospodarce narodowej. W podstawowych działach gospodarki, a więc w pierwszym rzędzie: w handlu zagranicznym, inwestycjach, masie rynkowej, bilansach materiałowych oraz w planowaniu wielkości produkcji rolnej, tworzy się stopniowo narastające rezerwy, które mogą całkowicie niwelować mniejsze zakłócenia gospodarcze, a złagodzić lub ograniczyć zakłócenia występujące w większej skali. Toteż w wyniku działania systemu wzmocnionych rezerw powinno się osiągnąć wyraźnie bardziej wyrównane tempo wzrostu gospodarczego.

Rzecz prosta, iż tworzenie rezerw w gospodarce narodowej połączone jest z koniecznością poniesienia odpowiedniego kosztu. Odłożona na ten cel część produkcji materialnej, zwłaszcza w pierwszym okresie, oznacza relatywne zmniejszenie początkowej stopy wzrostu gospodarczego. Jest to więc cena, którą na wstępie musi opłacić gospodarka narodowa za bardziej ustabilizowaną stopę rozwoju ekonomicznego. Z drugiej strony nie wymaga podkreślenia fakt, że wyłożona na rzecz stworzenia rezerw wspomniana część produkcji materialnej powinna w okresie kilku lat znaleźć w pełni rekompensatę w podwyższonych wynikach gospodarki narodowej, rozwijającej się w bardziej znormalizowanych warunkach.

Dlatego też, zgadzając się z tym, iż system wzmocnionych rezerw oznacza poniesienie przez gospodarkę narodową określonego kosztu początkowego, musimy tej swoistej cenie przeciwstawić skalę strat ponoszonych przez gospodarkę narodową zarówno z tytułu zahamowania wzrostu w konsekwencji powstałych zakłóceń, jak też wielkości dodatkowych nakładów niezbędnych dla ponownego przyspieszenia stopy wzrostu gospodarczego i odzyskania utraconej rytmiki rozwoju. Jest przy tym zrozumiałe, iż okres tworzenia wzmocnionych rezerw i ich stopniowego narastania musi być odpowiednio dostosowany do bieżącego kształtowania się możliwości gospodarki narodowej w konkretnych planach rocznych. Również jest oczywiste, że rezerwy te mogą być nawet w poszczególnych działach i latach częściowo zu-

żywane i odtwarzane w kolejnych planach rocznych, w zależności od kształtowania się doraźnych potrzeb i bieżących możliwości.

III

Podstawowymi elementami, które posiadają decydujący wpływ na ukształtowanie dynamiki rozwoju gospodarki narodowej oraz jej przemian strukturalnych, są przede wszystkim: wzrost produkcji przemysłowej i rolnej, zasoby siły roboczej i stopień ich wykorzystania, skala nakładów inwestycyjnych — zwłaszcza pod kątem modernizacji gospodarki i podniesienia wydajności pracy oraz tworzenia nowych miejsc zatrudnienia, i wreszcie — handel zagraniczny, z uwzględnieniem stopnia realizacji zasady międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji. Kolejne zanalizowanie tych zasadniczych zagadnień pozwoli jednocześnie na uchwycenie istotnych różnic zachodzących pomiędzy zadaniami rozwojowymi w bieżącym i następnym pięcioleciu.

W zakresie **produkcji przemysłowej** przewidyje się, że ustalenia planu na lata 1961—65 zostaną w ujęciu globalnym zrealizowane, być może nawet z pewnym przekroczeniem — w zależności od ostatecznych wyników uzyskanych w roku 1965. Oznacza to podniesienie wartości produkcji globalnej przemysłu w ciągu bieżącego pięciolecia o około 51,9%. Dla następnego pięciolecia analogiczny wskaźnik wzrostu został określony na 46,2%, a więc, ogólnie rzecz biorąc, skala wzrostu przemysłu jest podobna.

Istotne różnice kształtują się jednak w zakresie struktury produkcji przemysłowej. W pierwszym rzędzie trzeba podkreślić, że zrealizowanie zadań rozwoju przemysłu w bieżącym pięcioleciu zgodnie z planowanym wskaźnikiem globalnym — kryje w sobie istotne przesunięcia wewnętrzne. W szczególności przekroczone zostaną zadania w zakresie wzrostu produkcji globalnej przemysłu grupy A, natomiast w poważnym stopniu nie zostaną wykonane zadania w dziale grupy B. W pierwszym rzędzie znalazły tu odzwierciedlenie takie fakty, jak zmniejszenie dostaw krajowych surowców pochodzenia rolniczego, na tle trudności w rolnictwie w latach 1962—63, oraz zmniejszenie dostaw szeregu surowców dla gałęzi przemysłu grupy B — na tle trudności zbilansowania handlu zagranicznego w tych samych latach 1962—63.

Jednakże, już w samym planie na lata 1961—65 była zawarta zbyt duża rozpiętość tempa wzrostu przemysłu w grupie A i B. Z tych względów ustalenia dla nowego planu na lata 1966—70 poszły w kierunku zmniejszenia tej rozpiętości, co widać z tabeli 3.

Zmniejszenie rozpiętości z 3 do 2 punktów w ujęciu średniorocznym łączy się także z ogólnym zagadnieniem odpowiedniego powiększenia masy towarowej, przeznaczonej na ry-

Tabela 3
(w procentach)

Wyszczególnienie	Lata	
	1961—1965	1966—1970
Średnioroczne tempo wzrostu globalnej produkcji przemysłu:		
Grupa A	9,0	8,6
Grupa B	6,0	6,6

nek w latach 1966—70, poprawienia jej struktury — w nawiązaniu do ogólnego wzrostu siły nabywczej ludności, m. in. w konsekwencji dużego wzrostu liczby zatrudnionych, co zostanie naświetlone odrębnie.

Generalnie należy także stwierdzić, iż problem postępu technicznego, wzbogacenia asortymentu produkcji i zapewnienia wyższej jej jakości — został wysunięty jako czołowe zadanie całego przemysłu, w ścisłym powiązaniu z aktywizacją jego dziedzin eksportowych. Równocześnie problem **jakości** wyrobów i lepszego ich wykończenia został potraktowany jako zagadnienie, które musi być jednocześnie stawiane zarówno w odniesieniu do produkcji eksportowej, jak też przeznaczonej na rynek wewnętrzny.

Rozwój **produkcji rolnej** posiada w naszych warunkach decydujące znaczenie dla zabezpieczenia podstaw podniesienia stopy życiowej ludności pracującej. W latach 1961—65 — na tle nieurodzaju i znacznego spadku hodowli w latach 1962—63 — nastąpiło poważne zahamowanie wzrostu produkcji globalnej rolnictwa, co w dotkliwy sposób odbiło się zarówno na kształtowaniu warunków życiowych społeczeństwa, jak też na bilansie handlu zagranicznego. Bilans ten doznał bowiem podwójnego uszczerbku: trzeba było w początkowym okresie, na tle nieurodzaju w 1962 roku, niemal podwoić pierwotnie przyjęty poziom importu zbóż i pasz oraz stało się konieczne zredukowanie przejściowo niemal do połowy eksportu podstawowych artykułów rolnych, przy okresowo prawie całkowitej rezygnacji z wywozu mięsa (prócz bekonów, szynek i konserw).

W latach 1961—65 produkcja globalna rolnictwa (tj. wyniki za 4 lata 1961—64 plus zadania planu na rok 1965) wzrasta w skali zaledwie o około 8%. Jeśli uwzględni się przy tym, iż na przestrzeni rozpatrywanych 5 lat ludność Polski zwiększa się z 29,9 mln osób w końcu 1960 roku do 31,7 mln osób w końcu 1965 roku, tj. o około 6% — wówczas staje się widoczny nikły przyrost produkcji rolnej w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Dopiero w świetle powyższych danych widać, jak podstawowe znaczenie posiada jedno z kluczowych założeń następnego pięciolecia, zmierzające do wydatnego podniesienia produkcji rolnictwa, rozbudowy jego bazy materialnej i unowocześnienia gospodarstw rolnych.

Globalny wzrost produkcji rolnej został dla pięciolecia 1966—70 ustalony na około 14—15%. W szczególności przewiduje się również moż-

ność rozwiązania z końcem 1970 roku problemu deficytu zbóż, pokrywanego dotychczas z importu.

Trzeba jednak z całym naciskiem podkreślić fakt, iż przeważająca część efektów wysiłku wkładanego w następny pięciolecie w dział rolnictwa, będzie uzyskana po roku 1970, w oparciu o wspomnianą uprzednio zasadniczą rozbudowę bazy rolnej i jej modernizację.

IV

Porównywane 2 okresy pięciolecia reprezentują z gruntu odmianę problematykę w dziale **polityki zatrudnienia**. Jeszcze bowiem do roku 1963 włącznie przyrost ludności w wieku produkcyjnym kształtował się na bardzo niskim poziomie. Tak więc przykładowo w latach 1956–62 średni przyrost ludności w wieku produkcyjnym wynosił zaledwie około 88 tys. osób rocznie. Ponieważ w okresie tym przyrost liczby zatrudnionych w gospodarce narodowej sięgał rocznie 250–300 tys. osób, przeto zachodziła konieczność dokonywania znacznych przesunień ludności ze wsi do miast oraz w obrębie miast — konieczność poważnego podniesienia stopnia aktywizacji zawodowej kobiet. Było to całkowicie możliwe w świetle istniejących rezerw rąk roboczych na wsi i w mieście.

Odmienne kształtuje się obecnie sytuacja w zakresie przyrostu zasobów siły roboczej. Liczba ludności w wieku produkcyjnym powiększa się z każdym rokiem coraz wydatniej; a więc przykładowo: w roku 1963 — o 120 tys.; w roku 1964 — o 180 tys., w roku 1965 — o 260 tys. osób, dochodząc stopniowo do około 500 tys. osób w latach 1970–73. Wymaga to zasadniczej zmiany w polityce zatrudnienia i w polityce inwestycyjnej, z punktu widzenia przygotowania nowych miejsc pracy.

Jak to podkreślono już wyżej, zadania w dziedzinie wzrostu produkcji przemysłowej zostaną dla całego pięciolecia 1961–65 zrealizowane — przy pewnych istotnych przesunięciach w strukturze uzyskanego przyrostu produkcji. To zwiększenie produkcji przemysłowej odbywa się przy stosunkowo znacznym przekroczeniu planowanego zatrudnienia oraz (z wyjątkiem 1961 roku) przy niższym kształtowaniu się poziomu wydajności pracy, w porównaniu z założeniami planu pięcioletniego. Wskutek powyższego, zamiast oczekiwanych około 83% udziału wydajności pracy w przyroście produkcji przemysłu w latach 1961–65, zostanie uzyskane nieco ponad 70% tego przyrostu, jako wynik podniesienia poziomu wydajności pracy. Równocześnie zaznaczyły się poważne wahania w kształtowaniu się tego wskaźnika, w szczególności w niepomyślnym dwuleciu 1962–63, co uwidocznia tabela 4.

Dane liczbowe w tabeli stanowią wyjaśnienie jednego z głównych zjawisk bieżącego pięciolecia. Mianowicie, prócz analizowanej uprzednio nierównomierności tempa wzrostu gospodarczego i znacznego jego osłabienia w

Tabela 4
(w procentach)

Wyszczególnienie	1961 r.	1962 r.	1963 r.	1964 r.	1965 r. (plan)
Udział wydajności pracy w przyroście produkcji globalnej przemysłu	74	52	55	78	66

latach 1962–63, należy podnieść fakt, iż w podstawowym dziale gospodarki narodowej, tj. w przemyśle, wykonanie zadań nastąpiło dzięki znacznemu przekroczeniu przyrostu zatrudnienia. Tak więc w całej gospodarce narodowej zaznaczył się pokaźny wzrost funduszu płac, jednak źródłem tego wzrostu w daleko większym stopniu były konsekwencje ukształtowania się wzrostu zatrudnienia na dużo wyższym poziomie, niż to planowano. Tu znajduje się również istotna część wyjaśnienia problemu, tak specyficznego dla gospodarki polskiej w ostatnich latach, poprawy sytuacji materialnej rodzin pracowniczych, w których wzrasta liczba zatrudnionych. Natomiast, na tle niższego kształtowania się przyrostu wydajności pracy, miało miejsce wyraźne zwięźnienie ekonomicznych podstaw dla odpowiedniego podwyższenia indywidualnej płacy realnej.

W perspektywie następnego pięciolecia 1966–70 wysunęła się na plan pierwszy problematyka zapewnienia nowych miejsc pracy dla około półtora mln osób — średniorocznie 300 tys. wzrostu liczby zatrudnionych netto. Liczba ta oznacza, że po uwzględnieniu ubytku naturalnego znajdzie zatrudnienie w gospodarce narodowej ponad 2,2 mln ludzi w wieku produkcyjnym.

Polityka zatrudnienia stoi obecnie w obliczu coraz bardziej skomplikowanych problemów, o różnym stopniu ostrości w poszczególnych gałęziach gospodarki oraz w poszczególnych regionach kraju.

V

W dziedzinie **inwestycji** plan na lata 1966–70 przewiduje zrealizowanie nakładów w wysokości 830–840 miliardów złotych, co oznacza ich wzrost o 38% w porównaniu z bieżącym pięcioleciem. Jednocześnie należy tu dodać, iż obecnie szacuje się poziom wykonania planu inwestycyjnego na lata 1961–65 na około 99%. To niemal pełne wykonanie zadań inwestycyjnych odnosi się do ustalenia finansowego, tj. wartości nakładów w jednolitych cenach 1963 roku. Jak wiadomo, na tle znacznych błędów kosztorysowych, procent rzeczowego wykonania zadań inwestycyjnych jest niższy, szczególnie w odniesieniu do inwestycji przemysłowych.

W poważnej liczbie gałęzi gospodarki narodowej osiągnie się jednak wykonanie, a niekiedy nawet przekroczenie zadań rzeczowych, jak np. w budownictwie mieszkaniowym — chociaż i tutaj wystąpiło zjawisko istotnego

przekształcenia charakteru i stopnia wyposażenia nowych izb mieszkalnych.

W sumie jednak, mimo konieczności uwzględnienia w powyższej ocenie niepełnego wykonania rzeczowego zakresu inwestycji lub zmian ich charakteru — zrealizowany został olbrzymi postęp w rozbudowie bazy materialnej kraju.

Biorąc pod uwagę trudny i złożony charakter procesów inwestycyjnych, został położony specjalny nacisk na rozwinięcie systemu rezerw inwestycyjnych, pod kątem zapewnienia daleko większej stabilizacji działalności i wyników inwestycyjnych. Z tych względów — prócz centralnej rezerwy w wysokości 40 miliardów złotych — plan na następne pięciolecie zakłada odłożenie poważnych rezerw resortowych i terenowych w wysokości ok. 30 miliardów złotych. Rezerwy te powinny zapobiec — a przynajmniej poważnie złagodzić te wszystkie zakłócenia, które dotychczas są prawie typowe dla procesu inwestycyjnego, w szczególności jeżeli chodzi o wycenę wartości kosztorysowej nowych inwestycji.

Oprócz kapitałnego problemu nowych miejsc pracy, które mają powstać w wyniku nakładów inwestycyjnych, należy specjalnie podkreślić zasadniczy kierunek polityki inwestycyjnej w nadchodzącym pięcioleciu, łączący się z modernizacją przemysłu, rolnictwa, budownictwa i komunikacji.

Na osobne podkreślenie zasługuje także dalszy wybitny wzrost nakładów na rzecz rolnictwa — w skali przeszło 60%. Rekordowy, bo dwu i półkrotny wzrost produkcji nawozów mineralnych, w oparciu o wielkie inwestycje w tej gałęzi przemysłu chemicznego, powinien przyczynić się w istotny sposób do zintensyfikowania produkcji roślinnej.

Wreszcie trzeba odrębnie wskazać na konieczność dalszego wszechstronnego usprawnienia działalności inwestycyjnej. Tak pokaźny wzrost nakładów wymaga bowiem położenia jeszcze większego nacisku na efektywniejsze wykorzystanie środków, a więc znaczne potanie budownictwa inwestycyjnego, przyspieszenie cykli realizacji oraz uzyskanie wyższych przyrostów produkcji i usług.

VI

Handel zagraniczny należy nadal do grupy centralnych problemów polityki ekonomicznej. Zarówno tempo wzrostu wymiany handlowej, jak też przekształcenia w jej strukturze, stanowią kluczowy element w ocenie dynamiki rozwoju gospodarki narodowej. Charakteryzując ogólne wyniki handlu zagranicznego w latach 1961–65, należy stwierdzić, iż zarówno w zakresie eksportu, jak też importu, handel zagraniczny przekroczył ustalenia planu pięcioletniego.

Na szczególne uwypuklenie zasługuje także wielki wysiłek handlu zagranicznego w kierunku przebudowy struktury obrotów towarowych.

Jakkolwiek w dziale eksportu maszyn i urządzeń plan pięcioletni nie zostanie w pełni zrealizowany, to jednak osiągnięty poziom eksportu maszynowego, jak też jego udział w ogólnym poziomie eksportu zasługuje na pozytywne podkreślenie. Udział ten z 28% w całości eksportu w roku 1960 wzrasta do 35,4% w roku 1965.

Zadania dla handlu zagranicznego w perspektywie następnego pięciolecia wymagają dalszej jego intensyfikacji we wszystkich 3 kategoriach: grupy krajów socjalistycznych, krajów rozwijających się oraz rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Założenia rozbudowy wzajemnej wymiany handlowej w grupie krajów RWPG w coraz szerszym stopniu uwzględniają zasady międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji produkcji.

Spośród szeregu zadań handlu zagranicznego jako specjalnie istotne trzeba wymienić założenie podniesienia udziału eksportu maszyn i urządzeń oraz innych gotowych wyrobów przemysłowych do ok. 50% wartości całego naszego eksportu w 1970 roku.

Ogólne zobrazowanie dynamiki rozwoju handlu zagranicznego, a w szczególności działu eksportu, przedstawia poniższa tabela:

Tabela 5
w procentach

Wyszczególnienie	L a t a		
	1956—1960	1961—1965	1966—1970*
Srednioroczne tempo wzrostu obrotów handlu zagranicznego			
w tym:			
eksport	7,4	9,4	7,0
import	7,6	10,0	7,6
	7,2	9,2	6,1

*) Wskaźniki wzrostu handlu zagranicznego, obliczone na podstawie wytycznych, mają charakter wstępny i należy liczyć się z pokaźnym ich podwyższeniem przy opracowaniu projektu planu.

Powyższy syntetyczny obraz w zakresie globalnych wyników handlu zagranicznego wyraźnie wskazuje na konsekwentną realizację dotychczasowych założeń w tej dziedzinie, zwłaszcza zaś w zakresie dalszej aktywizacji eksportu.

VII

W konsekwencji istotnych przemian w poziomie i strukturze dochodu narodowego, zrealizowanego w latach 1961–65, nie mogły być wykonane zadania w zakresie należytej **poprawy warunków życiowych ludności**. W pierwszym rzędzie przyczyniła się do tego zbyt niska produkcja rolna, która wzrasta zaledwie o około 8% w ciągu 5 lat, zamiast założonych w planie 22%. Równocześnie wystąpiły ujemne skutki trudnej sytuacji handlu zagranicznego, przede wszystkim wyrażające się w niedostatecznym podniesieniu produkcji przemysłowej w grupie B, zwłaszcza zaś w przemyśle rolnospożywczym i w przemyśle lekkim oraz w zakresie drobnej wytwórczości.

Istotny wpływ — szczególnie zaś w odniesieniu do grup ludności czerpiących środki utrzymania ze stałych dochodów i rent — wywarło zjawisko podniesienia się kosztów utrzymania. Średnio — według danych GUS w odniesieniu do budżetów pracowniczych — koszty utrzymania w latach 1961–64 podniosły się o około 8%. Dla poszczególnych grup ludności, a m. in. dla rodzin, w których nie zaistniały możliwości zwiększenia liczby pracujących, ten wzrost kosztów utrzymania oddziałwał w szczególnie dotkliwy sposób na kształtowanie się ich budżetów.

Na tle powyższego, problematyka spożycia indywidualnego, jako jednego z istotnych elementów dysproporcji rozwojowych w latach 1961–1965, musi być uznana za kluczowe zagadnienie następnego pięciolecia. Wzrost ten został określony na 25%, a w przeliczeniu na 1 mieszkańca fundusz spożycia indywidualnego powinien zwiększyć się o około 18%.

Odmienne kształtowała się sytuacja w dziedzinie spożycia zbiorowego. W szczególności zadania planu pięcioletniego na lata 1961–65 przewidywały stosunkowo ograniczony wzrost funduszu spożycia zbiorowego, a więc świadczeń socjalnych i kulturalnych na rzecz ludności ze strony państwa. Wzrost ten miał wynieść według założeń planu ok. 16%, podczas gdy realizacja tego zadania przyniosła podniesienie funduszu spożycia zbiorowego o ok. 45%, czyli niemal trzykrotnie wyższe, niż ustaliły to zadania planu pięcioletniego.

Plan na lata 1966–70 powinien w dziedzinie spożycia zbiorowego przynieść jego wzrost o ok. 30% — co oznacza, że tempo wzrostu spożycia zbiorowego powinno odpowiadać dokładnie stopie wzrostu całości dochodu narodowego. Pozostaje to w związku z dalszą intensywną rozbudową szeregu urządzeń socjalnych i kulturalnych.

Na plan pierwszy wysuwa się tutaj problem dużego wysiłku w zakresie rozwoju szkolnictwa wyższego. W latach 1966–70 musi być poważnie rozbudowana baza szkoleniowa dla przygotowania kadr niezbędnych dla rozwoju gospodarczego w następnych latach. Również, na tle wybitnego wzrostu liczby młodzieży kończącej szkoły podstawowe, staje się konieczne znaczne rozbudowanie szkolnictwa średniego, przede wszystkim typu zawodowego.

Wreszcie, jako osobny problem, należy podkreślić całokształt zadań związanych z rozwojem budownictwa mieszkaniowego. W latach 1961–65 to jedno z podstawowych zadań planu, mianowicie zbudowanie 1,8 mln izb mieszkalnych, zostanie zrealizowane nawet z niewielkim przekroczeniem, przy czym uległa zmianie struktura zbudowanych mieszkań.

Na pięciolecie 1966–70 zostało przyjęte zadanie wybudowania ponad 2,2 mln izb mieszkalnych w miastach. Równocześnie zostały określone nowe kierunki i podstawy polityki mieszkaniowej, przy położeniu nacisku na

maksymalny rozwój budownictwa spółdzielczego oraz na jak najbardziej efektywne wykorzystanie środków finansowych, przeznaczonych na uzyskanie nowych mieszkań. Również na osobne podkreślenie zasługuje wzrost budownictwa mieszkaniowego na terenach wiejskich, gdzie w pięcioleciu 1961–65 zbudowane zostanie ok. 450 tys. izb mieszkalnych, a w pięcioleciu 1966–70 powinna być osiągnięta liczba około 740 tys. nowych izb mieszkalnych.

VIII

Przedstawienie wybranych kluczowych problemów bieżącego i następnego pięciolecia pozwala na zarysowanie podstawowych konturów zarówno rozwoju, jak też zadań naszej gospodarki narodowej. Dynamika tego rozwoju, przejściowo zahamowana w latach 1962–63, została obecnie ponownie przyspieszona, przy czym podwyższone tempo wzrostu musi być w następnym okresie utrzymane i bardziej wyrównane. Zmieniła się sytuacja społeczno-gospodarcza kraju; zarysowały się nowe palące problemy zatrudnienia i intensywnej rozbudowy bazy materialnej oraz jej unowocześnienia, szczególnie w przemyśle i rolnictwie. W oparciu o rosnącą produkcję materialną powinny być lepiej i wszechstronniej zaspokojone potrzeby społeczne. Na poprawę warunków życiowych ludności składają się zarówno bieżąco na ten cel przeznaczane elementy produkcji materialnej, jak też inwestycje nieprodukcyjne.

Rozwój gospodarki narodowej musi mieć charakter wszechstronny. Bezpośrednie powiązanie wszystkich działów i gałęzi wymaga należytego nacisku na zapewnienie proporcjonalnego rozwoju. To samo dotyczy także podstawowej proporcji, jaką jest podział dochodu narodowego, w tym przeznaczenie zasadniczej jego części na rzecz poprawy poziomu spożycia. Niedostateczna skala wzrostu spożycia w latach 1961–65 na tle trudności lat 1962–63 — wymaga przeto szczególnego uwypuklenia tej części istotnych zadań następnego pięciolecia.

Stąd też plan na lata 1966–70 powinien — obok intensywnej rozbudowy i unowocześnienia podstaw materialnych gospodarki narodowej — przynieść przede wszystkim wydatną i odczuwalną zmianę w warunkach życiowych ludności. Zadanie to znajduje dość wszechstronne oparcie w poważnym wzroście produkcji przemysłowej, zrealizowanym w latach 1961–65, jak też w jej wysokiej dynamice rozwojowej w latach 1966–70. Porównawczo, tempo wzrostu produkcji przemysłowej w Polsce w pięcioleciu 1961–65, sięgające 52%, było niemal dwukrotnie wyższe niż wzrost produkcji przemysłowej, zrealizowany średnio w czterech najbardziej rozwiniętych krajach Zachodniej Europy (Anglia, NRF, Francja i Włochy). W krajach tych wzrost produkcji przemysłowej w latach 1961–65 szacuje się na

około 27%. Również w porównaniu z Czechosłowacją i NRD tempo rozwoju produkcji przemysłowej w Polsce było bardzo wysokie. Wzrost bowiem wartości produkcji globalnej w CSRS i NRD wyniósł w latach 1961–65 około 30%.

Odmienne przedstawia się sytuacja w dziedzinie rolnictwa, gdzie rezultaty uzyskane w okresie lat 1961–65 nie były zadowalające. Należy jednak sądzić, iż poważna koncentracja wysiłku inwestycyjnego na rzecz rolnictwa i tych gałęzi przemysłu, które bezpośrednio obsługują potrzeby gospodarki rolnej, powinna przynieść obecnie daleko widoczniejsze efekty. Ponadto należy uwzględnić fakt, iż nadal w nowym pięcioleciu będzie kontynuowana zasada dalszego skupiania poważnych nakładów inwestycyjnych na rzecz unowocześnienia rolnictwa i podwyższenia produkcji rolnej.

Pozostaje to w bezpośrednim związku z dru-

gą podstawową dysproporcją lat ostatnich, mianowicie z niezadowalającym wzrostem stopy życiowej ludności. Wzrost dochodów ludności miejskiej był osiągany w minionym pięcioleciu przede wszystkim w wyniku powiększania liczby zatrudnionych, w mniejszym stopniu — w drodze podnoszenia średnich płac realnych, częściowo także na tle niedostatecznej dynamiki wzrostu wydajności pracy w latach 1962–63. Również niedostatecznie i nierównomiernie wzrastały dochody ludności wiejskiej. Te przeto elementy składają się zarazem na główne założenia polityki ekonomicznej najbliższego pięciolecia 1966–70, a mianowicie:

— zwiększyć i wyrównać ogólną stopę wzrostu gospodarczego, a na tym tle

— zapewnić wyższą dynamikę spożycia, zarówno w wyniku wzrostu liczby zatrudnionych w konsekwencji wyżu demograficznego, jak też wzrostu średnich płac realnych w mieście i dochodów na wsi.

ZDZISŁAW FEDOROWICZ

Pieniądz w różnych modelach zarządzania gospodarką socjalistyczną

W literaturze ekonomicznej często spotykamy się z tezą, że pieniądz w gospodarce socjalistycznej może z różną intensywnością oddziaływać na przebieg procesów gospodarczych, może odgrywać różną rolę, w zależności od przyjętego modelu planowania i zarządzania tą gospodarką. Z największym może naciskiem formułuje tę tezę profesor Brus pisząc, że... „nie można dać pełnej charakterystyki cen, płac, kredytu, podatków itp. bez umiejscowienia tych kategorii w ramach określonego typu zasad funkcjonowania. Oczywiście dotyczy to w całej rozciągłości pieniądza, jego treści ekonomicznej i form, jego roli w procesie podziału produktu społecznego i dochodu narodowego w socjalizmie.”¹⁾

Intuicyjnie wszyscy chyba odczuwamy w jakimś stopniu słuszność tej tezy, ale sprawa jest zbyt ważna dla rozumienia mechanizmu gospodarki socjalistycznej, ażeby poprzestać na intuicyjnym odczuwaniu. Spróbujmy więc zastąpić je analizą.

Ekonomiczna treść pieniądza w gospodarce socjalistycznej — pieniądz jako stosunek społeczny

Marksowskie tezy o towarze i pieniądzu jako stosunkach społecznych, występujących pod postacią rzeczy, sformułowane w odniesieniu do przedsocjalistycznych stosunków produkcji, pozostają słuszne także w odniesieniu do gospodarki socjalistycznej. Zadaniem nauki ekonomii politycznej jest jednak wyjaśnienie, jakie to mianowicie stosunki społeczne ukrywają się pod postaciami towaru i pieniądza w gospodarce socjalistycznej.

Jak wiadomo, sprawa określenia przesłanek, dla których produkcja w społeczeństwie socjalistycznym ma charakter towarowy, jest w nauce sporna i przesłanki te bywają określane w różny sposób przez różnych ekonomistów. Nie wchodząc w szczegóły tego zagadnienia pragnę podkreślić, iż — moim zdaniem — nie można dopatrywać się tych przesłanek czy przesłanki w jakiejś jednej tylko z cech stosunków ekonomicznych społeczeństwa socjalistycz-

nego, wziętej oddzielnie (np. tylko istnienie dwóch form społecznej własności środków produkcji albo tylko istnienie osobistej własności środków spożycia, albo tylko dokonywanie podziału funduszu spożycia według ilości i jakości świadczonej pracy itd. itd). „Towarotwórczy charakter” (jeżeli użyć terminologii stosowanej przez J. Mujżela²⁾ w moim rozumieniu ma całokształt socjalistycznych stosunków produkcji, w których poszczególne elementy (np. wymienione poprzednio dwie formy socjalistycznej własności środków produkcji czy prawo podziału według pracy) nie są czymś przypadkowym i oderwanym od reszty, lecz są wzajemnie przez siebie uwarunkowane i wynikają w ostatecznej instancji z osiągniętego stopnia rozwoju sił wytwórczych.

Jeżeli przesłanki towarowego charakteru produkcji socjalistycznej tkwią w całości stosunków ekonomicznych między ludźmi w społeczeństwie socjalistycznym, to i towar, jako rzeczowa forma tych stosunków, ukrywa w sobie ich całość, a przynajmniej główne cechy tych stosunków. Można więc twierdzić, że towar w gospodarce socjalistycznej wyraża stosunki społeczne, określone przez ekonomiczne wyodrębnienie producentów (mimo społecznej własności środków produkcji) i konsumentów, w rezultacie którego produkcja nie może być w pełni dostosowana do potrzeb społecznych (mimo planowania społecznego podziału pracy) i nakłady pracy wymagają dodatkowego potwierdzenia społecznego ich charakteru w wymianie, stosunki społeczne, w których istnieje nieantagonistyczna sprzeczność między pracą konkretną a pracą abstrakcyjną, między pracą indywidualną a pracą społecznie niezbędną, między wartością a wartością użytkową.

Tę treść społeczną zawiera każdy towar w gospodarce socjalistycznej. Od ogólnej treści ekonomicznej kategorii towaru należy odróżnić specyficzną czy indywidualną treść stosunku ekonomicznego między dwiema jednostkami gospodarującymi (np. między dwoma producentami towarów), jaki zachodzi przy każdym ruchu towarów. Ta specyficzna czy indywidualna treść ekonomiczna może być w róż-

1) W. Brus: Pieniądz w gospodarce socjalistycznej, „Ekonomista” Nr 5 z roku 1963, str. 917.

2) J. Mujżel: Stosunki towarowe w gospodarce socjalistycznej, Warszawa 1963. PWE, str. 64.

nych przypadkach różna: inny jest stosunek ekonomiczny wymiany towarów, inny stosunek ekonomiczny łączy strony przy kredycie towarowym (pożyczce towaru), jeszcze inny przy daninie w naturze itd.

Pieniądz jest produktem świata towarów i jako taki wyraża te same stosunki ekonomiczne, które wyraża towar, a więc w przypadku socjalistycznego pieniądza — te same „towarotwórcze” cechy socjalistycznych stosunków produkcji. Ale pieniądz nie jest zwykłym towarem: jest on powszechnym ekwiwalentem towarów, jest samodzielnym bytem wartości wymiennej, oderwanej od towarów. Jako taki wyraża on stosunek społeczny dysponenta — posiadacza pieniądza do wszystkich posiadaczy towarów wystawionych na sprzedaż. Można więc powiedzieć, że w gospodarce socjalistycznej pieniądz pod rzeczową powłoką ukrywa stosunki społeczne, nacechowane nieantagonistycznymi sprzecznościami między socjalistycznymi producentami, między producentami a konsumentami, a także między posiadaczami abstrakcyjnej formy bogactwa a posiadaczami towarów. Jest to ogólna treść stosunku społecznego, jaki reprezentuje każda jednostka monetarna w gospodarce socjalistycznej, treść identyczna niezależnie od rodzaju transakcji, w której występuje pieniądz.

Pieniądz — podobnie jak i towar — ma jednak, obok wspomnianej poprzednio ogólnej treści ekonomicznej, także treść specyficzną, różną w różnych przypadkach i charakteryzującą różne stosunki ekonomiczne między stronami, biorącymi udział w każdej transakcji pieniężnej. Ta specyficzna czy indywidualna treść ekonomiczna każdej operacji jest różnicowana dwójako: przedmiotowo i podmiotowo. Przedmiotowe różnicowanie treści ekonomicznej stosunku pieniężnego wynika z rodzaju transakcji, jaką on w danym przypadku obsługuje; inny stosunek ekonomiczny zachodzi między sprzedawcą a nabywcą towaru, inny między pożyczkodawcą a pożyczkobiorcą, jeszcze inny między płatnikiem podatku a państwem itd. itd. Podmiotowe różnicowanie treści ekonomicznej stosunku pieniężnego jest wynikiem różnicowania form własności, jakie mogą reprezentować strony biorące udział w takich samych pod względem przedmiotowym transakcjach. Tak więc stosunek między pożyczkodawcą a pożyczkobiorcą, w przypadku gdy obie te jednostki są organizacjami państwowymi, nie jest identyczny ze stosunkiem między pożyczkodawcą a pożyczkobiorcą, gdy jedna ze stron jest organizacją państwową a druga osobą prywatną. Mimo tego samego przedmiotowego charakteru ruchu pieniądza w obu przypadkach, przy pierwszym z nich nie zachodzi zmiana warunków reprodukcji własności państwowej jako całości, przy drugim zaś zmiana taka zachodzi, gdyż nawet czasowe odstąpienie jakichś zasobów pieniężnych jednostce gospodarki nie uspołecznionej oznacza rezygnację z wykorzystania materialnego ekwiwalentu tej kwoty na rozszerzenie państwowej formy własności³⁾. Biorąc zaś pod uwagę fakt, że reprodukcja różnych form własności środków produkcji stanowi jeden z najbardziej istotnych elementów reprodukcji stosunków produkcji, nie możemy uznać za jednoznaczne pod względem treści ekonomicznej stosunków pieniężnych między podmiotami reprezentującymi różne formy własności, choćby pod każdym innym względem stosunki te były identyczne.

Tak więc, w podsumowaniu możemy stwierdzić, że stosunki społeczne, ukrywające się pod zjawiskiem ruchu pieniądza w gospodarce socjalistycznej, składają się niejako z dwóch warstw: ogólnej, charakteryzującej „towarotwórcze” cechy gospodarki socjalistycznej i generalną istotę pieniądza jako stosunku

społecznego; ta treść ekonomiczna jest **identyczna** przy każdym ruchu pieniądza; oraz szczególnej, zróżnicowanej pod względem przedmiotowym i podmiotowym; ta treść ekonomiczna transakcji pieniężnej może być **różna** w każdym przypadku, a jest ona uzależniona i od przedmiotowej treści operacji pieniężnej, i od charakteru form własności, jaką reprezentują biorące w niej udział jednostki gospodarujące.

Modele planowania i zarządzania w gospodarce socjalistycznej

Modele planowania i zarządzania w gospodarce socjalistycznej, a krócej mówiąc modele gospodarki socjalistycznej, najczęściej są uważane za „różne warianty zasad funkcjonowania gospodarki socjalistycznej”⁴⁾, które znajdują zastosowanie w jednych i tych samych socjalistycznych stosunkach produkcji, a więc w niczym nie zmieniają istotnych ich cech ani też praw ekonomicznych, rządzących ich rozwojem. Stąd trzeba przyjąć, że niezależnie od stosowanych w różnych krajach socjalistycznych i w różnych okresach metod planowania i zarządzania gospodarką socjalistyczną, w gospodarce tej zawsze i wszędzie występują czynniki nadające produkcji charakter towarowy i wymianie charakter pieniężny. Jest rzeczą wiadomą na podstawie historycznych doświadczeń, że nieliczenie się z owymi „towarotwórczymi” cechami socjalistycznych stosunków produkcji w polityce gospodarczej państwa socjalistycznego może prowadzić tylko do bardzo poważnego obniżenia efektywności gospodarowania i do odradzania się gospodarki towarowej w żywiołowych i nie kontrolowanych formach.

Możemy na tej podstawie sformułować wniosek, że określona przez ogólny charakter socjalistycznych stosunków produkcji również **ogólna treść ekonomiczna kategorii pieniądza jest zawsze ta sama, niezależnie od tego, jaki „model gospodarki socjalistycznej” jest realizowany w konkretnych warunkach.**

To samo stwierdzenie odnosi się również do specyficznej czy indywidualnej treści ekonomicznej stosunku społecznego, zachodzącego między dwiema jednostkami gospodarującymi przy każdej transakcji pieniężnej. Niezależnie od tego, w jaki sposób będzie zorganizowane zarządzanie gospodarką socjalistyczną i planowanie gospodarcze, treść ekonomiczna ruchu pieniądza będzie inna w przypadku zapłaty za sprzedany towar, inna w przypadku pożyczki pieniężnej, jeszcze inna w przypadku pieniężnego świadczenia podatkowego itd. itd. We wszystkich też modelach zarządzania gospodarką socjalistyczną istotnym elementem socjalistycznych stosunków produkcji pozostaje różnicowanie form socjalistycznej własności produkcji, występowanie w jakimś zakresie prywatnej własności środków produkcji i powszechne występowanie osobistej własności środków spożycia. To znaczenie stosunków własnościowych dla reprodukcji socjalistycznych stosunków produkcji sprawia, że przedmiotowo zróżnicowana treść ekonomiczna specyficznych stosunków pieniężnych jest dodatkowo zróżnicowana także pod względem podmiotowym. I ten jednak element różnicowania treści ekonomicznej pieniądza występuje przy wszystkich modelach gospodarki socjalistycznej.

Jednak stwierdzenie, że we wszystkich modelach zarządzania i planowania w gospodarce socjalistycznej treści ekonomiczne takich stosunków, jak zapłata za towar, pożyczka czy podatek są między sobą różne i dodatkowo są zróżnicowane jeszcze zależnie od tego, czy są realizowane w ramach jednej czy też w ramach różnych form własności — jest niewystarczające. Problem bowiem nie polega na tym, czy we wszystkich modelach stosunki te różnią się między sobą, ale na tym, czy we wszystkich modelach **gospodarki socjalistycznej jednoimienne kategorie gospodarki pieniężnej są identyczne.** Innymi słowy, pytanie, na które musimy odpowiedzieć, brzmi: czy zapłata za towar, pożyczka pieniężna, po-

3) To, co jest tutaj stwierdzone, nie oznacza oczywiście twierdzenia, że popieranie reprodukcji własności prywatnej w jakiejś określonej gałęzi gospodarki powinno być uważane za szkodliwe, gdyż zawsze ogranicza reprodukcję uspołecznionych form własności; w określonych warunkach popieranie reprodukcji prywatnej własności w jednej dziedzinie gospodarki może być niezbędnym warunkiem szybkiego rozwoju gospodarki jako całości i tym samym społecznej własności środków produkcji w innych dziedzinach.

4) W. Brus: Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej. PWN, Warszawa 1961, str. 11.

datek itd. są zawsze tym samym niezależnie od tego, jaki jest model gospodarki socjalistycznej?

Próba udzielenia odpowiedzi na to pytanie musi być poprzedzona przez choćby najbardziej ogólnikowe określenie istotnych cech różnych modeli zarządzania gospodarką socjalistyczną. Jak się wydaje, w aktualnym stanie dyskusji „modelowej” można zaniechać rozważań nad modelem „całkowicie scentralizowanym” lub „całkowicie zdecentralizowanym” i można uznać — idąc za W. Brusem⁵⁾ — że nie może istnieć gospodarka socjalistyczna, pozbawiona bezpośrednich decyzji planowych w zakresie podstawowych zagadnień makroekonomicznych (tempo i główne kierunki wzrostu, zasadnicze elementy struktury podziału dochodu narodowego itp.), jak również nie może istnieć gospodarka socjalistyczna bez pewnego zakresu stosunków rynkowych, w szczególności w zakresie rozdziału dóbr konsumpcyjnych oraz siły roboczej. W związku z tym — dalej idąc za wywodami W. Brusa — możemy przyjąć, że realne pole rozważań modelowych sprowadza się do centralizacji albo decentralizacji tak zwanych bieżących decyzji gospodarczych, dotyczących na przykład rozmiarów i struktury produkcji w poszczególnych gałęziach gospodarki i przedsiębiorstwach, rozmiarów i kierunków nakładów produkcyjnych, kierunków zbytu produkcji, źródeł zaopatrzenia itd.

Porównując ze sobą te dwa określone modele, musimy przede wszystkim zaznaczyć, że zdecentralizowane „decyzje bieżące” modelu zdecentralizowanego nie są bynajmniej decyzjami swobodnymi. Przede wszystkim poddane są one ograniczeniom wynikającym z podstawowych decyzji makroekonomicznych, które w każdym modelu są podejmowane w sposób scentralizowany. Jeżeli bowiem ustala się kierunki gospodarczego rozwoju kraju, udział inwestycji i spożycia w dochodzie narodowym itp. — to ustala się tym samym w najogólniejszym zarysie i strukturę spożycia, jakiś „model” konsumpcji indywidualnej. Bez takiego założonego modelu nie sposób ustalić kierunków inwestycji w dziedzinie produkcji konsumpcyjnej, zabezpieczyć ich potrzebami inwestycjami w dziedzinie produkcji surowcowej i w dziedzinie wytwarzania środków pracy dla obu działów produkcji, skoordynować tych wszystkich zamierzeń ze sobą tak, ażeby zapewnić maksymalną efektywność zastosowania wszystkich rozporządzalnych czynników produkcji. Poza tym wybór konsumenta jest dwójako ograniczony centralnymi decyzjami: strukturą produkcji wyznaczoną przez strukturę inwestycji (konsument może wybierać tylko pomiędzy dobrami, które są na rynku, nie może on stosować preferencji, a nawet odczuwać potrzeb w stosunku do dóbr, których nie zna) oraz ogólną wysokością dochodów, wynikającą z centralnie wyznaczonych proporcji podziału dochodu narodowego. Stąd swoboda w zakresie tak zwanych decyzji bieżących i zarazem „suwerenność konsumenta” są ograniczone w istocie rzeczy tylko do takich zagadnień, jak szczegóły wykonania określonych produktów, substytucja jednych artykułów przez drugie, ale wykonane z tych samych podstawowych surowców i przy użyciu tych samych urządzeń produkcyjnych itd. Zakres swobody decyzji producenta może też obejmować zagadnienia organizacji produkcji, jej techniki (o ile to nie wymaga całkowitej zmiany wyposażenia technicznego), drobnych posunięć racjonalizatorskich, prowadzących do oszczędności pracy żywej i uprzedmiotowionej, ale nie zwiększających w istotny sposób mocy produkcyjnych przedsiębiorstwa.

Jasną jest rzeczą, że mówiąc o decyzjach zdecentralizowanych w związku z problematyką modelową możemy mieć na myśli tylko decyzje podejmowane przez najniższe samodzielne ogniwa organizacji produkcji, a więc przez przedsiębiorstwa. Natomiast termin „decyzje scentralizowane” może być wieloznaczny z uwagi na to, że istnieje wiele możliwych szczebli podejmowania decyzji gospodarczych, postanowień ponad przedsiębiorstwami. Decyzje scentra-

lizowane mogą więc być podejmowane przez zjednoczenia (jako organ zarządzający całą gałęzią produkcji), przez ministerstwa (jako organy zarządzające kilkoma zbliżonymi do siebie gałęziami gospodarki narodowej) lub przez centralny organ zarządzania i planowania w skali całego kraju. Wydaje się, że dla modelu gospodarczego nie mniej istotnym zagadnieniem niż podział decyzji na zdecentralizowane i scentralizowane jest podział kompetencji pomiędzy różne ogniwa scentralizowanego zarządzania. Można na przykład dowodzić, że dla zapewnienia harmonijnego rozwoju całej gospodarki centralny organ planowania może ograniczyć się do bilansowania mocy produkcyjnych różnych gałęzi wytwórczości w wielkościach agregatowych i w sposób równie zagregowany wyznaczyć na tej podstawie proporcje nakładów inwestycyjnych, przekazując kompetencje do podejmowania w tych ramach decyzji bardziej szczegółowych (jak np. wielkość i lokalizacja nowych przedsiębiorstw) niższemu ogniwom zarządzania. Przy takiej organizacji centralnych decyzji istnieje możliwość zwolnienia organu centralnego planowania od podejmowania decyzji nadmiernie szczegółowych i równocześnie możliwość głębszego przemyślenia tych decyzji szczegółowych przez wyspecjalizowane organizacje branżowe. Trzeba jednak zaznaczyć, że niezależnie od tego, na jakim szczeblu będą podejmowane decyzje scentralizowane, zawsze będą one wyrazem preferencji ogólnospołecznych; scentralizowane ogniwa zarządzania gospodarką, i to ogniwa wszystkich szczebli, nie mają żadnych interesów „własnych”, które mogłyby stać w konflikcie z interesem całego społeczeństwa. Oczywiście, nie chroni to owych ogniw przed decyzjami fałszywymi, które mogą być spowodowane brakiem informacji, brakiem kompetencji i innymi podobnymi okolicznościami.

Bezpośredni producenci — załogi przedsiębiorstw produkcyjnych mają interesy własne, wyrażające się, najogólniej rzecz biorąc, w dążeniu do maksymalizacji ich indywidualnej konsumpcji. Produkcja ma dla bezpośrednich producentów dwie strony: z jednej strony jest ona działalnością prowadzoną w interesie ogólnospołecznym, z drugiej strony jest ona środkiem zaspokajania własnych potrzeb. W przedsiębiorstwach może dochodzić i w praktyce dochodzi, do sprzeczności między interesami osobistymi pracowników a interesem ogólnospołecznym. Jednym z najbardziej zasadniczych problemów konstrukcji każdego systemu planowania gospodarczego i zarządzania gospodarką socjalistyczną jest rozwiązanie sprzeczności między interesem ogólnospołecznym a interesem osobistym pracowników przedsiębiorstw, doprowadzenie do jak najdalej posuniętego kojarzenia tych interesów.

Modele „scentralizowany” i „zdecentralizowany” gospodarki socjalistycznej różnią się między sobą nie tylko zakresem swobody decyzji, jakim w ich ramach dysponują przedsiębiorstwa; różnią się one także — i to jest może najważniejsze w tych różnicach — sposobem przekazywania zadań do wykonania i sposobem kojarzenia interesu ogólnospołecznego z interesami osobistymi pracowników przedsiębiorstw. Jak staraliśmy się wyżej wykazać, zakres decyzji podejmowanych samodzielnie przez przedsiębiorstwa jest w dużym stopniu ograniczony pośrednio przez decyzje podejmowane w sposób centralny, gdyż decyzje te — mimo dosyć ogólnego charakteru — muszą opierać się na dosyć szczegółowo sformułowanym celu gospodarki, na jakimś „modelu konsumpcji”, do którego dostosowuje się proporcje rozwojowe różnych gałęzi produkcji. Centralny organ planujący, który cel ten formułuje (oczywiście nie w sposób samodzielny, ale zgodnie z wytycznymi politycznego przedstawicielstwa społeczeństwa), ani przy scentralizowanym, ani przy zdecentralizowanym modelu gospodarki nie rezygnuje z dążenia do realizacji tego celu, ale dąży do tej realizacji przy pomocy różnych metod.

W modelu scentralizowanym metodą realizacji tego celu jest formułowanie bezpośrednich i szczegółowych nakazów, ujmujących zadania produkcyjne i metody techniczne i organizacyjne ich realizacji. W modelu tym bynajmniej nie zakłada się, że cen-

5) W. Brus: op. cit. str. 113.

tralny organ planujący lepiej zna potrzeby konsumenta niż sam konsument. W tych granicach, w jakich zezwala na to elastyczność aparatu produkcyjnego i w jakich uważa się to za społecznie celowe, uznaje się za możliwe dostosowanie produkcji do preferencji indywidualnych konsumentów. Następuje to jednak (albo teoretycznie ma następować) drogą pośrednią: aparat handlu powinien sygnalizować zaobserwowane zmiany popytu konsumpcyjnego swoim jednostkom nadrzędnym, te z kolei powinny uogólniać informacje otrzymane od najniższych ogniw organizacyjnych i przekazywać je ze swoimi wnioskami centralnemu organowi planowania, a wreszcie centralny organ planowania, także po przeanalizowaniu i ocenie otrzymanych informacji, według swego uznania powinien odpowiednio do nich dostosować dyrektywy wydawane jednostkom produkcyjnym. Według powszechnej na ogół opinii ten mechanizm dostosowywania produkcji do potrzeb konsumentów i do ich preferencji w scentralizowanym modelu gospodarki socjalistycznej działa powoli i mało precyzyjnie.

W zdecentralizowanym modelu gospodarki socjalistycznej przedsiębiorstwa produkcyjne nie otrzymują od centralnego organu planującego szczegółowych dyrektyw, określających asortyment produkowanych dóbr konsumpcyjnych. Asortyment ten powinny one ustalać same (oczywiście w granicach możliwości, wyznaczonych przez moce produkcyjne, ich techniczny i technologiczny charakter, przez zaopatrzenie surowcowe itd.) w porozumieniu z odbiorcami, to znaczy z przedsiębiorstwami obrotu towarowego, które ze swej strony powinny w swych zamówieniach pod adresem producentów uwzględniać strukturę popytu konsumpcyjnego. Centralny organ planujący może w tych warunkach dążyć do realizacji docelowego „modelu konsumpcji” metodami pośrednimi; ogólnie rzecz biorąc, warunki dla osiągnięcia pożądanego modelu konsumpcji są tworzone przez politykę inwestycyjną centralnego planifikatora. W celu zapewnienia pełnego wykorzystania utworzonych w ten sposób mocy produkcyjnych, w celu kierowania odpowiednio do swych założeń popytem konsumpcyjnym, w celu wreszcie kierowania szczegółowym asortymentem produkcji odpowiednio do preferencji konsumentów — centralny planifikator stosuje różnego rodzaju bodźce ekonomiczne, a przede wszystkim bodźce materialnego zainteresowania pracowników wynikami działalności przedsiębiorstw produkcyjnych.

W zdecentralizowanym modelu zakłada się więc, że materialne zainteresowanie pracowników przedsiębiorstw wysokością zysku (co można osiągnąć zapewniając pracownikom i przedsiębiorstwom udział w zysku) powinno spowodować dążenie do maksymalizacji zysku, a to z kolei — wobec kształtowania cen przez organa planowania gospodarczego — daje się osiągnąć przez maksymalizację produkcji, dostosowanie jej asortymentu do wyrażonych w cenach preferencji społecznych i przez obniżenie kosztów produkcji. Centralny planifikator w tym systemie musi dbać tylko o prawidłowe skoordynowanie mocy produkcyjnych w różnych gałęziach gospodarki (kształtując je odpowiednio do uznanego przez siebie za racjonalny model produkcji finalnej) i o politykę cen, która zapewni zgodny z jego założeniami wybór konsumentów oraz dostosowanie szczegółowego asortymentu produkcji do tego wyboru.

Bodźce materialnego zainteresowania pracowników przedsiębiorstw socjalistycznych wykonaniem zadań, ustalonych przez centralny organ planowania, są stosowane tak w systemie scentralizowanym, jak i w systemie zdecentralizowanym. W scentralizowanym modelu — poza ogólnymi bodźcami płacowymi, które w zasadzie powinny skłaniać pracowników socjalistycznych przedsiębiorstw do powiększania ilości i podnoszenia jakości świadczonej pracy — stosuje się zazwyczaj premie, uzależnione od wykonania wskazanych szczegółowo zadań planowych. Na tle systemów premialnych dochodzi zwykle do ujawnienia się sprzeczności pomiędzy interesem ogólnospołecznym a interesami indywidualnymi pracowników. Przy dużej ilości i znacznej różnorodności zadań plano-

wych bodźce są łączone z maksymalnym wykonaniem tylko niektórych z ich liczby, co powoduje dążność maksymalnego wykonania tych „uprzywilejowanych” zadań planowych, z zaniebdaniem pozostałych, co zazwyczaj prowadzi do powstawania różnego rodzaju dysproporcji sprzecznych z interesem ogólnospołecznym. Rozwiązywanie tych sprzeczności przez dodawanie nowych premii albo przez modyfikację istniejących prowadzi zazwyczaj tylko do ujawniania się nowych sprzeczności, zwłaszcza wobec faktu, iż przeważnie nadmiernie szczegółowy plan dyrektywny nie może być dokładnie zbilansowany, zawiera wobec tego sprzeczności pomiędzy poszczególnymi zadaniami, a bodźce ekonomiczne związane z maksymalizacją wykonania niektórych z tych zadań także często działają w sprzecznych kierunkach.

W zdecentralizowanym modelu gospodarki socjalistycznej sytuacja jest pod tym względem łatwiejsza. Wobec braku szczegółowych zadań dyrektywnych możliwe jest wiązanie bodźców materialnego zainteresowania z maksymalizacją kompleksowych zadań i wskaźników (jak na przykład zysk), co pozwala uniknąć i sprzeczności pomiędzy poszczególnymi zadaniami, i sprzeczności kierunków działania szczegółowych bodźców ekonomicznych. Nie znaczy to jednak, że w zdecentralizowanym modelu planowania i zarządzania gospodarką socjalistyczną nie występują w ogóle sprzeczności pomiędzy interesem ogólnospołecznym i interesami indywidualnymi. Sprzeczności te występują nadal, tylko w innej postaci niż w modelu scentralizowanym. Jeżeli na przykład stosuje się bodźce materialnego zainteresowania pracowników wysokością zysku przedsiębiorstwa, może się okazać, że następstwem tego nie będzie dążenie do maksymalizacji zysku globalnego, ale do maksymalizacji zysku przypadającego na jednego zatrudnionego. W określonych warunkach może to prowadzić do ograniczenia zatrudnienia i do niepełnego wykorzystywania mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach i całych gałęziach produkcji, wbrew interesom społecznym. Podobnie skłonność do maksymalizacji kwoty zysku w przeliczeniu na jednego pracownika może prowadzić do wyboru szczegółowego asortymentu produkcji w sposób sprzeczny z preferencjami konsumentów, a więc z interesem ogólnospołecznym itd. W sumie jednak wydaje się, że zdecentralizowany model gospodarki socjalistycznej łatwiej może zapewnić dostosowanie produkcji do preferencji konsumentów i łatwiej pozwala ograniczać sprzeczności między interesami indywidualnymi a interesem ogólnospołecznym niż model scentralizowany. Jeżeli zaś tak jest, modelowi zdecentralizowanemu należy przyznać wyższą efektywność ekonomiczną i społeczną niż modelowi scentralizowanemu gospodarki socjalistycznej.

Pieniądz w scentralizowanym i zdecentralizowanym modelu gospodarki socjalistycznej

Funkcjonowanie pieniądza w obu rozpatrywanych modelach gospodarki socjalistycznej można analizować od różnych stron, biorąc za przedmiot badania kolejno różne elementy mechanizmu pieniężnego. W rezultacie dojdziemy do stwierdzenia, że pod wieloma względami pieniądz ten w obu modelach funkcjonuje podobnie, a pod innymi względami funkcjonuje on odmiennie. Na przykład, jeżeli będziemy badali drogi przepływu pieniądza, kanały, którymi on krąży między różnymi jednostkami gospodarującymi czy ich grupami, to stwierdzimy, że schemat cyrkulacji pieniądza w gospodarce socjalistycznej jest raczej niezależny od jej modelu i że system zarządzania i planowania może wpłynąć tylko na nieznaczne raczej odchylenia proporcji różnego rodzaju dochodów i wydatków pieniężnych. Niezależnie bowiem od modelu planowania i zarządzania gospodarka socjalistyczna pozostaje gospodarką pieniężną, w której ruch produktów pracy związany jest z odpłatnością za ich świadczenie i w której podział dokonuje się przede wszystkim przy pomocy pieniądza. Stąd niezależnie od modelu będziemy mieli do czynienia z ruchem pieniądza z tytułu zapłaty za dostawy i usługi między przedsiębiorstwami socjalistycznymi, z ruchem pieniądza między przedsiębiorstwami a pra-

cownikami z tytułu wypłaty wynagrodzeń, z ruchem pieniądza między przedsiębiorstwami a budżetem i odwrotnie, z ruchem pieniądza między ludnością a przedsiębiorstwami obrotu towarowego itd. itd. Tylko proporcje pomiędzy poszczególnymi strumieniami pieniężnymi mogą ulec zmianie w rezultacie zmian modelowych; na przykład w modelu zdecentralizowanym, wobec rozszerzenia zakresu samofinansowania rozwoju przedsiębiorstw z zysku, może się zmniejszyć strumień wpłat przedsiębiorstw do budżetu i płynący w przeciwnym kierunku strumień budżetowych dotacji na finansowanie rozwoju przedsiębiorstw, mogą też zajść zmiany proporcji pomiędzy kredytowym i budżetowym dofinansowywaniem przedsiębiorstw itd.

Przy porównywaniu funkcjonowania pieniądza w różnych modelach gospodarki chodzi jednak nie o cechy wspólne działania mechanizmu pieniężnego, ale o cechy odmienne. Stąd trzeba rozważyć, czy w obu modelach krążenie pieniądza tymi samymi kanałami ma to samo znaczenie, spełnia tę samą rolę w całości procesów gospodarczych. Jest to inne sformułowanie postawionego poprzednio pytania, czy we wszystkich modelach gospodarki socjalistycznej jednoimienne kategorie pieniężne (jak np. ceny, płace, kredyt, podatki itp.) są identyczne.

System pośredniego kształtowania decyzji producentów przez centralnego planifikatora w modelu zdecentralizowanym, przy wykorzystaniu cen, stawek podatkowych, procentowych wskaźników udziału w zysku i innych instrumentów o charakterze pieniężnym, które łącznie zastępują bezpośrednie nakazy stosowane w modelu scentralizowanym, oznacza niewątpliwie zmianę roli kategorii pieniężnych przynajmniej w założeniu. W modelu scentralizowanym zakłada się neutralność tych kategorii, w modelu zdecentralizowanym zakłada się ich czynne oddziaływanie na decyzje producentów, co jednak w ostatecznym rezultacie w obu przypadkach ma doprowadzić do tych samych wyników: do działania producentów zgodnie z celami wytyczonymi przez centralnego planifikatora i zgodnie z reprezentowaną przez niego koncepcją interesu ogólnospołecznego.

Jak stwierdziliśmy, w założeniu w modelu scentralizowanym takie kategorie pieniężne, jak płace, ceny, stawki podatkowe, stopa procentowa itd. powinny być w zasadzie neutralne w stosunku do decyzji producentów, gdyż większość zadań otrzymują oni w postaci nakazów, a decyzje samodzielne, które mogą oni w nieznacznym zakresie podejmować, powinny być podporządkowane celowi wykonania tych nakazów. W modelu zdecentralizowanym w samym założeniu decyzje producentów powinny być kształtowane przy pomocy systemu bodźców, dla których działania wspomniane kategorie pieniężne tworzą określone warunki; zmiana tych warunków może powodować odmienne decyzje. Tak więc wymienione przykładowo kategorie pieniężne spełniają w modelu zdecentralizowanym rolę parametrów decyzji producentów (i nie tylko producentów). W modelu scentralizowanym, choć w założeniu mają one być neutralne, w praktyce często również oddziałują parametrycznie na decyzje jednostek gospodarujących, i to zazwyczaj wbrew ustalonym nakazom. Jeżeli bodźce premiowe łączy się w tym modelu na przykład z maksymalizacją wartości produkcji według cen zbytu, to ceny zbytu zaczynają oddziaływać parametrycznie na decyzje producentów, w rezultacie czego wytwarzany jest asortyment produkcji najkorzystniejszy z punktu widzenia maksymalizacji premii, a często niezgodny z ustalonym nakazowo asortymentem produkcji.

Parametryczne oddziaływanie kategorii pieniężnych na decyzje jednostek gospodarujących charakteryzuje się tym, że jest to działanie *ex ante*, kształtujące przebieg przyszłych procesów gospodarczych, przy czym i ocena korzyści i środki podjęte dla ich osiągnięcia mogą okazać się w rezultacie błędne. Parametryczne działanie kategorii pieniężnych przejawia się w działaniach kalkulacyjnych, w których nie mamy do czynienia z realnym ruchem pieniądza. Pieniądz działa tu wyłącznie w sposób *idealny*.

Realnie pieniądz występuje w postaci wymiennych poprzednio strumieni i nagromadzonych zasobów, których schemat jest — jak poprzednio stwierdziliśmy — w zasadzie taki sam w obu modelach gospodarki socjalistycznej. Nie znaczy to jednak, że w obu przypadkach wpływ ruchu pieniądza na przebieg zjawisk gospodarczych jest jednakowy. Według założenia w modelu scentralizowanym także realny ruch pieniądza powinien być neutralny w stosunku do przebiegu zjawisk wymiany i podziału produktów pracy. Nakazowo wyznaczone przez centralny organ planujący procesy produkcji, zaopatrzenia i zbytu nie powinny być w modelu zakłócane przez nie planowane odchylenia od również nakazowo wyznaczonych zadań w dziedzinie gromadzenia i wydatkowania zasobów pieniężnych. Jeżeli więc na przykład określona jednostka gospodarująca nie potrafi nagromadzić dochodów pieniężnych w wysokości określonej nakazem, w modelu tym nie powinno to prowadzić do zmniejszenia jej wydatków. Jeżeli powstaną z tego tytułu nie planowane zadłużenia jednostki w stosunku do innych przedsiębiorstw czy instytucji finansowych, centralny organ planujący powinien te niedobory pieniężne wyrównać ze scentralizowanych fuduszów pieniężnych. I odwrotnie, jeżeli jednostka taka nagromadzi jakieś ponadplanowe zasoby, w założeniu nie powinna ona wydatkować ich na jakieś samodzielnie podejmowane akcje gospodarcze czy pozagospodarcze, ale przedstawiać je do dyspozycji centralnego organu planowania.

Oczywiście, w praktyce całkowita neutralizacja ruchu pieniądza w stosunku do procesów wymiany i podziału w tym modelu może się nie udać. Nigdy system nakazów ustalonych centralnie nie może być tak szczegółowy, ażeby określić wszystkie bez wyjątku dochody i wydatki przedsiębiorstw, pod względem wielkości i kierunku. A stąd przy dysponowaniu ponadplanowymi zasobami pieniężnymi jednostki gospodarujące mogą dokonywać pewnych wydatków ponadplanowych w sposób zgodny lub niezgodny z wytycznymi centralnymi, jak również przy braku części planowanych dochodów mogą odczuwać trudności w wykonywaniu ustalonych w nakazach zadań, a nawet mogą ich częściowo nie wykonać.

W modelu zdecentralizowanym zgodnie z założeniem realny ruch pieniądza powinien określać przebieg procesów podziału i wymiany. Centralny organ planowania, nie ustalając bezpośrednich wytycznych w dziedzinie produkcji, zaopatrzenia i zbytu, realizuje swoje założenia co do przebiegu wymiany i podziału w drodze kształtowania pieniężnych dochodów i wydatków jednostek gospodarujących, wykorzystując takie instrumenty, jak ceny, opodatkowanie, dotacje, kredyt bankowy itd. W tych warunkach zasadnicze obniżenie dochodów pieniężnych ogranicza zakres działalności gospodarczej przedsiębiorstw, a podwyższenie dochodów zakres ten rozszerza. Oczywiście w praktyce od tych założeń czynione są odstępstwa. Centralny organ planujący niekiedy niezbyt wprawnie posługuje się finansowymi instrumentami podziału, a niekiedy same instrumenty te nie są dość precyzyjne, ażeby zapewnić przebieg wymiany i podziału zgodny z koncepcją centralnego organu planującego. W takich zazwyczaj przypadkach centralny organ planujący ogranicza wpływ realnych ruchów pieniądza na wymianę i podział wartości materialnych albo na gruncie operacji finansowych (np. przez blokowanie zasobów pieniężnych, przekraczających założenia planowe), albo przez wprowadzenie bezpośredniego rozdzielnictwa niektórych produktów, co neutralizuje nagromadzone zasoby pieniężne — przynajmniej w roli środka nabycia tych reglamentowanych produktów. Są to jednak odstępstwa od zasadniczych założeń modelu zdecentralizowanego.

W podsumowaniu możemy stwierdzić, że w obu modelach gospodarki socjalistycznej w sferze podziału środków spożycia między indywidualnych konsumentów i w sferze podziału siły roboczej między różne gałęzie działalności gospodarczej i pozagospodarczej mamy na czynnienia z czynnym parametrycznym oddziaływaniem kategorii pieniężnych na decyzje indywidualnych konsumentów, jak również

z czynnym oddziaływaniem realnego ruchu pieniądza na przebieg procesów wymiany i podziału między różnymi sektorami własnościowymi⁶⁾.

Różnice między obu modelami występują w sferze obrotów między przedsiębiorstwami socjalistycznymi i innymi instytucjami socjalistycznego układu gospodarki. W modelu scentralizowanym w założeniu zarówno parametryczne oddziaływanie kategorii pieniężnych na decyzje jednostek gospodarujących, jak i oddziaływanie realnego ruchu pieniądza na wymianę i podział nie powinno występować, czyli pieniądz w obu tych rolach powinien być neutralny w stosunku do nakazów centralnego organu planującego. W modelu zdecentralizowanym natomiast za-

⁶⁾ Tak więc podzielać w ogólnym zarysie poglądy W. Brusa na temat czynnego i biernego działania pieniądza w różnych modelach, z tym że proponuję wprowadzić odróżnienie parametrycznego oddziaływania kategorii pieniężnych na decyzje jednostek gospodarujących od oddziaływania realnego ruchu pieniądza na przebieg procesów wymiany i podziału. Parametryczne działanie kategorii pieniężnych pojmuję jednak nieco inaczej niż A. Wakar (por. skróty prelekcji na temat pieniądza w gospodarce socjalistycznej. Biuletyn PTE Nr 2 z roku 1965, str. 20 i następne).

WOJCIECH PRUSS

Kredyt i rozliczenia pieniężne przedsiębiorstw uspołecznionych

Cz. I

Konsekwencją świadomego niepełnego kredytowania potrzeb przedsiębiorstw przez bank, błędnej, nietrafnej oceny potrzeb kredytowych lub niepełnego uwzględnienia zmienności potrzeb kredytowych przy konstruowaniu zasad finansowania i kredytowania¹⁾ przedsiębiorstw są trudności płatnicze, wyrażające się w niemożności regulowania przez przedsiębiorstwo wszystkich płatnych aktualnie zobowiązań, co prowadzi do powstawania zadłużenia przeterminowanego wobec wierzycieli.

Jakie są jednak skutki trudności płatniczych, czy są to skutki takie, które uzasadniają podejmowanie środków przeciwdziałania trudnościom płatniczym, czy też nie mają one większego znaczenia gospodarczego i z tego względu nie jest konieczne podejmowanie środków łagodzenia ich lub likwidacji?

Trudności płatnicze powodują przede wszystkim powstawanie przeterminowanego zadłużenia przedsiębiorstwa uspołecznionego wobec dostawców lub wobec banku. Terminowe regulowanie zobowiązań przedsiębiorstwa wobec pracowników jest bowiem w zasadzie we wszystkich krajach socjalistycznych zabezpieczone, jakkolwiek stosowane są w tym celu bardzo różne środki, głównie jednak uprzywilejowana kolejność regulowania zobowiązań wobec pracowników, prawo do gromadzenia wszystkich wpływów na rachunek bankowy na wypłatę płac na kilka dni przed terminem wypłaty przy jednoczesnym wstrzymaniu w tym okresie regulowania innych zobowiązań, dysponowanie rezerwami na wypłatę płac przez jednostki nadrzędne przedsiębiorstw lub komuny (Jugosławia) czy wreszcie udzielanie przez banki kredytów płatniczych na wypłatę płac.

Stosowane są również różnorodne środki zmierzające do zapewnienia terminowego regulowania zobowiązań wobec budżetu, na przykład — uprzywilejowana (bepośrednio po płacach) kolejność regulowania zobowiązań wobec budżetu ze środków na rachunku

klada się czynne oddziaływanie parametryczne kategorii pieniężnych na decyzje tej grupy jednostek gospodarujących, jak również czynne oddziaływanie realnego ruchu pieniądza na przebieg wymiany i podziału w tej sferze gospodarki. To czynne oddziaływanie pieniądza w obu rolach ma w tym modelu zastąpić bezpośrednio nakazy centralnego organu planowania, czyli ma być instrumentem realizacji tych samych ogólnych koncepcji interesu społecznego, jakie centralny organ planujący ustala w imieniu społeczeństwa. Tak więc w modelu zdecentralizowanym zakres **czynnego** oddziaływania pieniądza na przebieg procesów gospodarczych jest w założeniu znacznie szerszy niż w modelu scentralizowanym.

W praktyce nie mamy jednak do czynienia ani z pełną neutralizacją pieniądza wewnątrz sektora socjalistycznego w modelu scentralizowanym, ani z nieskrępowaniem czynnym jego działaniem w modelu zdecentralizowanym; w praktyce sposób funkcjonowania pieniądza wewnątrz sektora socjalistycznego jest zawsze jakimś kompromisem pomiędzy dwiema skrajnymi możliwościami.

przedsiębiorstwa,²⁾ regulowanie pewnych zobowiązań przedsiębiorstw wobec budżetu poza wszelką kolejnością jak to ma miejsce w Polsce przy płaceniu podatku obrotowego, ściąganego w momencie wpływu środków pieniężnych ze sprzedaży na rachunek przedsiębiorstwa-płatnika, czy wreszcie uprawnienie organów finansowych do przymusowego ściągania należności budżetowych z rachunku przedsiębiorstwa w pierwszej kolejności, przed wszystkimi innymi płatnościami i bez zgody płatnika³⁾.

Tak więc ostatecznie trudności płatnicze muszą przede wszystkim powodować powstawanie zadłużenia przeterminowanego przedsiębiorstwa — złego płatnika wobec dostawców lub banku.

Powstanie zadłużenia przeterminowanego wobec dostawców tylko w nielicznych przypadkach powoduje trudności z uzyskaniem od tych dostawców dalszych dostaw materiałów i towarów, niezbędnych do zapewnienia normalnej działalności przedsiębiorstwa, które w te trudności płatnicze popadło. W pewnych przypadkach brak potrzebnej przedsiębiorstwu ilości środków pieniężnych powodować może trudności w dokonywaniu wielu drobnych wydatków bieżących, jak wypłacenie zaliczek pracownikom wysłanym w delegację służbowe, zakupy drobnych materiałów w sieci handlu detalicznego itp.

Jakie są jeszcze inne konsekwencje trudności płatniczych? Pierwszą z nich jest możliwość naruszenia racjonalnego stosunku między zobowiązaniami przedsiębiorstw wobec banku i wobec dostawców, co może zmniejszyć skuteczność niektórych środków oddziaływania banku na gospodarkę przedsiębiorstw, w szczególności utrudnić może oddziaływanie przy pomocy podwyższonego oprocentowania kredytów bankowych, który to środek coraz szerzej stosowany

²⁾ Taka kolejność regulowania zobowiązań wobec budżetu była w Polsce stosowana do roku 1958, a obecnie stosowana jest w większości krajów socjalistycznych, między innymi w ZSRR.

³⁾ Takie możliwości działania organów finansowych stworzyła również ustawa o rozliczeniach pieniężnych gospodarki uspołecznionej z dnia 1 lipca 1958 roku.

¹⁾ Patrz artykuł: W. Pruss: Zmienność potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa w Nr. 5/65 „Wiadomości NBP”.

jest w krajach socjalistycznych⁴⁾. Przedsiębiorstwo może nawet świadomie preferować zadłużanie się u dostawców niż w banku, właśnie w celu uniknięcia oddziaływania banku, jego interwencji, wglądu w gospodarkę przedsiębiorstwa itp. Poza tym znaczny wzrost zadłużenia wobec dostawców stwarza sytuację, w której udział kredytu bankowego w ogólnej sumie funduszy obrotowych przedsiębiorstw staje się stosunkowo niski, co również oznacza zmniejszenie znaczenia tego kredytu jako źródła formowania funduszy obrotowych przedsiębiorstw uspołeczniionych.

Zadłużanie się u dostawców, nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec nich przenosi trudności płatnicze przedsiębiorstwa, w którym wystąpiły pierwotne przyczyny tych trudności (odmowa kredytowania przez bank nieprawidłowych zapasów, strat, niepełne wykorzystanie możliwości uzyskania kredytu bankowego) na przedsiębiorstwa-dostawców. Przedsiębiorstwa te z kolei albo opóźniają regulowanie zobowiązań wobec swoich dostawców, w wyniku czego tworzy się tak zwany „łańcuch niepłatności”, albo uzyskują kredyt bankowy na sfinansowanie przeterminowanych należności od odbiorcy. W istocie rzeczy w którymś miejscu tworzącego się „łańcucha” zaległości płatniczych musi wystąpić kredyt bankowy jako źródło sfinansowania należności przeterminowanych, przy czym jeśli to nawet nie będzie kredyt świadomie udzielony na ten cel, to wystąpi on w formie zadłużenia przeterminowanego wobec banku czy też zadłużenia z tytułu kredytu płatniczego, wykorzystanego na uregulowanie pilnych płatności (np. fundusz płac, wypłaty z tytułu skupu produktów rolnych) przez przedsiębiorstwo, które zostało zmuszone do korzystania z takiego kredytu z uwagi na nieuzyskanie wpływów z produkcji sprzedanej już odbiorcom.

W konsekwencji więc pierwotne trudności płatnicze znajdują swe ostateczne źródło sfinansowania w kredycie bankowym, z tym jednakże, że nie jest on udzielany temu przedsiębiorstwu, w którym te trudności wystąpiły, lecz jego dostawcom i w ten sposób pośrednio finansuje potrzeby przedsiębiorstwa, które zapoczątkowało tworzenie się zaległości płatniczych. W ten sposób w system bezpośredniego kredytowania, stosowany we wszystkich krajach socjalistycznych z wyjątkiem Jugosławii, „wkrada się” pośredni kredyt bankowy, kredyt finansujący potrzeby jednego przedsiębiorstwa za pośrednictwem innych przedsiębiorstw.

Wzrost trudności płatniczych i zadłużanie się przedsiębiorstw uspołeczniionych u ich dostawców powodują również wiele komplikacji technicznych zarówno dla kontrahentów rozliczeń pieniężnych, uspołeczniionych dostawców i odbiorców, jak i dla banku. Zarówno bowiem w przedsiębiorstwach, jak i w banku, gromadzą się znaczne ilości nie rozliczonych dokumentów obrotu pieniężnego, faktur, żądań zapłaty, poleceń przelewu; komplikuje się uzgadnianie stanu rozliczeń między przedsiębiorstwami, jak i między przedsiębiorstwami i bankiem.

Szczególnie niekorzystne warunki dla oddziaływania banku przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw stwarza powstawanie trudności płatniczych w wyniku niedostatecznie sprawnego i elastycznego kredytowania przedsiębiorstw przez bank oraz upowszechnienie się trudności płatniczych. W normalnych bowiem warunkach, przy dostatecznie sprawnym i elastycznym kredytowaniu oraz przy stosowaniu przez bank odmowy udzielenia kredytu, jedynie w przypadkach istotnych nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa powstanie trudności płatniczych i opóźnianie regulowania przez przedsiębiorstwo zobowiązań wobec wierzycieli może być traktowane zarówno przez tych wierzycieli, w szczególności dostawców, jak i przez organa kontroli finansowej, jako dowód nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa, złego płatnika.

Brak możliwości dostosowania przez bank kredytu do wysokości potrzeb przedsiębiorstwa, nie dość ela-

tyczne funkcjonowanie kredytu obrotowego powoduje powstanie trudności płatniczych, opóźnień w regulowaniu zobowiązań, które wcale nie są świadectwem złej gospodarki przedsiębiorstwa. Sytuacja taka dezorientuje zarówno wierzycieli, jak i organa kontroli, stwarza przekonanie, że opóźnienia w regulowaniu zobowiązań wobec wierzycieli mogą być zarówno zawinione, jak i nie zawinione przez przedsiębiorstwo, złego płatnika i że wobec tego nie można wyciągać żadnych wniosków co do prawidłowości czy nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa na tej jedynie podstawie, iż nieterminowo reguluje ono swe zobowiązania pieniężne.

Podobnie upowszechnienie się trudności płatniczych, będące na ogół konsekwencją tworzenia się „łańcucha niepłatności”, jak również zbyt szerokiego posługiwania się przez bank odmową udzielenia kredytu jako środkiem oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw, stwarza sytuację, w której faktu nieterminowego regulowania zobowiązań, nie można uważać za świadectwo nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa, trudno bowiem uznać, iż wszystkie przedsiębiorstwa gospodarują nieprawidłowo i wszystkie powinny stać się przedmiotem kontroli i oddziaływania ze strony banku i dostawców.

Wreszcie należy dodać, iż nawet w przypadkach, w których powstanie przeterminowanego zadłużenia wobec wierzycieli, w szczególności dostawców, jest rzeczywiście konsekwencją nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa, to i wówczas można poddawać i dość szeroko poddaje się w wątpliwość celowość dopuszczania do powstawania takiego przeterminowanego zadłużenia. Uważa się bowiem, iż dopuszczenie do powstania przeterminowanego zadłużenia wobec dostawców w wyniku nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa-odbiorcy może być celowe jedynie wówczas, gdy w konsekwencji nieterminowego otrzymywania środków pieniężnych za sprzedane towary i usługi dostawcy mogą zastosować wobec odbiorcy dostatecznie silne środki nacisku, zmuszające go do podjęcia kroków niezbędnych dla przywrócenia płynności płatniczej. W praktyce jednak, w olbrzymiej większości przypadków środki nacisku stosowane przez dostawcę ograniczają się do pobrania od odbiorcy — nieterminowego płatnika — odsetek za zwłokę od płatności uregulowanych z opóźnieniem. Jak już bowiem wspominaliśmy, jedynie w stosunkowo rzadkich przypadkach dostawcy uzależniają dostawy towarów od terminowego regulowania płatności przez odbiorców i odmawiają dokonywania dalszych dostaw na rzecz odbiorców, złych płatników.

Obciążenie odbiorcy odsetkami za zwłokę od nieterminowo uregulowanych płatności niewątpliwie stanowi pewien środek nacisku na odbiorcę w tych przypadkach, w których jest on zainteresowany w wygospodarowaniu możliwie najwyższego zysku, jednakże taki sam skutek, jeśli chodzi o oddziaływanie na przedsiębiorstwo, dać może udzielenie mu kredytu umożliwiającego opłacenie wszystkich zobowiązań wobec dostawców i odpowiednio wyższe oprocentowanie tego kredytu. W tym przypadku wyniki finansowe przedsiębiorstwa zostaną dodatkowo obciążone sankcyjnymi odsetkami od kredytu bankowego tak samo jak byłyby obciążone odsetkami w razie nieterminowego zapłacenia zobowiązań wobec dostawców, jednocześnie jednak unika się powstawania zadłużenia między przedsiębiorstwami wraz z jego ujemnymi skutkami, o których wspomnieliśmy już poprzednio.

Stąd tendencje do wprowadzenia pełnego automatyzmu kredytowego, to jest takiego systemu kredytowania przedsiębiorstw uspołeczniionych, w których kredyt jest udzielany w sposób umożliwiający przedsiębiorstwu zawsze pokrycie wszystkich zobowiązań w terminie, bez względu na stan gospodarki i dyscypliny finansowej przedsiębiorstwa-kredytobiorcy.

Wprowadzenie pełnego automatyzmu kredytowania wszystkich potrzeb przedsiębiorstw uspołeczniionych nie wydaje się jednak słuszne. W istocie rzeczy oznacza to pozbawienie pieniądza jednej z jego istotnych cech, jaką stanowi ograniczona możliwość uzyskiwania go przez poszczególne podmioty gospodarcze, jego „rzadkość”, którą w warunkach waluty złotej

4) Poza Polską również na Węgrzech, w Czechosłowacji, a ostatnio w Niemieckiej Republice Demokratycznej.

gwarantował rodzaj materiału, z którego pieniądź był zrobiony (złoto lub srebro), a obecnie zapewnia polityka pieniężna współczesnych rządów i banków emisyjnych.

Pieniądź dostępny w nieograniczonych ilościach właściwie przestaje być pieniądzem, może funkcjonować jedynie jako środek ewidencji. Postulat nieograniczonego, automatycznego kredytowania wszystkich przedsiębiorstw społecznych oznacza zaś zapewnienie tym przedsiębiorstwom pieniądza w ilościach niczym nie ograniczonych, ponieważ nieograniczone są techniczne możliwości kreowania pieniądza przez system bankowy. Pomimo więc wszystkich zastrzeżeń co do możliwości uzależnienia procesów rzeczowych, w szczególności dostaw towarów i materiałów, od przepływu środków pieniężnych, konieczne wydaje się utrzymywanie zasady, iż pieniądź przydzielany jest społecznym jednostkom gospodarczym w ograniczonej, określonej w każdym przypadku wysokości. Nie można przypisywać zbyt wielkiego znaczenia pogładowi o uniezależnieniu dostaw od zapłaty za te dostawy; są bowiem takie dziedziny obrotu gospodarczego między przedsiębiorstwami społecznymi i takie kategorie wydatków, gdzie konieczne jest posiadanie pieniądza i terminowa zapłata dla uzyskania odpowiedniego dobra czy usługi. Nie należy również lekceważyć zjawisk natury psychologicznej, związanych z gospodarką pieniężną — powszechnego przekonania, że do prowadzenia działalności gospodarczej potrzebne są określone środki pieniężne i że w normalnych warunkach nikt środków tych nie może uzyskać w nieograniczonych rozmiarach.

Zanim określimy, jakie praktyczne wnioski, naszym zdaniem, płyną z dotychczasowych naszych rozważań, rozpatrzmy jak problem rozliczeń pieniężnych i ich kredytowania jest rozwiązywany w różnych krajach socjalistycznych.

Najbardziej radykalne rozwiązanie zostało zastosowane w ostatnich latach w Niemieckiej Republice Demokratycznej i w Rumuńskiej Republice Ludowej. W obu tych krajach w roku 1961 został wprowadzony automatyzm kredytowania przedsiębiorstw społecznych, przy czym jednak systemy kredytowania i rozliczeń w NRD i RRL wykazują dość istotne różnice, mające niewątpliwie wpływ na wyniki funkcjonowania tych systemów.

W Niemieckiej Republice Demokratycznej wprowadzono zasadę, iż w momencie przedłożenia przez dostawcę w banku faktur do rozrachunku, bank prowadzący rachunek dostawcy uznawał natychmiast ten rachunek, przy czym zapis ten traktowano jako wpływ środków pieniężnych za sprzedane towary. Jednocześnie automatycznie obciążano rachunek odbiorcy towaru nie czekając na jego zgodę i bez względu na stan środków na tym rachunku. Oznacza to, iż w przypadku, gdy stan środków na rachunku odbiorcy był niższy od kwoty obciążenia tego rachunku z tytułu wykupionych przez bank faktur dostawców, na brakującą sumę odbiorca uzyskiwał automatycznie kredyt płatniczy. Jeśli odbiorca miał zastrzeżenia w sprawie obciążenia jego rachunku z tytułu opłacenia określonych faktur, jeśli kwestionował na przykład jakość dostarczonego towaru, jego cenę itp., to wówczas miał prawo wystawienia odpowiedniego dokumentu obciążającego dostawcę i zgłoszenia tego dokumentu do rozrachunku w banku. Również w tym przypadku rozliczenie następowało w sposób automatyczny — bank uznawał rachunek odbiorcy po przedłożeniu przez niego dokumentów do rozrachunku i obciążał rachunek dostawcy bez jego zgody i bez względu na stan środków na tym rachunku. Dalszych swych pretensji dostawca mógł wówczas dochodzić na drodze spornej.

Mamy tu więc dwie istotne różnice w stosunku do normalnie stosowanych zasad bankowego inkasa faktur, na przykład obecnie w Polsce:

a) udzielanie kredytu do wysokości faktycznych potrzeb przedsiębiorstwa, a więc bez żadnych ograniczeń (automatyzm kredytowania),

b) ściąganie z rachunku odbiorcy środków na zapłatę faktur dostawcy bez uprzedniego uzyskiwania zgody odbiorcy (automatyzm rozliczeń).

Nieco inne rozwiązania przyjęto w Rumunii⁵⁾. Dostawca w momencie przedłożenia w banku faktury do rozrachunku otrzymuje kredyt na należności do wysokości ceny kosztu. Następnie bank prezentuje tę fakturę do zapłaty odbiorcy, któremu pozostawia się określony czas na zaakceptowanie tej faktury. W razie zaakceptowania faktury przez odbiorcę bank obciąża jego rachunek, przy czym jeśli w końcu dnia okaże się, że płatności z rachunku przedsiębiorstwa przekroczyły posiadane przez nie środki na rachunku bankowym, to wówczas nadwyżkę (debetowe saldo rachunku) przenosi się na rachunek kredytów przeterminowanych. Suma zapłacona przez odbiorcę przekazywana jest na rachunek dostawcy i przeznaczana na spłatę udzielonego mu poprzednio przez bank kredytu na należności.

W tym systemie mamy również do czynienia z automatyzmem kredytowania, gdyż kredyt udzielany jest przedsiębiorstwu do wysokości jego faktycznych potrzeb, bez względu na charakter tych potrzeb i na stan gospodarki przedsiębiorstwa.

System rumuński różni się jednak tym od systemu zastosowanego w NRD, że zapłata faktury może nastąpić dopiero po zaakceptowaniu jej przez odbiorcę.

W obu tych systemach rezygnuje się z oddziaływania przy pomocy określania wielkości przysługującego przedsiębiorstwu kredytu, w obu kredyt jest dostosowany do aktualnych potrzeb kredytobiorcy. Z tego względu kredyt pełni w tym przypadku funkcję sygnalizacyjną⁶⁾ — wszelkie naruszenie równowagi płatniczej przedsiębiorstwa znajduje wyraz w zadłużeniu się w kredycie płatniczym czy przeterminowanym. System ten ma również pewne znaczenie bodźcowe wskutek wyższego oprocentowania kredytów nieprawidłowych (płatniczych, przeterminowanych) od normalnego oprocentowania kredytów bankowych.

Nie są nam znane doświadczenia z funkcjonowania rumuńskiego systemu kredytowania i rozliczeń. Natomiast system stosowany w NRD został poddany ostrej krytyce już w roku 1963, a więc zaledwie w dwa lata po jego wprowadzeniu i z początkiem roku 1965 został zastąpiony nowymi zasadami kredytowania i rozliczeń, likwidującymi automatyzm, występujący w poprzednim systemie.

Rozpatrując krytyczne głosy w sprawie systemu kredytowania i rozliczeń, stosowanego w NRD w latach 1961—1964, należy przede wszystkim stwierdzić, że mocniej akcentowana była w nich sprawa niekorzystnych skutków automatyzmu rozliczeń (opłacanie faktur dostawców z rachunku odbiorcy bez uzyskania uprzednio jego zgody) niż automatyzm kredytowania (opłacanie faktur dostawców z rachunku odbiorcy, bez względu na stan środków na tym rachunku). Zdaniem krytyków niemieckiego systemu rozliczeń opłacanie faktur z rachunku odbiorcy bez uprzedniego uzyskania na to jego zgody prowadziło do osłabienia kontroli przez odbiorcę towarów otrzymywanych od dostawców i z tego względu konieczne jest uzależnienie zapłaty od polecenia odbiorcy⁷⁾.

⁵⁾ Bardziej szczegółowe omówienie rumuńskiego systemu kredytowania i rozliczeń znajduje się w artykule T. Kierczyńskiego pt. „Oryginalne rozwiązania w rumuńskim systemie finansów przedsiębiorstw”; „Finanse” Nr 1/64.

⁶⁾ Tak też funkcje systemu rumuńskiego ocenia w swym artykule T. Kierczyński, pisząc: „Charakterystyczną cechą rumuńskiego systemu, odróżniającą go od innych, jest wyraźny priorytet systemu sygnalizacyjnego przed systemem bodźcowym... System sygnalizacyjny, o ile nie ma aparatu odczytującego jego dane i powodującego już na drodze nakazów administracyjnych działanie, jest bezwartościowy. Stąd w Rumunii tak wielkie znaczenie przywiązuje się do interwencji bankowej”; „Finanse” Nr 1/65, str. 56.

⁷⁾ „Wychodząc ze stosunków towarowo-pieniężnych między przedsiębiorstwami bank nie może w przyszłości automatycznie dokonywać zapłaty faktury dostawcy z rachunku przedsiębiorstwa-odbiorcy, ale powinien uzależniać ją od polecenia przedsiębiorstwa-odbiorcy. Należy ustalić takie warunki dostawy i zapłaty, wg których odbiorca otrzyma prawo dawania polecenia zapłaty dopiero po ściśle określonym terminie, który umożliwi mu uznanie dostawy za zgodną z zamówieniem i dochodzenie kar umownych, podczas gdy dostawca otrzyma prawo ściągania odsetek za zwłokę między innymi przy przekraczaniu terminu płatności” (Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft, Neues Deutschland z 16 lipca 1963 roku).

Na marginesie doświadczeń niemieckich warto może przypomnieć, że w dyskusji na temat rozliczeń pieniężnych, prowadzonej w roku 1963 w Polsce, przedstawiciele handlu wewnętrznego również zwracali uwagę na znaczenie, jakie dla kontroli dostaw przez nabywcę⁹⁾ ma uzależnienie terminu zapłaty od terminu odbioru towaru.

W dyskusji niemieckiej, związanej z oceną systemu kredytowania i rozliczeń, funkcjonującego w NRD w latach 1961—1964, ostro krytykowano jednak również niekorzystne skutki stosowania automatyzmu kredytowego. Automatyzm kredytowy według opinii uczestników tej dyskusji prowadzi bowiem do zobojętnienia przedsiębiorstw na problemy ich sytuacji finansowej i stanowi naruszenie zasad rozrachunku gospodarczego. Z tego względu powszechnie wysuwany był w latach 1963—1964 postulat zlikwidowania automatyzmu kredytowego i stworzenia warunków, w których przedsiębiorstwo byłoby materialnie odpowiedzialne za swe zobowiązania wobec wierzycieli⁹⁾. Istotne znaczenie mają przy tym właśnie postulaty stworzenia warunków materialnej odpowiedzialności przedsiębiorstwa za jego zobowiązania. Według bowiem zdania zwolenników likwidacji automatyzmu kredytowego w NRD tylko wówczas zapobiegnie się rozprzestrzenianiu się zadłużenia przeterminowanego uspołecznionych odbiorców wobec uspołecznionych dostawców. Jednym ze środków stwarzających takie warunki materialnej odpowiedzialności mogłoby być ustalenie zasady, że przedsiębiorstwo-dłużnik i jego zjednoczenie odpowiadają za zobowiązania przedsiębiorstwa wszystkimi swoimi środkami pieniężnymi, w tym również środkami funduszy: inwestycyjnego, postępu technicznego, premiowego itp.¹⁰⁾.

W późniejszych wypowiedziach, publikowanych w roku 1964, położono jednak nacisk na bardziej tradycyjne metody zainteresowania odbiorcy terminowością regulowania zobowiązań wobec dostawców, jak obciążenie odbiorcy — nieterminowego płatnika — możliwie wysokimi odsetkami za zwłokę, uzależnienie przez dostawcę dalszych dostaw od uprzedniego otwarcia przez odbiorcę akredytywy, kierowanie spraw przeterminowanych płatności do komisji arbitrażowych i ściąganie ich w drodze przymusowej¹¹⁾. Jak wiemy podobne metody nacisku na od-

biorców — złych płatników były i są stosowane dotychczas w Polsce bez specjalnie wyraźnych efektów.

Bez względu na faktyczne efekty nowego, wprowadzonego w roku 1965 systemu rozliczeń pieniężnych w NRD niewątpliwie duże znaczenie mają doświadczenia i ocena systemu funkcjonującego w latach 1961—1964. Ocena ta, jak wynika z przedstawionych przez nas poprzednio poglądów, jest wyraźnie krytyczna, przy czym krytyka ta odnosi się zarówno do automatyzmu rozliczeń, jak i do automatyzmu kredytowania.

nie na banku ciążyła podstawowa odpowiedzialność za te uchybienia, b) ani podstawowych możliwości ich usunięcia nie dawał kredyt". (dr Geissler: „An der Schwelle eines neuen Abschnittes", Deutsche Finanzwirtschaft Nr 15/63, str. 7).

¹⁰⁾ „Nie tylko przedsiębiorstwa, lecz również zjednoczenia rozporządzają funduszami środków trwałych i obrotowych, utworzonymi z zysku i planowych kredytów, ponoszą pełną odpowiedzialność za ich racjonalne zastosowanie i odpowiadają nimi materialnie, w pełni i całkowicie za wszystkie swoje zobowiązania.

Z tej zasady wywodzi się następujące stopniowanie materialnej odpowiedzialności i oddziaływania polityki kredytowej:

1. Jeśli przedsiębiorstwa wykorzystują swoje własne, planowe środki, planowo przysługujące im kredyty, jak również dodatkowe możliwości kredytowe, wówczas muszą odpowiadać za zapłatę swych zobowiązań w pełni i całkowicie wszystkimi funduszami (fundusze inwestycyjne, fundusze nowej techniki, fundusze premiowe). Mają przy tym prawo zwracać się do swego zjednoczenia, które może zmobilizować środki pieniężne z rezerw lub redystrybucji i mobilizacji własnych funduszy, co odpowiada charakterowi ekonomicznego organu zarządzającego gałęzią gospodarki.

2. Zjednoczenie ma prawo, po zaangażowaniu swoich własnych funduszy, to jest po wykorzystaniu swoich własnych możliwości odpowiedzialności materialnej (Haftungsmöglichkeit) tak samo jak przedsiębiorstwa, uzyskać dodatkowy kredyt dla całej gałęzi przemysłu w oddziale przemysłowym banku.

3. Jeśli przedsiębiorstwa nie stworzyły we właściwym czasie przesłanek dla zapłacenia swych zobowiązań i wyczerpały możliwości kredytowe, to bank nie może wówczas automatycznie, jak to było dotychczas, udzielać kredytu...

Naturalnie, dostawca, który dostarcza towary zgodnie z zamówieniem, musi otrzymać swe pieniądze. Ale nie muszą one bezwarunkowo pochodzić od banku" (cytowany poprzednio artykuł dr Geisslera, Deutsche Finanzwirtschaft Nr 15/63, str. 11 i 13).

¹¹⁾ „Ponieważ bank nie ingeruje i nie reglamentuje dyspozycji płatniczych przedsiębiorstw, a zazwyczaj będzie wprowadzany w przebieg płatności przez odbiorcę, musi się oddziaływać na dyscyplinę płatniczą odbiorcy przy pomocy dźwigni ekonomicznych, aby skutecznie zwalczać zelslizgiwanie się przedsiębiorstw we wzajemne zadłużenie. Z tego względu od dnia 1 stycznia 1965 roku podnosi się odsetki zwłoki z 8 do 18%.

W stosunku do odbiorców, u których mimo naliczenia odsetek zwłoki nie następuje poprawa dyscypliny płatniczej, dostawca może, zgodnie z postanowieniami przepisów o umowach, uzależnić dalsze dostawy od uprzedniego otwarcia akredytywy.

Inna możliwość zrealizowania swych praw wobec odbiorcy polega na wszczęciu postępowania o wezwanie do zapłaty we właściwej komisji arbitrażowej. Ta procedura ma tę zaletę, że w przypadku niezapłacenia i braku odmowy zapłaty państwową komisją arbitrażową bez uprzedniego postępowania rozjemczego wystawia tytuł egzekucyjny i na tej podstawie wprowadza tryb przymusowego ściągania należności". (G. Schmider, H. Jurk, H. Rossner: „Neue Verrechnungsverfahren ab 1 Januar 1965" Deutsche Finanzwirtschaft Nr 21/64, str. 7 i 8).

⁹⁾ „Istotne znaczenie w naszych warunkach ma zwłaszcza powiązanie terminu płatności z terminem odbioru jakościowego. Uzależnienie terminu płatności od odbioru jakościowego podkreśliło dla odbiorcy obowiązek kontroli przyjmowanego towaru i stworzyło warunki właściwego odbioru, bez szkodliwego pośpiechu dyktowanego koniecznością jak najszybszego wprowadzenia towaru do obrotu wobec wcześniejszego zaangażowania środków w nie skontrolowaną dostawę." (Miroslaw Boguslawski, Stanisław Wawrzyniak: „Uwagi do systemu rozliczeń"; „Wiadomości NBP" Nr 6/63, str. 232).

¹⁰⁾ „Pierwszym podstawowym brakiem obecnego systemu finansowania jest to, że wszelkie uchybienia przeciwko ekonomicznym prawom socjalizmu, przeciwko produkcji zgodnej z umowami, właściwej jakościowo i asortymentowo, przeciwko konsekwentnemu stosowaniu postępu technicznego, przeciwko proporcjom między wydajnością pracy i średnią płacą, przeciwko ciągłości produkcji itd. miały skutki finansowe, które na jakimś miejscu przejmowane były przez bank za pośrednictwem kredytu, chociaż: a) ani

WITOLD KIEŻUN

Ocena pracy inspektora kredytowego

(Wyniki ankiety)*

Wśród teoretyków organizacji i zarządzania istnieje dość powszechna zgodność co do tego, że na wydajność i zadowolenie z pracy mają wpływ takie czynniki jak: dobra atmosfera pracy, właściwy styl pracy kierowników, dobre warunki zewnętrzne środowiska pracy, rodzaj i charakter pracy i wreszcie możliwość zaspokojenia dzięki pracy potrzeb ekonomicznych i psychicznych¹⁾. W literaturze przedmiotu znany jest cały szereg różnorodnych prób klasyfikacji potrzeb psychicznych (inaczej zwanych pozaekonomicznymi lub moralnymi²⁾. Ogólnie można jednak stwierdzić, że wśród potrzeb psychicznych zasadniczą rolę odgrywają potrzeby: uwagi, oceny, sukcesu, wyróżnienia i awansu.

Na tle teoretycznych rozwiązań i praktyki opracowano cały szereg metod dokonywania ocen, stosowanych już od lat za granicą i w niektórych zakładach pracy w kraju.

Arkusze oceny pracowników obejmują z reguły, obok wartościowania pracy zawodowej, również szereg ocen cech osobistych i umiejętności pracy w zespole. Tego typu oceny, nazwijmy je umownie całościowymi, są również stopniowo wprowadzane w Narodowym Banku Polskim.

Niezależnie jednak od zagadnienia ocen całościowych, od szeregu lat narasta problem okresowego wartościowania wyników pracy inspektora kredytowego, w celu ustalenia wysokości premii regulaminowej. Zarządzenie Nr 135 ministra finansów z dnia 10 września 1962 roku ustala ogólnie zasady i tryb gospodarowania funduszem nagród dla pracowników NBP. Wysokość kwartalnych indywidualnych nagród regulaminowych uzależniona jest między innymi od osobistego wkładu pracy i stopnia przyczynienia się pracownika do wykonywania zadań przez jednostkę organizacyjną³⁾. Powstaje jednak zagadnienie, jak praktycznie dokonać oceny tego wkładu pracy, jak go zmierzyć?

Jak z tego wynika, istnieje potrzeba dokonywania kwartalnych ocen pracy zawodowej każdego pracownika oddziału. Wyjątkowo trudnym zagadnieniem jest jednak dokonanie oceny pracy inspektora kredytowego, albowiem z natury rzeczy ma ona mniej elementów wymiernych, niż praca operacyjno-rachunkowa. Zainteresowana tą sprawą redakcja „Wiadomości NBP” rozpięła w ubiegłym roku ankietę skierowaną do dyrektorów oddziałów operacyjnych, z prośbą o informację na temat stosowanych metod oceny pracy inspektora kredytowego. Odpowiedź na ankietę przysłali następujący autorzy:

1. Bajoński R. — z Oddziału NBP w Złotoryi
2. Brodzki Artur — z Oddziału NBP w Czechowicach
3. Chudecki Franciszek — z Oddziału NBP w Gdyni
4. Chylewski Edmund — z Oddziału NBP w Makowie Mazowieckim
5. Czarnik Józef — z Oddziału NBP w Brzesku
6. Frankiewicz Marian — z Oddziału NBP w Płocku

7. Gałęziński Roman — z Oddziału NBP w Ząbkowicach Śląskich
8. Garstka Lucjan — z V Oddziału Miejskiego NBP w Katowicach
9. Geroń Edward — z Oddziału NBP w Wąbrzeźnie
10. Gładyszowski Zdzisław — z I Oddziału Miejskiego NBP w Kielcach
11. Gołębiowski Teofil — z I Oddziału Miejskiego NBP w Bielsku-Białej
12. Grochowski Brunon — z Oddziału NBP w Sochaczewie
13. Jenner Zygmunt — z II Oddziału Miejskiego NBP w Krakowie
14. Kaczmarek Edmund i Gwozdecki Jan — z Oddziału NBP w Rybniku
15. Kąkolewska Janina — z Oddziału NBP we Włocławku
16. Kisielewicz Jerzy — z II Oddziału Miejskiego NBP w Lublinie
17. Kowalski Tadeusz — z I Oddziału Miejskiego NBP w Gliwicach
18. Kulas Tadeusz — z I Oddziału Miejskiego NBP w Łodzi
19. Łaszewski Władysław — z I Oddziału Miejskiego NBP w Grudziądzu
20. Napiórkowski Romuald — z Oddziału NBP w Mławie
21. Niemczyk Bronisław — z Oddziału NBP w Dębicy
22. Piechota Józef — z I Oddziału Miejskiego NBP w Opolu
23. Piekło Janusz — z Oddziału NBP we Wschowie
24. Skopiec Włodzimierz — z Oddziału NBP w Grójcu
25. Słomczyński Lucjan — z Oddziału NBP w Elblągu
26. Szatkowski Alfred — z Oddziału NBP w Bielsku-Białej
27. Szymański Władysław — z Oddziału NBP w Chełmży
28. Śliwiński Czesław — z Oddziału NBP w Lidzbarku Warmińskim
29. Taboń Franciszek — z Oddziału NBP w Mysłowicach
30. Wiśniewski Bernard — z Oddziału NBP w Kościerzynie
31. Wojdowski Henryk — z Oddziału NBP w Piotrkowie
32. Wojtała Apolinary — z II Oddziału Miejskiego NBP w Olsztynie
33. Zakrzewski Janusz — z Oddziału NBP w Łowiczu
34. bez podpisu — z Oddziału NBP w Tomaszowie Mazowieckim

Wypowiedzi ankietowe stanowią interesujący materiał, obrazujący szereg form organizacyjnych, stosowanych w praktyce, a mających na celu maksymalne zobiektywizowanie przesłanek uzasadniających przyznanie i ustalenie wysokości nagrody regulaminowej. Ogólnie można stwierdzić, że istnieją trzy podstawowe rozwiązania organizacyjne: metoda tabelaryczno-punktowa, ustalająca wyznaczniki osiągnięć inspektora według przyjętej skali liczbowej, przeciwstawna jej metoda swobodnej oceny w oparciu o bieżącą i okresową analizę pracy inspektora i metody pośrednie, ustalające wskaźniki ilościowe niektórych czynności i uzupełniające ją swobodną oceną jakości pracy. W ramach podanych typów metodologicznych istnieje oczywiście szereg zasadniczych różnic, dotyczących przede wszystkim zakresu i charakteru materiału stanowiącego podstawę oceny.

* Porównaj „Wiadomości NBP” Nr 8 z 1964 r., str. 283, Nr 9 z 1964 r., str. 327, Nr 10 z 1964 r., str. 363, Nr 11 z 1964 r., str. 407 i Nr 12 z 1964 r., str. 444.

1) Por. Jan Zieleniewski — Organizacja zespołów ludzkich. Warszawa 1964, PWN, str. 383; również Bohdan Gliński — Teoria i praktyka zarządzania przedsiębiorstwami przemysłowymi, Warszawa 1964, PWE, str. 242.

2) Por. prezentowaną przez B. Glińskiego op. cit. na stronie 244 klasyfikację S. Straussa i L. Saylesa; podobnie J. Zieleniewski op. cit. na stronie 390 podaje klasyfikację A. H. Masłowa, A. Zaleźnika.

3) Porównaj zarządzenie prezesa NBP Nr C/15 z dnia 9.10.1962 r.

Stosowanie różnych metod w ujęciu statystycznym przedstawia się następująco:

Metoda punktowa — każda czynność oceniana według przyjętej skali liczbowej	3
Metoda ilościowa — ewidencjonuje się ilości wykonanych czynności	4
Metoda ilościowa — ewidencja czynności i swobodna ocena jakości	12
Metoda swobodnej oceny wykonania poszczególnych planowanych zadań	15

Metoda punktowa w najbardziej skrajnej postaci stosowana jest w Oddziałach NBP w Makowie Mazowieckim, Mławie i Złotoryi.

Dyrektor Napiórkowski z Oddziału NBP w Mławie przesłał jako odpowiedź na ankietę regulamin oceny działalności pracowników. W myśl tego regulaminu w wydziale kredytów przyjęto jako mierniki oceny pracy realizację planu pracy, z uwzględnieniem kryteriów ilościowych i jakościowych; wykazanie się inicjatywą, inwencją oraz wyniki kontroli i rewizji.

Normy regulaminowe przewidują 100 punktów za wykonanie wszystkich zadań określonych aktualnym planem pracy, podobnie za osiągnięcie ustalonej planowo liczby inspekcji również 100 punktów.

Za niewykonanie planowych zadań liczbę punktów odpowiednio pomniejsza się o wskaźnik procentowy, a w przypadku nieprzeznaczenia na inspekcje tylu dni, ile zaplanowano, pomniejsza się o 5 punktów za pierwszy, 10 za drugi i trzeci, 15 za czwarty oraz 20 za piąty, szósty i siódmy dzień brakujący.

Obok skali ilościowej stosuje się kryterium jakościowe; za każde zadanie ujęte w planie pracy lub ponadplanowe naczelnik wydziału ustala ocenę w skali od 1 do 10. Następnie sumę ocen z całego okresu dzieli się przez liczbę opracowań; za uzyskanie średniej oceny „7” pracownik otrzymuje automatycznie 100 punktów. Za każdą jednostkę powyżej lub poniżej średniej oceny „7” pracownikowi dodaje się lub odejmuje po 15 punktów. W przypadku uzyskania przez pracownika według kryterium jakości sumy 40 lub mniej punktów dyskwalifikuje się go i w miejscu przeznaczonym na liczbę punktów wstawia się 0.

Punktowana jest również terminowość załatwiania spraw. Za każdy dzień opóźnienia odejmuje się 20 punktów, premiuje się również przyspieszenie.

W ramach punktowania „konceptji, inwencji, inicjatywy” odpowiednią liczbę punktów otrzymuje się za każde opracowanie, które może być przeznaczone do wykorzystania poza oddziałem i poza przedsiębiorstwem, którego dotyczy; za ponadplanowe informacje dla władz, instancji partyjnych, za każdy wniosek usprawnieniowy. Ponadto pracownikowi mogą być dodatkowo przyznane punkty za ekonomiczną efektywność wpływu na przedsiębiorstwo w danym okresie czasu. Na tym odcinku regulamin zakłada daleko posuniętą ostrożność, stwierdzając że „przedmiotem oceny ekonomicznej efektywności wpływu pracownika na gospodarkę przedsiębiorstwa mogą być tylko przypadki efektywności wymiernej, należyte udokumentowanej, pozwalające na stwierdzenie, że są spowodowane dzięki wkładowi pracy danego pracownika”.

Przewiduje się również punktowanie za wyniki kontroli i rewizji.

Ocena ostateczna jest sumą punktów uzyskanych przez każdego z pracowników na podstawie ustalonych wyżej zasad. Wszystkie oceny pośrednie i ostateczne są jawne i wywieszane na tablicy wewnątrz pomieszczeń bankowych.

System punktowy, stosowany w Oddziale NBP w Makowie, a zreferowany przez dyrektora Edmunda Chylewskiego, polega na ustalaniu ocen liczbowych za realizację planu pracy, uzyskane efekty ekonomiczne, dyscyplinę pracy i podnoszenie kwalifikacji.

W ramach oceny realizacji planu pracy punktuje się dodatnio liczbę wykonanych zadań i skuteczność interwencji, punkty ujemne są natomiast stawiane za reklamacje, stwierdzone usterki i niewykonanie

zadań. W przeciwieństwie do systemu stosowanego w Oddziale NBP w Mławie efekty ekonomiczne działalności kredytowca są punktowane bardzo szeroko. Z przedstawionego arkusza ocen wynika, że przyjęto założenie bezpośredniego związku przyczynowego pomiędzy operatywnością inspektora kredytowego i sytuacją ekonomiczną kontrolowanego przedsiębiorstwa. Punktacja obejmuje następujące składniki: odchylenia stanów zapasów w relacji do dynamiki produkcji (za każdy procent jeden punkt dodatni lub ujemny), zmiany stanów zapasów nieprawidłowych (również za każdy procent jeden punkt dodatni lub ujemny), ujawnienie przez inspektora zapasów nieprawidłowych (za każdy procent w stosunku do zapasów nieprawidłowych jeden punkt).

Podobnie punktowany jest procent odchylenia funduszu płac w stosunku do analogicznego odchylenia z ubiegłego okresu (zarówno przekroczenie, jak i oszczędność) i odchylenie procentowe wykonania planu działalności podstawowej.

W zakresie rozliczeń punktuje się procent zmian (+ spadek — wzrost) należności i zobowiązań preterminowanych. W kontroli inwestycji punkty są naliczane za ilość złożonych i przyjętych planów rzeczowo-finansowych i odliczane za ilość niezrealizowanych w terminie zadań inwestycyjnych. W ramach oceny dyscypliny pracy odlicza się jeden punkt za każdy dzień nieobecności z powodu choroby lub urlopu okolicznościowego. Jeśli chodzi o podnoszenie kwalifikacji, to punktowane są: udział w odprawach szkoleniowych (jeden punkt) i wykład w ramach szkolenia. Specjalnie punktowane jest uczestnictwo w kursach bez oderwania od pracy i wyższe studia zaoczne. Studiujący zaocznie otrzymują za każdy zdany w kwartale egzamin lub kolokwium jeden punkt, a za niezaliczenie roku studiów tyle punktów ujemnych, ile jest wymaganych egzaminów na danym roku.

Wszystkie oceny ustalane są w okresach kwartalnych, ocena ostateczna stanowi sumę algebraiczną cząstkowych ocen dodatnich i ujemnych.

System Oddziału NBP w Złotoryi⁴⁾ obejmuje punktacją liczbę dni inspekcyjnych, liczbę inspekcji, liczbą oceną jakości inspekcji, czynny udział w konferencjach samorządu robotniczego, komisjach bilansowych, szkolenie i prace zlecone.

W opinii autorów system punktowy zdaje w praktyce egzamin, obiektywizując z jednej strony przesłanki oceny sumarycznej, z drugiej strony — stając się elementem mobilizacji inspektorów do współzawodnictwa.

Wadą tych systemów jest ich znaczna pracochłonność; dokonanie odpowiednich wyliczeń wymaga bowiem prowadzenia odpowiednich ewidencji analitycznych. Budzi również wątpliwość prawidłowość wartościowania poszczególnych czynności, a w szczególności bezpośrednie wiązanie w sposób mechaniczny efektów ekonomicznych kontrolowanych przedsiębiorstw z oddziaływaniem inspektora.

Drugi typowy sposób dokonywania oceny polega na metodzie ilościowego wyliczenia wkładu pracy. Przykładem może być arkusz oceny, stosowany w I Oddziale Miejskim NBP w Kielcach, zaprezentowany przez dyrektora Zdzisława Gładyszowskiego. Arkusz obejmuje rubryki określające ilość wykonanych czynności w okresie kwartału w następującym podziale: liczba inspekcji (planowana, wykonana) w kwartale, liczba dni poświęconych na inspekcje, liczba zadań (planowana, wykonana), liczba zadań pozaplanowych, liczba przeanalizowanych planów rzeczowo-finansowych, liczba przeanalizowanych wniosków kredytowych, liczba przeanalizowanych wniosków o zwolnienie z obowiązku likwidacji przekroczenia funduszu płac. Liczba inspekcji i liczba dni przeznaczonych na inspekcje są również ewidencjonowane w odrębnych rubrykach w rachunku narastającym od początku roku, co daje pogląd na systematyczność i dynamikę wkładu pracy. Ewidencjonowane są również opóźnienia w terminowym wy-

⁴⁾ Por. Metody oceny pracy inspektora kredytowego — K. Bajoński, „Wiadomości NBP” Nr 9 z 1964 r., str. 327.

konaniu pracy i liczba opuszczonych dni pracy poza urlopem.

Jedynym elementem odrębnie punktowanym jest całociowa ocena jakości pracy według skali od 1 do 5.

Podobny system ocen stosuje dyrektor Marian Frankiewicz z Oddziału NBP w Płocku, sporządzając ewidencję bilansu czasu pracy inspektora kredytowego, obejmującego czas poświęcony na opracowanie analiz ekonomicznych, inspekcje, opracowywanie sprawozdań, opracowywanie wniosków kredytowych, prowadzenie arkuszy analitycznych i ewidencji, szkolenie, odprawy, narady, urlopy, zwolnienia i różne inne czynności.

Analiza kształtowania się poszczególnych elementów składowych bilansu czasu pracy w okresach kwartalnych daje interesujący materiał porównawczy, pomocny przy dokonywaniu oceny.

Dyrektor Włodzimierz Skopiec z Oddziału NBP w Grójcu prowadzi również ewidencję ilościową, określającą liczbę dni przeprowadzanych przez inspektora, liczbę dni poświęconych na inspekcje, liczbę wysłanych pism interwencyjnych, liczbę wysłanych informacji, liczbę przeprowadzonych konferencji. Czas poświęcony na przeprowadzanie inspekcji został określony na 40% ogólnego czasu pracy. W relacji do tej normy dokonuje się oceny operatywności inspektora.

Przedstawione systemy „ilościowe”, opierające ocenę na liczbie wykonanych przez inspektora czynności, są rzadko stosowane w skrajnej postaci. Z reguły uzupełniane są bądź systemem punktowym, bądź uznaniowym przy ocenie jakości pracy.

Przykład stosowania takiej metody „mieszanej” przedstawia naczelnik Jerzy Kisielewicz z II Oddziału Miejskiego NBP w Lublinie. Reprezentuje on pogląd, że „z uwagi na szeroki wachlarz problemów, które powinny znajdować się w orbicie zainteresowania i wykonywania czynności przez inspektora kredytowego dla oceny jego pracy potrzebna jest jakaś ewidencja prowadzona przez kierownictwo oddziału”. Ewidencja prowadzona w tym oddziale obejmuje:

- zestawienie wykonania rocznego planu pracy,
- zestawienie ilości i problematyki przeprowadzonych inspekcji.

Analiza ewidencji ma dać pogląd na ilość pracy włożonej przez inspektora kredytowego w wykonanie tych czynności.

Dalsze elementy oceny, to jakość wykonywanych czynności, związanych z analizą planów techniczno-ekonomicznych, analizą bilansów, wniosków kredytowych, jak również znajomość problematyki kontrolowanych przedsiębiorstw, znajomość zagadnień z zakresu bankowej kontroli funduszu płac.

Miernikiem oceny jakości jest „stała obserwacja na co dzień pracy inspektora, jego zainteresowanie, wnikliwość w poznawaniu problemów, wyszukiwanie zagadnień nowych, nie objętych przepisami”.

Dyrektor Józef Piechota z I Oddziału Miejskiego NBP w Opolu ustalił zasadę dokonywania oceny pracy inspektora kredytowego raz na kwartał na posiedzeniu kolegium kredytowego przed rozdziałem kwartalnych nagród regulaminowych. Materiał do oceny gromadzony jest w specjalnym notatniku. „Kryterium oceny stanowi:

- wykonanie planu pracy tak pod względem ilości pozycji, jak i jakości,
- terminowość i jakość sprawozdawczości kwartalnej dla oddziału wojewódzkiego,
- terminowość wysyłania do przedsiębiorstw pism poinpekcyjnych,
- konsekwencja i skuteczność oddziaływania kredytowego i pozakredytowego”.

Typ metody „mieszanej”, w której ewidencja ilościowa zastępowana jest bilansem czasu pracy, prezentuje dyrektor Władysław Łaszewski z I Oddziału Miejskiego NBP w Grudziądzu. Punktem wyjścia do oceny pracy inspektora kredytowego jest wykonanie przez niego planu pracy. Kwartałne plany pracy obejmują ustalenia podstawowych zadań kontroli bieżącej przedsiębiorstw, podstawowej tematyki inspekcyjnej i liczby dni przewidzianych na inspekcje.

Dla celów analizy wykonania planu pracy prowadzi się ewidencję czasu zużytego na inspekcje. Na podstawie tych materiałów kierownictwo oddziału ocenia wydajność pracy inspektorów, określając metodą porównawczą liczbę dni zużytych na czynności kontroli bieżącej i następnej. W systemie stosowanym w Grudziądzu uwzględnia się również w ocenie efekty związane z likwidacją nieprawidłowości stwierdzonych przez inspektora w przedsiębiorstwie. W tej grupie stosowanych metod oceny mieści się również i system proponowany przez dyrektora Teofila Gołębiowskiego z Oddziału NBP w Bielsku-Białej⁵⁾.

Dyrektor Gołębiowski jest zwolennikiem stworzenia jakiejś „karty oceny”, zawierającej również i elementy ewidencji ilościowych, obejmujących przeprowadzone inspekcje, wysłane pisma interwencyjne, aktywny udział w naradach samorządu robotniczego, gromadzenie informacji o kontrolowanych przedsiębiorstwach. Obok jednak ewidencji ilościowej chce zastosować metodę swobodnej oceny, dotyczącej zarówno jakości pracy, jak i cech osobistych inspektora. Przy tym mocno akcentuje brak zaufania zarówno do metody punktowej („matematycznej”), jak i w ogóle do strony „formalno-obliczeniowej stosowanej metody oceny”.

Jak z tych kilku przedstawionych przykładów wynika w ramach, umownie przez nas nazwanej, metody mieszanej istnieje duże bogactwo rozwiązań, w których można wyszczególnić dwie zasadnicze wspólne cechy:

— prowadzenie jakichś ewidencji określających wielkość wkładu pracy przez ustalenie ilości wykonanych, wyspecyfikowanych czynności albo przez ustalenie czasu poświęconego na poszczególne zadania przewidziane planem pracy czy ponadplanowe,

— dokonywanie ocen jakości pracy w oparciu o zasadę swobodnego uznania metodą porównywania pracy poszczególnych inspektorów, bez stosowania jakiejś skali ocen.

Odrębną, najliczniejszą grupę stanowią oddziały stosujące metodę swobodnej oceny wykonania poszczególnych planowanych zadań. Metoda ta opiera się przede wszystkim na przeświadczeniu o nieskuteczności i niebezpieczeństwie zbytniego formalizowania oceny i statystycznego jej ujmowania zarówno w kategoriach ilościowych, jak i jakościowych. Myśl tę lapidarnie wyraża Janina Kąkolewska z Oddziału NBP we Włocławku, pisząc że „wszelkie schematy oceniania poszczególnych czynności na plusy i minusy, w sposób optycznie ładny mogą wypełniać wykresy lub tablice statystyczne, ale doniosłego znaczenia praktycznego mieć nie mogą, bo w rzeczywistości „statystycznie przeciętny” inspektor kredytowy nie istnieje”. Dlatego też Oddział NBP we Włocławku stosuje „indywidualny sposób oceny działalności każdego inspektora osobno.” System ten polega na stałym, bieżącym przeglądaniu przez kierownictwo wszystkich opracowań inspektora i wyrabianiu sobie w ten sposób opinii o poziomie jego pracy.

Autorka widzi zarówno wady, jak i zalety tego systemu, stwierdzając że do zalet należy zaliczyć:

- dokładność oceny wyników pracy,
- możliwość precyzyjnego ustalenia okresów mniej lub więcej pozytywnych wyników pracy.

Zasadniczą wadą natomiast jest konieczność dużego wkładu pracy „kierownika grupy” lub naczelnika wydziału, wynikającego z obowiązku stałego, skrupulatnego przeglądania materiałów opracowanych przez inspektorów i konfrontacji ich z podstawowymi dokumentami działalności przedsiębiorstw.

Dyrektor Zygmunt Jenner z II Oddziału Miejskiego NBP w Krakowie jest również zdania, że „ocena pracy inspektora kredytowego jest zagadnieniem na tyle złożonym, uwarunkowanym przez szereg różnorodnych czynników, że opracowanie jakiejś generalnej metody jest praktycznie niemożliwe”. Zdaniem dyrektora Jennera wyznacznikami stosowanych metod są między innymi konkretne warunki działania, takie jak wielkość wydziału, struktura

5) Por. „Wiadomości NBP” Nr 9 z 1964 r., str. 327.

przedmiotu kontroli (charakter przedsiębiorstw) czy poziom przygotowania teoretycznego i praktycznego pracowników kredytowych. W warunkach dużego oddziału miejskiego, o wyraźnym profilu specjalistycznym i poważnym zróżnicowaniu stopnia przygotowania zawodowego inspektorów kredytowych, podstawą oceny jest wykonanie indywidualnego, rocznego programu pracy. Programy te obejmują następujące działy czynności:

— problematykę podstawową, wynikającą z instrukcji i zarządzeń prezesa NBP (tak zwany program „A”),

— problematykę analityczno-ekonomiczną (tak zwany program „B”), z podziałem na prace związane ze sprawozdawczością i prace związane z zagadnieniami uznanymi za węzłowe dla oddziału,

— czynności ponad- i pozaplanowe.

Podobną koncepcję reprezentują dwaj autorzy: Edmund Kaczmarek i Jan Gwozdecki z Oddziału NBP w Rybniku. Stwierdzają oni, że Oddział NBP w Rybniku nie stosuje szablonowych schematów i ewidencji w zakresie oceny pracy inspektora kredytowego. Uzasadniają to tym, że „szeroki wachlarz zagadnień ekonomicznych oraz poważne zróżnicowanie problematyki branżowej, jak również różnorodny stopień zaawansowania poszczególnych inspektorów... nie stwarzają warunków do stosowania technicznych form oceny pracy”. Twierdzą również, że „praca inspektora kredytowego polega przede wszystkim na coraz lepszym jakościowo wykonywaniu swych czynności, w mniejszym zaś stopniu decydują tu czynniki ilościowe”. Dlatego też Oddział NBP w Rybniku stosuje elastyczne formy oceny pracy inspektora kredytowego w oparciu o kontrolę przygotowania wniosków kredytowych, kontrolę działalności inspekcyjnej, kontrolę wewnętrzną i kontrolę wykonania rocznych i kwartalnych planów pracy. Wpływ na wyniki oceny pracy inspektora wywierają również: konsekwentność postępowania inspektora w stosunku do przedsiębiorstwa, terminowość załatwiania spraw, udział w pracach społecznych.

Dalszym zagadnieniem, nasuwającym się na tle analizy wyników ankiety, jest sprawa trybu dokonywania ocen. Nie wszyscy uczestnicy ankiety omawiają szczegółowo to zagadnienie. Ogólnie można jednak stwierdzić, że istnieje kilka podstawowych wariantów: ocena jest dokonywana przez bezpośrednich przełożonych, to znaczy bądź kierujących wieloosobowymi stanowiskami pracy, bądź naczelników i weryfikowana jest przez dyrektora; ocena dokonywana jest komisyjnie przez jakiś zespół powołany przez dyrektora; wreszcie ocena jest dokonywana przez komisję kredytową przy okazji załatwiania wniosków kwartalnych. Wydaje się, że najpopularniejszy jest wariant pierwszy, co wiąże się zresztą z powszechnością metody sobowodnej oceny. Przy braku technicznych urządzeń (ewidencji, tabel punktowych, wskaźników itp.) ocena może być dokonana jedynie przez bezpośredniego przełożonego inspektora, rozwiązanie to jednak również subiektywizuje ocenę.

Interesującym zagadnieniem jest również liczba wyznaczników oceny pracy inspektora kredytowego, przyjmowana przez poszczególne oddziały. Istnieje grupa oddziałów, która wiąże ocenę pracy inspektora kredytowego, a więc element potrzebny do realizacji zasady „płaca według pracy” (a raczej nagroda regulaminowa według pracy), z jego cechami charakteru czy postawą społeczną (praca społeczna).

Przykładowo dyrektor Teofil Gołębiowski z Oddziału NBP w Bielsko-Białej⁶⁾ jest zdania, że przy ocenie pracy inspektora kredytowego obok czynnika rzeczowego (ilość i jakość pracy) należy uwzględnić również między innymi: poczucie odpowiedzialności, takt w postępowaniu ze współpracownikami i w obejściu z klientami, aktywność w pracach społecznych, stronę moralno-etyczną, pracę nad sobą.

Dyrektor Edmund Chylewski z Oddziału NBP w Makowie Mazowieckim⁷⁾ w swoim arkuszu oceny

premiuje również podnoszenie kwalifikacji (w formie studiów zaocznych czy udziału w szkoleniu). Podobnie dyrektor Apolinary Wojtal z II Oddziału Mie-

Typowe elementy podstawy oceny pracy inspektora kredytowego sformułowane przez uczestników ankiety

Rzeczowe	Liczba oddziałów w których są podstawą oceny	Osobowe	Liczba oddziałów w których są podstawą oceny
1	2	3	4
Wykonanie okresowego planu pracy	21	podnoszenie kwalifikacji zawodowych	6
Ilość czasu poświęcanego na inspekcje	13		
Wyniki kontroli wewnętrznej	10	dyscyplina pracy	4
Jakość przeprowadzanych inspekcji	9		
Prawidłowe i skuteczne oddziaływanie na przedsiębiorstwa	8	umiejętność wypowiadania się i „wypisania”	1
Liczba przeprowadzonych inspekcji	7		
Jakość dokonanych analiz	7		
Realizacja zadań pozaplanowych	5	kultura pracy	1
Wyniki kontroli i rewizji	4		
Udział w posiedzeniach rad narodowych, komitetach partyjnych, samorządach robotniczych	4	systematyczność, dokładność	2
Liczba informacji dla oddziału wojewódzkiego	3		
Prawidłowe i terminowe opracowanie sprawozdawczości	3	poczucie odpowiedzialności	2
Reklamacje oddziału wojewódzkiego	3		
Efekty ekonomiczne	3		
Prawidłowe opracowanie wniosku kredytowego	3	takt	1
Złożenie wniosku usprawnośnieniowego	3		
Wyniki instruktażu oddziału wojewódzkiego	3	umiejętność współpracy koleżeńskie	1
Liczba pism interwencyjnych wysłanych do przedsiębiorstwa	3	umiejętność współpracy z przedsiębiorstwem	1
Reklamacje przedsiębiorstw	2		
Prawidłowe wyciąganie wniosków z posiadanych materiałów	2	ambicja zawodowa i inicjatywa	1
Znajomość sytuacji finansowo-gospodarczej przedsiębiorstwa	2		
Znajomość zagadnień funduszu płac	2		
Ilość i jakość analizy planów rzeczowo-finansowych	2	uczciwość	1
Liczba przeanalizowanych wniosków kredytowych	2	zdolność organizowania pracy własnej	1
Udział w konferencjach z przedsiębiorstwem	2		

⁶⁾ Por. „Wiadomości NBP” Nr 9 z 1964 r., str. 327.

⁷⁾ Por. „Wiadomości NBP” Nr 11 z 1964 r., str. 408.

skiego NBP w Olsztynie bierze pod uwagę kwalifikacje ogólne, poczucie odpowiedzialności, uczciwość, takt, umiejętność współzycia koleżeńskiego.

W I Oddziale Miejskim NBP w Opolu jednym z kryteriów oceny jest „kultura pracy i wpływ na atmosferę pracy”.

Zagadnienie zakresu i rozrzutu stosowanych wyznaczników oceny pracy inspektora ilustruje zestawienie na stronie 231.

Z zestawienia tego wynika, że wyznaczniki osobowe zasadniczo ograniczają się do podnoszenia kwalifikacji zawodowych i dyscypliny pracy, pozostałe elementy występują incydentalnie. Zasadniczą podstawą oceny pracy jest wykonanie planu pracy, ilość czasu poświęconego na inspekcję i jakość prowadzonych inspekcji. W dalszym ciągu utrzymuje się (pomimo tendencji likwidacyjnych) wysoka ranga zorganizowanej kontroli wewnętrznej, jej wyniki są również poważnie brane pod uwagę przy ocenie pracy inspektora kredytowego.

Interesujące jest stosunkowo rzadkie wiązanie oceny pracy inspektora z ekonomicznymi efektami jego działalności, co wskazuje na trudność uchwycenia bezpośredniego związku przyczynowego pomiędzy tymi dwoma czynnikami (wyjątkiem jest klasyfikacja dyrektora Chylewskiego z Makowa Mazowieckiego⁸⁾).

Analiza zebranego materiału ankietowego pozwala na sformułowanie kilku ostrożnych wniosków końcowych.

⁸⁾ Por. „Wiadomości NBP” Nr 11 z 1964 r., str. 408.

⁹⁾ Jan Kordaszewski — Płaca według pracy; Warszawa 1963, Książka i Wiedza, str. 6.

Wyda się przede wszystkim, że ankieta wykazała, iż programowanie pracy ekonomicznej w oddziałach operacyjnych jest bardzo poważnie zaawansowane. Programy okresowe stają się wewnętrznymi planami dyrektywnymi, z wykonaniem których wiązana jest bezpośrednio ocena pracy inspektora kredytowego. Dalszy wniosek, to świadomość relatywności stosowanych metod oceny pracy inspektora kredytowego, zależnych od dużej ilości czynników obiektywnych, takich jak wielkość oddziałów, charakter przedsiębiorstw kontrolowanych, struktura kadry pracowniczej, jej stabilność itd. Stąd też niecelowość dokonywania prób stworzenia jednolitego wzoru dla wszystkich oddziałów. Z drugiej strony charakterystyczne jest stosunkowo małe zainteresowanie metodami punktowej oceny, dążeniem do maksymalnego jej zobiektywizowania. Wynika to chyba nie tylko z negatywnej oceny tej metody, ale także i z poważnych trudności w opracowaniu jakiegoś lepszego czy gorszego, ale oryginalnego systemu. Warto tu przytoczyć opinię profesora Kordaszewskiego, który pisze: „obiektywizację mierników pracy zaliczam do jednej z istotnych właściwości nowoczesnych systemów różnicowania wynagrodzenia, w przeciwieństwie do uznaniowości, którą odznaczały się konserwatywne sposoby płacy, oparte na tak zwanych patriarchalnych i samowolnych stosunkach przełożonego wobec podwładnego”⁹⁾).

Kończąc omówienie ciekawego materiału ankietowego, należałoby jeszcze podziękować wszystkim autorom odpowiedzi, którzy na prośbę redakcji wzięli udział w ankiecie, wzbogacając w ten sposób wiedzę o organizacji pracy bankowej.

HENRYK MŁODZIAŃKO

Rozliczenia z zakończonych zadań inwestycyjnych

Mimo istnienia w gospodarce naszej stosunkowo szerokiej sprawozdawczości inwestycyjnej nie mieliśmy przez długi czas żadnych powszechnie gromadzonych i usystematyzowanych informacji pozwalających na pełną ocenę ostatecznych wyników zakończonych inwestycji w zestawieniu z zatwierdzoną (pierwotną) dokumentacją projektowo-kosztorysową. Inwestor nie miał nawet obowiązku rozliczać się z tego, jakim kosztem i w jakim czasie uzyskał założone efekty inwestycyjne. Była to istotna luka w istniejącym systemie urządzeń analityczno-kontrolnych działalności inwestycyjnej; niemożliwe było bowiem dokonywanie zarówno indywidualnych, jak i zbiorczych ocen rozmiarów, kierunków i przyczyn zaistniałych odchyłań w stosunku do pierwotnych założeń i ustalenie na tej podstawie poglądu o prawidłowości podstaw, na jakich oparta była decyzja o realizacji inwestycji.

Braki materiałów sprawozdawczo-analitycznych w omawianym zakresie odczuwamy szczególnie dotkliwie w obecnym okresie, w którym opracowuje się projekty pięcioletniego planu inwestycyjnego na lata 1966—1970. Daje się to zauważyć między innymi w zakresie kosztów inwestycji, realność których w bieżącym planie pięcioletnim nie była zabezpieczona na tyle, ażeby nie spowodować poważnych zmian pierwotnego programu rzeczowego w tym planie w trakcie jego realizacji. Jednym ze sposobów uniknięcia nierealnej wyceny kosztów, zwłaszcza w planach wieloletnich, powinna być powszechna analiza porównawcza kształtowania się kosztów rzeczywistych zrealizowanych inwestycji w porównaniu z kosztami planowanymi na etapie założeń i projektów wstępnych. Przydatność wyników takiej analizy jest szczególnie duża w przypadku planowania i podejmowania w następnych okresach inwestycji podobnych do już zrealizowanych.

Podstawy do przeprowadzania analiz i ocen inwestycji wykonanych w porównaniu z planem pierwotnym zostały stworzone przez wprowadzenie powszechnego obowiązku rozliczania się inwestorów z zakończonych i przekazanych do użytku zadań inwestycyjnych lub części tych zadań. Ramowe zasady, zakres i tryb dokonywania rozliczeń ustalone zostały zarządzeniem przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 16 kwietnia 1963 roku (Monitor Polski Nr 39, pozycja 193).

Jak każde nowe rozwiązanie również i rozliczenia z zakończonych zadań podlegały procesowi wdrażania w życie. W tym jednak przypadku okazało się, że proces ten przebiegał nadmiernie długo, że nie zostały stworzone na czas warunki zapewniające możliwie szybkie podjęcie wykonywania obowiązku przez wszystkich zainteresowanych, to jest przez inwestorów bezpośrednich. Warunkiem tym było między innymi wydanie w odpowiednim czasie przez ministerstwa i urzędy centralne odpowiednich wytycznych, których głównym zadaniem było dostosowanie ramowych zasad do potrzeb i specyfiki poszczególnych branż oraz do rodzaju i charakteru inwestycji realizowanych w podległych jednostkach. Zjawiskiem generalnym było znaczne opóźnienie w wydaniu wytycznych resortowych. W ustalonym terminie, to znaczy do dnia 31 maja 1963 roku, tylko jedno ministerstwo wydało odpowiednie wytyczne. W większości resortów wystąpiły opóźnienia od pięciu do siedemnastu miesięcy w stosunku do obowiązującego terminu, a były też jednostki naczelne, które jeszcze do końca 1964 roku nie uregulowały sprawy rozliczeń przez podległych im inwestorów.

W tej sytuacji do końca 1963 roku, a więc ponad pół roku od ustalonego terminu, rozliczenia z zakończonych zadań dokonane zostały w minimalnym zakresie w porównaniu z ogólnymi rozmiarami za-

dań zakończonych i przekazanych do użytku (w drugiej połowie 1963 roku), które mogły być rozliczone. Opóźnione wydanie wytycznych przez ministerstwa i jednostki nadrzędne, a także niesprecyzowanie w wielu z tych wytycznych terminu, od którego powstaje obowiązek rozliczenia zakończonych i przekazanych do użytku zadań, spowodowało pominięcie lub ograniczenie w rozliczeniach tych wszystkich zadań, które zakończone zostały przed wejściem w życie wytycznych lub przed terminem określonym przez ministerstwo.

W związku z tym również i w roku 1964 dla znacznej części oddanych do użytku zadań inwestycyjnych nie sporządzono rozliczeń. Nie wydaje się uzasadnione tak duże opóźnienie w wydawaniu wytycznych przez resorty, a tym bardziej wyeliminowanie z obowiązku rozliczania się inwestorów z tych zadań, które zostały zakończone i przekazane do użytku po dniu 31 maja 1963 roku.

W roku 1964 skutki opóźnienia w wydaniu wytycznych wyraziły się pominięciem w rozliczeniu 1.053 zadań i części zadań oddanych do użytku w zakresie inwestycji jednostek państwowych planu centralnego i inwestycji, o których decydowały rady narodowe. Liczba ta stanowi prawie 20% zakończonych i przekazanych w roku 1964 do użytku zadań, które kwalifikowały się do rozliczenia i mogły być rozliczone, gdyby sprawa rozliczeń została rozwiązana przez resorty we właściwym czasie lub przez ustalenie odpowiednich terminów rozliczania zadań zakończonych.

A jak przedstawia się sprawa realizacji obowiązku rozliczeń tam, gdzie to zagadnienie zostało wcześniej czy później uregulowane? Otóż w roku 1964 na ogólną liczbę 4.611 zadań w zakresie inwestycji jednostek państwowych planu centralnego i inwestycji, o których decydowały rady narodowe, które powinny być rozliczone do końca roku 1964, złożono w oddziałach Banku Inwestycyjnego zaledwie 1.789 rozliczeń, a więc 38,8%, z których 1.496, to jest 32,4%, było rozliczeniami ostatecznymi. Analogiczne wskaźniki procentowe w przekroju jednostek planu centralnego i terenowego ukształtowały się wyraźnie na korzyść jednostek planu terenowego, w których rozliczono 52,8% zadań (w tym ostatecznie 44,9%), natomiast w planie centralnym rozliczono tylko 22,7% zadań (w tym ostatecznie 18,1%).

Rozpatrując sprawę z punktu widzenia rodzajów inwestycji w jednostkach planu centralnego okazuje się, że w porównaniu do wskaźnika przeciętnego najbardziej zaniedbane jest rozliczanie zadań inwestycji zjednoczeń, w ramach których rozliczono ostatecznie zaledwie 12,4%; w inwestycjach centralnych rozliczono ostatecznie prawie 22% zadań. W jednostkach planu terenowego rozliczono ostatecznie: w inwestycjach wydziału oświaty — 42,3%, wydziału gospodarki komunalnej — 28,8% i wydziału zdrowia i opieki społecznej — 26,5%.

Rozliczenia ostateczne w zakresie inwestycji centralnych, zjednoczeń i decydowanych przez rady narodowe, dokonane w roku 1964, reprezentują ogólną wartość kosztorysową zakończonych zadań w kwocie 8,2 mld złotych, co w stosunku do wartości kosztorysowej zadań (i ich części), które powinny być rozliczone, stanowi 22,5%. Jeśli zważyć, że pod względem ilości w tych samych rodzajach inwestycji rozliczono 32,3%, nasuwa się przypuszczenie, że rozliczone zostały głównie zadania (lub ich części) drobne, o nieskomplikowanym charakterze i niewielkiej zawartości kosztorysowej, a zatem proste i łatwe do rozliczenia, przede wszystkim z zakresu budownictwa ogólnego, a w budownictwie przemysłowym — inwestycje o charakterze pomocniczym.

Powyższa ogólna charakterystyka stanu rozliczeń wskazuje na poważne niedociągnięcia w realizacji obowiązku rozliczania zadań zakończonych. Istnieje wiele przyczyn zarówno obiektywnych, jak i subiektywnych, wpływających na ten stan rzeczy.

W bardzo licznych przypadkach stwierdza się niesporządzanie rozliczenia ani przed podjęciem pracy przez komisję powołane do odbioru i przekazania do użytku, ani też po zakończeniu przez nie pracy.

W tych przypadkach dopiero interwencje oddziału banku wpływają na dopełnienie przez inwestora obowiązku sporządzenia i przekazania rozliczenia zainteresowanym instytucjom. Zdarzają się przypadki nawet ośmiomiesięcznego opóźnienia w opracowaniu rozliczenia w stosunku do terminu odbioru i przekazania inwestycji do użytku oraz kilkakrotnych nawet interwencji oddziału banku. Oznacza to, że ani komisje odbioru, ani jednostki nadrzędne inwestorów nie przywiązują wagi do rozliczeń.

Zjawiskiem prawie powszechnym jest przedkładanie komisjom odbioru i przekazania inwestycji do użytku rozliczeń zawierających w większości elementów dane orientacyjne, nieostateczne lub też ze znacznymi brakami w podstawowych elementach rozliczenia. W związku z tym stosowana jest generalnie praktyka wyznaczania przez komisje dodatkowego trzymiesięcznego terminu na sporządzenie rozliczenia. Są także częste przypadki, że komisje nawet bez uprzedniego przedłożenia jakichkolwiek rozliczeń i bez złożenia stosownych wyjaśnień przez inwestora, niejako automatycznie, wyznaczają dodatkowy dłuższy termin. Komisje te nie traktują braku rozliczenia jako uchybienia i jego brak nie stanowi najmniejszej przeszkody w odbiorze i przekazaniu inwestycji do użytku. W tych warunkach rozliczanie się inwestora przed właściwą komisją zamiast stanowić — zgodnie z przyjętymi założeniami — ogólnie przestrzegana zasada, stało się wyjątkiem. W związku z tym daje się zauważyć powszechny brak ustosunkowania się i oceny rozliczeń przez komisje.

Niezadowolający przebieg rozliczeń w pewnym stopniu wynika z przyczyn, których inwestor nie jest w stanie usunąć bądź z przyczyn tkwiących poza zasięgiem możliwości jego oddziaływania. Przede wszystkim trzeba wspomnieć o szeroko stosowanych w praktyce odbiorach niekompleksowych, obejmujących na ogół tylko zagadnienia „rzeczowe” i techniczne. Chodzi o to, że dokonuje się odbioru i przekazania do użytku wtedy, gdy:

- uzyskano pełny efekt inwestycyjny i możliwość podjęcia eksploatacji (użytkowania), ale nie zrealizowano pełnego zakresu rzeczowego i finansowego zadania (np. do wykonania pozostają roboty dotyczące obiektów pomocniczych, urządzenia terenu itp.),

- następuje sukcesywnie — częściami — kończenie i przekazywanie do eksploatacji zadania, co ma miejsce głównie w inwestycjach przemysłowych i gdy nie dokonuje się potem odbioru kompleksowego po wykonaniu całości. W tych przypadkach powstają istotne trudności w opracowaniu prawidłowego i ostatecznego rozliczenia, gdyż ustalenie — dla zakresu podlegającego odbiorowi — wszystkich potrzebnych w rozliczeniu elementów planu i wykonania najczęściej jest niemożliwe z uwagi na układ i zakres dokumentacji projektowo-kosztorysowej i planu rzeczowo-finansowego czy też księgowości inwestycyjnej.

Dokumentacja projektowo-kosztorysowa, zwłaszcza w inwestycjach przemysłowych, obejmuje często zakres szerszy niż jedno zadanie inwestycyjne, bez wydzielenia niezbędnych elementów na zadania, a tym bardziej na części zadania. W tych przypadkach trzeba dokonywać pracochłonnych przetworzeń danych planistycznych, dokonanie których i sprowadzenie do zadania nie zawsze jest prawidłowe, co z kolei wpływa na merytoryczną wartość rozliczenia.

Przygotowanie ostatecznego rozliczenia na czas pracy komisji odbioru jest bardzo często niemożliwe z uwagi na niedokonanie rozliczeń z wykonawcami z tytułu zrealizowanych robót budowlano-montażowych. Oprócz braku skoordynowania w czasie terminów odbiorów i terminów rozliczeń ostatecznych z wykonawcami występują także opóźnienia w rozliczeniu przez wykonawcę robót budowlano-montażowych w stosunku do obowiązujących terminów.

Jakość opracowanych rozliczeń jest, jak dotychczas, niezadowolająca. Rozliczenia, zwłaszcza w odniesieniu do inwestycji przemysłowych, komunikacyjnych i innych o bardziej złożonym charakterze,

wykazują różnego rodzaju błędy i nieprawidłowości. Odnosi się to prawie do wszystkich najważniejszych elementów rozliczenia, a więc do cyklu realizacji, kosztów inwestycji, rozmiarów zdolności produkcyjnych (usługowych), wskaźników, zwłaszcza wskaźnika kapitałochłonności i dotyczy zarówno danych planistycznych, jak i rzeczywistych. Najczęściej spotykane nieprawidłowości polegają na:

— wykazywaniu danych, które niezgodne są z odpowiednimi danymi zatwierdzonej dokumentacji projektowo-kosztorysowej bądź z danymi określonymi w protokołach komisji odbioru lub w innych dokumentach (sprawozdaniach), określających wykonanie nakładów, lub uzyskane efekty,

— niepodawaniu lub błędnym określaniu danych charakteryzujących kolejne zmiany wprowadzone w dokumentacji projektowo-kosztorysowej w okresie realizacji zadania,

— nieprawidłowym lub błędnym określaniu rzeczywistego cyklu realizacji, kosztu, wskaźnika kapitałochłonności, struktury poniesionych nakładów itp.,

— niesporządzaniu lub powierzchownym opracowywaniu analizy przyczyn zaistniałych odchyłań stanu faktycznego w porównaniu z planem (dokumentacją projektowo-kosztorysową).

Taki stan rzeczy wskazuje niewątpliwie na brak troski i staranności inwestorów bezpośrednich o prawidłowe wywiązywanie się z nałożonego obowiązku, co często jest spowodowane niezrozumieniem istoty i sensu ekonomicznego rozliczeń nie tylko przez samych inwestorów, lecz także przez komisje odbioru i jednostki nadrzędne.

W świetle powyższego wydaje się, że rozliczenia z zakończonych zadań inwestycyjnych nie stanowią jeszcze powszechnego i realnego instrumentu kontroli i oceny wykonania zadań ustalonych w zatwierdzonej dokumentacji projektowo-kosztorysowej

oraz podstawy do dalszych analiz ekonomicznych i prac planistycznych, zwłaszcza jeśli chodzi o koszty i jednostkowe wskaźniki kapitałochłonności. Aby rozliczenia te stały się rzeczywiście dobrym instrumentem kontroli i przyczyniły się do pogłębienia odpowiedzialności za realizację inwestycji, wydaje się konieczne zrealizowanie następujących wniosków:

1) przy rozliczaniu całych zadań inwestycyjnych niezbędne jest skoordynowanie zasad rozliczeń z zasadami opracowywania dokumentacji projektowo-kosztorysowej, tak aby elementy podlegające rozliczeniu były określane w ten sam sposób w planowaniu, projektowaniu oraz przy dokonywaniu odbioru i przekazywaniu do użytku;

2) przeprowadzanie odbiorów kompleksowych powinno być zasadą powszechnie stosowaną w praktyce, tak aby odbiór obejmował całość zadania, po wykonaniu pełnego zakresu rzeczowego, ustalonego w dokumentacji projektowo-kosztorysowej oraz po dokonaniu w ustalonym terminie ostatecznych rozliczeń z wykonawcami za wykonane roboty budowlano-montażowe;

3) rozliczenia składane komisjom odbioru powinny być w zasadzie rozliczeniami ostatecznymi. Wymagać to będzie określenia realnego terminu na opracowanie rozliczeń i odpowiedniego ustalania terminów kompleksowych odbiorów końcowych. Ponadto należałoby określić bardziej dokładne obowiązki komisji odbioru w zakresie oceny i akceptacji rozliczeń;

4) terminowość i prawidłowość opracowywania rozliczeń z zakończonych zadań oraz terminowość rozliczeń ostatecznych wykonawców z tytułu robót budowlano-montażowych powinna być zabezpieczona odpowiednimi sankcjami finansowymi;

5) przedmiotem rozliczeń powinny być wyłącznie całe zadania inwestycyjne.

HANNA NIEMIRA

Instytut Finansów

○ co naprawdę chodziło

(w sprawie funduszu rozwoju przedsiębiorstw)

Fundusz rozwoju — oryginalne rozwiązanie polskiego systemu finansowego dla przedsiębiorstw przemysłowych — nie znalazł dotychczas szerokiego omówienia w publicystyce ekonomicznej. Pewna ilość publikacji na ten temat pojawiła się w latach 1960—1961, to jest w okresie dyskusowania nad kolejnymi zmianami przepisów o funkcjonowaniu funduszu rozwoju, w których starano się naświetlić znaczenie wprowadzanych zmian dla skuteczności jego działania. Artykuły zamieszczone wówczas w prasie na temat funduszu rozwoju sprowadzają się do kilku pozycji a — mimo to — reprezentują odbiegające od siebie poglądy na jego podstawowe funkcje.

Sposób pojmowania podstawowych zadań określonego rozwiązania systemu finansowego wywiera decydujący wpływ na ocenę skuteczności funkcjonowania tego rozwiązania, a także na ocenę słuszności proponowanych dalszych zmian. Z tego względu wydaje się, że w okresie przygotowania nowych zmian systemu finansowego celowe jest spojrzenie wstecz na genezę utworzenia funduszu rozwoju, jego istotę i funkcje.

* * *

Fundusz rozwoju został utworzony z początkiem roku 1958 uchwałą Nr 460 Rady Ministrów z dnia 19 listopada 1957 r. Przesłanki powołania do życia tej instytucji finansowej tkwią w ogólnych kierunkach zmian systemu zarządzania gospodarką naro-

dową, a mianowicie w tendencjach do wprowadzenia pewnych elementów decentralizacji. Znalazły one wyraz nie tylko w szerokiej dyskusji modelowej, jaka toczyła się na łamach prasy, ale w efekcie tej dyskusji również w oficjalnym dokumencie — w wytycznych w sprawie zmian struktury państwowego przemysłu kluczowego, stanowiących załącznik do uchwały Nr 128 Rady Ministrów z dnia 18 kwietnia 1958 r.¹⁾

Według zaleceń, jakie wynikały z wyżej wymienionego oficjalnego dokumentu, rola przedsiębiorstw jako wyodrębnionych jednostek gospodarczych, miała wzrosnąć przez zwiększenie stopnia samodzielności w podejmowaniu decyzji gospodarczych. Przyznawana przedsiębiorstwom autonomia w zakresie podejmowania decyzji gospodarczych miała dotyczyć zarówno ich bieżącej działalności eksploatacyjnej, jak i procesów ich rozwoju²⁾.

1) Dokument nie publikowany.

2) „1.1. Podstawową jednostką państwowego przemysłu kluczowego jest przedsiębiorstwo, posiadające osobowość prawną i działające według zasad rozrachunku gospodarczego...”

3.1. Przedsiębiorstwo na podstawie obowiązujących przepisów ustala swą organizację pracy, technologię produkcji oraz wzory i konstrukcje swych wyrobów... kierując się potrzebami rynku wewnętrznego i wymaganiami handlu zagranicznego oraz obowiązującymi przepisami.

3.2. Przedsiębiorstwo może tworzyć własne oddziały techniczne, laboratoria, biura technologiczne, konstrukcyjne, a w razie potrzeby w ściśle określonych przypadkach także placówki naukowo-badawcze, biura projektów i organizacje montażowe...

W dostosowaniu do tak modyfikowanej roli przedsiębiorstw, jako wyodrębnionych jednostek gospodarczych, zostały dokonane zmiany systemu finansowego przedsiębiorstw. Utworzenie instytucji funduszu rozwoju szło w kierunku wyposażenia przedsiębiorstw we własne fundusze, przeznaczone na finansowanie decyzji rozwojowych pozostawianych w ich gestii. W związku z tym powstało przekonanie, że pierwsza i najważniejsza funkcja funduszu rozwoju polega na częściowej decentralizacji finansowania procesów wzrostu gospodarczego.

O funkcjach funduszu rozwoju pisze U. Wojciechowska w sposób następujący: „Fundusz rozwoju ma dwie podstawowe funkcje:

- 1) finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa w trybie zdecentralizowanym,
- 2) tworzenie bodźców ekonomicznych do poprawy wyników pracy przedsiębiorstw, znajdujących swój syntetyczny wyraz w ich wynikach finansowych”.

W dalszym rozwinięciu myśli autorka precyzuje następująco bodźcową funkcję funduszu rozwoju: „Druga z wymienionych na wstępie funkcji funduszu rozwoju polega na wykorzystaniu tej instytucji dla tworzenia bodźców do poprawy wyników finansowych przedsiębiorstwa.”³⁾

Nie negując prawdziwości stwierdzenia, że fundusz rozwoju służy finansowaniu zdecentralizowanych potrzeb rozwojowych, wypada szerzej rozpatrzyć problem decentralizacji funduszy przeznaczonych na finansowanie rozwoju przedsiębiorstw.

Decentralizacja finansowania rozwoju przedsiębiorstw może być dokonana przy zastosowaniu różnych funduszy w sensie różnych źródeł ich tworzenia i różnych kierunków ich wykorzystania. Przed rozwinięciem tej myśli należy przypomnieć, że środkami realizacji rozwoju przedsiębiorstwa jest wzrost mocy produkcyjnej w sensie powiększenia ilości pracujących maszyn i urządzeń lub ich modernizacji oraz wzrost środków obrotowych. Źródłem tworzenia zdecentralizowanych funduszy na cele rozwojowe przedsiębiorstwa może być zysk, amortyzacja, dochody z upłynienia składników majątku przedsiębiorstwa, a także dotacje jednostek nadrzędnych.

Jedną z najprostszych metod decentralizacji funduszy na rozwój (rozbudowę czy modernizację) przedsiębiorstw jest pozostawianie do dyspozycji przedsiębiorstw znacznej części ich własnej amortyzacji. Amortyzacja odpowiada wprowadzie wartościowo umarzaniu majątku trwałego przedsiębiorstw w danym roku, zawiera ona jednak potencjalne możliwości dokonywania rozszerzonej reprodukcji majątku trwałego.

Myśl ta rozwijana jest przez ekonomistów burżuazyjnych w ramach nauki o przedsiębiorstwie (Betriebswirtschaftlehre). Gromadzenie odpisów amortyzacyjnych w okresie, kiedy umarzane urządzenia produkcyjne pracują z wyjściową sprawnością i nie wymagają wymiany, pozwala na zaangażowanie środków amortyzacji w zakupie nowych, dodatkowych urządzeń. Według obliczeń niektórych ekonomistów burżuazyjnych amortyzacja pozwala na dwukrotny wzrost majątku trwałego.⁴⁾ Reprodukcyjny efekt amortyzacji bywa wzmocniony w warunkach gospodar-

ki kapitalistycznej na skutek tendencji do podwyższania stawek amortyzacyjnych w celu pozornego zmniejszania dochodu. Tendencje te znajdują częściowo usprawiedliwienie w obiektywnych przesłankach ekonomicznych. Szybkie tempo postępu technicznego, powodujące tzw. moralne zużycie urządzeń produkcyjnych, usprawiedliwia skracanie przewidywanego okresu ich użytkowania zarówno w warunkach gospodarki kapitalistycznej, jak i w przedsiębiorstwach socjalistycznych.

Mówiąc o reprodukcyjnym efekcie amortyzacji nie można zapominać, że w polskiej praktyce gospodarczej przedsiębiorstwa dysponują bardzo niewielką częścią kwot odpisywanej na ciężar swoich kosztów amortyzacji. Przeważająca część amortyzacji gromadzona jest na szczeblu zjednoczeń lub na wyższych szczeblach i służy finansowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych o charakterze scentralizowanym. Zmiana proporcji podziału amortyzacji między przedsiębiorstwa i jednostki nadrzędne, przy jednoczesnym rozszerzeniu uprawnień przedsiębiorstw do dysponowania pozostawioną im amortyzacją, rozwiązywałaby problem decentralizacji zarówno funduszy, jak i decyzji dotyczących modernizacyjnych i rozwojowych inwestycji czynnych przedsiębiorstw, bez powoływania nowych instytucji systemu finansowego. Przy pomocy zmian w proporcjach podziału amortyzacji można by ustanowić znacznie większą pulę inwestycji zdecentralizowanych niż to ma miejsce w latach funkcjonowania funduszu rozwoju. W okresie lat 1961—1963 nakłady na inwestycje przedsiębiorstw mogłyby być w całości sfinansowane częścią amortyzacji. W tym okresie wartość nakładów na inwestycje przedsiębiorstw stanowi od 26% do 46% kwot amortyzacji w odpowiednich latach.

O stopniu decentralizacji decyzji inwestycyjnych, znajdującym wyraz w proporcjach podziału ogólnej puli nakładów na część scentralizowaną i zdecentralizowaną, decydują centralne władze gospodarcze. Środki finansowe, stawiane do dyspozycji niższych szczebli (w przypadku rozpatrywania funkcji funduszu rozwoju istotny jest szczebel przedsiębiorstw) muszą być dostosowywane do ustalonej w planie centralnym puli nakładów na inwestycje zdecentralizowane w skali gospodarki narodowej, a nawet w skali gałęzi gospodarki narodowej. Elastyczność wykorzystywania tych środków, poza zasięgiem decyzji centralnych, może znaleźć wyraz w odpowiednim ich rozrzucie między poszczególne branże i przedsiębiorstwa oraz w doborze konkretnych przedsięwzięć rozwojowych.

Dostosowywanie środków finansowych do puli zdecentralizowanych nakładów inwestycyjnych może być dokonywane przy pomocy tyłu strumieni pieniężnych, ile jest źródeł tworzenia przeznaczonych na ten cel funduszy. W przypadku uruchomienia dwóch źródeł tworzenia tych funduszy, tj. zysku i amortyzacji, kwoty zysku pozostawianego planowo w przedsiębiorstwie na cele inwestycyjne muszą w szacunkowych ogólnych obliczeniach pomniejszyć część pozostawianych w przedsiębiorstwach odpisów amortyzacyjnych. Wprowadzenie zysku jako jednego ze źródeł finansowania inwestycji zdecentralizowanych (via fundusz rozwoju) nie miało więc na celu poszerzenia puli nakładów na te inwestycje.

Decentralizacja w zakresie finansowania drugiego kierunku wydatków rozwojowych mogła być również wprowadzona bez zmian w systemie finansowym.

Drugi kierunek wydatków na cele rozwojowe, a mianowicie wzrost zasobów środków obrotowych, mógł być nadal pokrywany z zysku tak, jak w latach poprzednich, stosownie do proporcji podziału zysku przyjętego w planach techniczno-ekonomicznych. Tendencje rozszerzenia stopnia samodzielności przedsiębiorstw mogły się wyrazić w uprawnieniach do bardziej samodzielnego ustalania poziomu normatywów. Zysk mógłby stanowić również bezpośrednie źródło finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych, o charakterze zdecentralizowanym⁵⁾.

5.4. Przedsiębiorstwo może zwiększyć swe środki trwałe z części zysku pozostawionej przez Państwo w jego dyspozycji oraz z funduszy pochodzących z redystrybucji dokonywanych przez jednostkę nadrzędną...

5.5. W razie centralnie zaplanowanego rozszerzenia przedsiębiorstwa powinno ono w zasadzie otrzymać dodatkową dotację z budżetu Państwa...

6.1. Niezbędna dla swej działalności wielkość środków obrotowych ustala przedsiębiorstwo samodzielnie, uzupełniając je w miarę potrzeby z pozostawionej w jego dyspozycji części zysku, z oprocentowanego kredytu bankowego, a w przypadkach szczególnych — z funduszy pochodzących z dotacji jednostek nadrzędnych.

Załącznik do uchwały Nr 128 Rady Ministrów z dnia 18 kwietnia 1958 roku, str. 3, 4 i 5. (Zacytowano niektóre fragmenty wyż. wymienionych wytycznych charakteryzujące rolę przedsiębiorstwa przemysłowego, a jednocześnie istotne z punktu widzenia prowadzonych rozważań).

3) U. Wojciechowska: Czynniki określające fundusz rozwoju; „Finanse” Nr 8 z 1961 r. str. 23.

4) K. Hagest: Selbstfinanzierung des Betriebes (strona 60—65), Stuttgart 1952 r.

5) Takie rozwiązanie było wprowadzone w polskim systemie finansowym przed utworzeniem funduszu rozwoju w drodze wyodrębnienia grupy inwestycji pozalimitowych, na które mogły przedsiębiorstwa przeznaczać określoną przepisami część zysku.

Nowatorstwo rozwiązania systemu finansowego przedsiębiorstw na drodze utworzenia funduszu rozwoju polega na ustaleniu wspólnego źródła (jednego funduszu) dla finansowania obydwu kierunków wydatków rozwojowych: powiększania zasobów środków trwałych oraz powiększania zasobów środków obrotowych.

Koncepcja utworzenia jednego funduszu na finansowanie wzrostu środków obrotowych oraz środków trwałych miała bowiem na celu stworzenie możliwości przepływu środków między tymi dwoma kierunkami wydatków, a tym samym stworzenie możliwości dokonywania przez przedsiębiorstwo wyboru celów, na jakie można przeznaczyć posiadane środki funduszu rozwoju. Przy takiej koncepcji powstaje płaszczyzna dla wprowadzenia rachunku ekonomicznego jako podstawy podejmowania autonomicznych decyzji gospodarczych na szczeblu przedsiębiorstwa.

Istotne znaczenie dla tego nowatorskiego rozwiązania mają również źródła tworzenia funduszu rozwoju. Podstawowym źródłem funduszu rozwoju jest zysk, ale mogą być jego źródłem również nadwyżki środków obrotowych. W szczególności drugie z wymienionych źródeł, pozostając w ścisłej zależności z kierunkami wydatków, na jakie fundusz rozwoju jest przeznaczony, poszerza kanał przepływu środków między wydatkami na uzupełnienie środków obrotowych oraz wydatkami na inwestycje.

W podobny sposób interpretuje genezę utworzenia funduszu rozwoju M. Kucharski, naświetlając ją z makroekonomicznego punktu widzenia: „... przesłanka, przyświecająca idei stworzenia funduszu rozwoju, polegała na związaniu przyrostu zapasów z inwestycjami... Analizując dane za okres od 1952 r. do 1959 r. stwierdzamy, że ... w latach 1952—1953 oraz w latach 1956—1958 tempo przyrostu zapasów było silniejsze niż tempo wzrostu produkcji. Powstał wobec tego problem, jak związać inwestycje z przyrostem zapasów, ażeby, utrzymując udział akumulowanej części dochodu narodowego ... na poziomie założonym w planie, zapewnić wzrost inwestycji przez ograniczenie przyrostu zapasów⁶⁾. Dalej autor stwierdza, że instytucja funduszu rozwoju rozwiązuje zagadnienie normatywów środków obrotowych w bardziej praktyczny sposób niż było ono rozwiązywane dotychczas⁷⁾”.

W świetle rozważań o przesłankach, na jakich opierano utworzenie instytucji funduszu rozwoju, szczególnego znaczenia nabiera problem bodźcowego oddziaływania funduszu rozwoju na działalność przedsiębiorstwa. Jednocześnie rozważania te wskazują, że stymulowanie przedsiębiorstw do maksymalizacji zysku jest tylko jednym z kierunków bodźcowego oddziaływania funduszu rozwoju. Zamierzony zakres i kierunek jego bodźcowego oddziaływania były znacznie bardziej złożone. Z tego względu wydaje się, że podstawową funkcją funduszu rozwoju jest jego funkcja bodźcowa i z niej wynika istota omawianej instytucji systemu finansowego. Funkcji bodźcowej podporządkowane są zarówno źródła, jak i metody tworzenia funduszu rozwoju, a także kierunki i możliwości jego wykorzystania.

W dalszym ciągu charakteryzowania funduszu rozwoju należy ustalić dzięki jakim cechom omawiana instytucja systemu finansowego jest funduszem, a następnie jakie posiada cechy szczególne. Fundusz rozwoju stanowi środki wyodrębnione z ogólnej puli środków przedsiębiorstwa. (Przez środki przedsiębiorstw rozumie się wartość elementów majątku społecznego, wydzielonych do dyspozycji przedsiębiorstwa⁸⁾). Podstawą tego wyodrębnienia jest różne przeznaczenie środków wyodrębnionych w fundusz oraz przeznaczenie ogólnej puli zasobów przedsiębiorstwa. Podczas gdy środki przedsiębiorstwa (wydzie-

lona wartość majątku społecznego) przeznaczone są do prowadzenia jego podstawowej działalności, fundusz rozwoju przeznaczony jest na pokrywanie wydatków określonej kategorii, tj. wydatków związanych z rozwojem.

Następna cecha, składająca się na ogólną treść funduszu rozwoju, jako funduszu, polega na tym, że gospodarka jego środkami nie zamyka się w rocznych przedziałach czasowych, jak to ma miejsce w przypadku kredytów budżetowych, które podobnie jak fundusze mają ściśle określone przeznaczenie. Fakt niewygasania środków funduszu w końcu roku wpływa w zasadniczy sposób na możliwości gospodarowania tymi środkami, pozwala bowiem na planowanie wydatków biorąc pod uwagę jego przyszłe, ewentualne przychody, a w niektórych przypadkach antycypowanie wydatków w oparciu o kredyt.

Jako trzecią cechę ogólną funduszu rozwoju należy uznać fakt wiązania określonej kategorii wydatków z określoną kategorią dochodów. W przypadku funduszu rozwoju sposób powiązania wydatków z dochodami jest bardziej skomplikowany niż w przypadkach innych funduszy, ponieważ do dwóch kategorii wydatków przyporządkowane są dwa źródła tworzenia funduszu⁹⁾.

Przechodząc do specyficznych cech funduszu rozwoju oraz spełnianych funkcji, należy rozpatrzyć szczególności jego tworzenia i wykorzystania, a także formy, w jakiej zawsze występują jego środki. Otóż środki funduszu rozwoju mają zawsze formę pieniężną. Występowanie funduszu rozwoju w formie rzeczowej jest wykluczone w myśl zasad jego tworzenia i wydatkowania.

Fundusz rozwoju tworzony jest z odpisów z zysku oraz z nadwyżek środków obrotowych, a więc ze środków własnych przedsiębiorstwa. Nie można powiedzieć, że źródłem tworzenia funduszu rozwoju są dochody przedsiębiorstwa, bowiem nie można do kategorii dochodów zaliczyć nadwyżek środków obrotowych. Wykorzystanie środków funduszu rozwoju zgodnie z „celem funduszu” polega na finansowaniu dwóch, wymienionych uprzednio, kategorii wydatków.

Poza obwarowaniem, wynikającym z samego określenia „celu” funduszu, wydatki ze środków funduszu rozwoju obwarowane są przepisana kolejnością ich dokonywania. Jednakże — w ramach tych obwarowań — dysponowanie środkami funduszu powierzone jest przedsiębiorstwu. O dokonaniu wydatku jak i o jego rozmiarach decyduje w zasadzie przedsiębiorstwo.

Powyższe stwierdzenia pozwalają określić fundusz rozwoju, jako fundusz pieniężny, celowy, o charakterze mieszanym i zdecentralizowany. O pierwszej cesze decyduje forma jego środków, o drugiej — określenie dwóch kategorii wydatków z jednego funduszu, o trzeciej — dyspozycyjność przywiązana do szczebla przedsiębiorstwa. Zaliczenie funduszu rozwoju do funduszy zdecentralizowanych można by również argumentować zasadą jego tworzenia ze środków własnych przedsiębiorstwa bądź wygospodarowanych przez przedsiębiorstwo. Wydaje się jednak, że nie jest to moment decydujący. Można sobie wyobrazić dwa fundusze o przeciwnych cechach: jeden tworzony ze środków przedsiębiorstwa i przeznaczony do dysponowania na szczeblu centralnego planifikatora, oraz drugi zasilany w przeważającej części z dotacji, ale pozostawiony do swobodnego wykorzystania na szczeblu przedsiębiorstw. Z tych dwu abstrakcyjnie rozpatrywanych funduszy tylko drugi ma charakter funduszu zdecentralizowanego¹⁰⁾.

⁹⁾ Fakt, że fundusz rozwoju przeznaczony jest na pokrywanie dwóch kategorii wydatków stanowi o jego specyficznej treści, a nie o ogólnych cechach funduszu.

¹⁰⁾ Wypada podkreślić, że nie wszyscy autorzy uważają szczebel dyspozycyjności funduszem za jedyne kryterium zdecentralizowania funduszu. Np. U. Wojciechowska, pisząc o istocie zdecentralizowanych funduszy celowych, rozważa dwa inne kryteria:

a) zasadę tworzenia funduszu zdecentralizowanego na szczeblu przedsiębiorstwa,

b) zasadę, że podstawowym źródłem tworzenia funduszu zdecentralizowanego są dochody przedsiębiorstwa.

„Finansowanie postępu technicznego” PWE, Warszawa 1964 r., str. 144—148.

⁶⁾ M. Kucharski: „Kierunki rozwoju systemu finansowego przedsiębiorstw przemysłowych”, „Finanse” Nr 3 z 1960 r., str. 2.

⁷⁾ Tamże str. 3.

⁸⁾ Taką definicję środków przedsiębiorstwa podaje Z. Fedorowicz. „Finanse w gospodarce socjalistycznej”. PWE, Warszawa 1963 r., str. 105.

Dla dopełnienia rozważań o specyficznych cechach i funkcjach funduszu rozwoju należy przeanalizować charakterystyczną dla niego zasadę, w myśl której środki funduszu rozwoju przeznaczone na cele inwestycyjne przelewane są na fundusz inwestycyjno-remontowy. Konkretnie zagospodarowanie tych środków następuje zgodnie z przepisami o funkcjonowaniu funduszu inwestycyjno-remontowego.

W przytoczonej zasadzie można dopatrywać się elementów redystrybucji środków, skoro następuje przelew środków z jednego funduszu na drugi, a nie konkretne ich zagospodarowanie. Z drugiej jednak strony przelanie środków z jednego funduszu na drugi nie powoduje zmiany podmiotu będącego właścicielem środków ani ośrodka dyspozycji, ponieważ obydwa fundusze są funduszami zdecentralizowanymi. Bliższe rozpatrzenie ekonomicznych skutków tych przelewów prowadzi również do wniosku, że nie mają one charakteru redystrybucyjnego. Głównym skutkiem dokonania omawianego przelewu jest uściślenie przeznaczenia środków. Jak długo pozostawały one na rachunku funduszu rozwoju, mogły być wykorzystane na cele inwestycyjne bądź na wzrost środków obrotowych przedsiębiorstwa. Po dokonaniu przelewu przeznaczone są tylko na cele inwestycyjne. Jednocześnie następuje połączenie środków na cele inwestycyjne, pochodzących z funduszu rozwoju oraz środków na ten sam cel pochodzących z innych źródeł, a więc powiększenie ich puli, co jest jednoznaczne z powiększeniem możliwości ich wykorzystania na przedsięwzięcia inwestycyjne większej wagi. Ostatni aspekt przenoszenia środków funduszu rozwoju na rachunek funduszu inwestycyjno-remontowego ma istotne znaczenie dla skuteczności działania funduszu rozwoju w jego funkcji bodźcowej.

W podsumowaniu rozważań o istocie funduszu rozwoju i jego cechach nasuwają się następujące stwierdzenia:

- 1) fundusz rozwoju jest funduszem pieniężnym, celowym i zdecentralizowanym,
- 2) fundusz rozwoju jest jednym z wielu możliwych rozwiązań w zakresie decentralizacji środków przeznaczonych na rozwój czynnych przedsiębiorstw,
- 3) w ramach obowiązującego aktualnie systemu finansowego stanowi fundusz rozwoju jeden z instru-

mentów decentralizacji środków przeznaczonych na rozwój czynnych przedsiębiorstw. Obok niego funkcjonuje fundusz inwestycyjno-remontowy, spełniający także — między innymi — funkcję decentralizacji wyżej wymienionych środków,

4) podstawową funkcją funduszu rozwoju, z której wynika istota tego funduszu, jest funkcja bodźcowa. Głównym przedmiotem bodźcowego oddziaływania funduszu rozwoju jest gospodarka środkami obrotowymi. Drugim w hierarchii ważności kierunkiem stymulacji jest maksymalizacja zysku jako źródła tworzenia funduszu rozwoju. Jednocześnie sposób uzależnienia wysokości tworzonego z zysku funduszu rozwoju od wysokości zysku, przy zastosowaniu skali stawek degresyjnych, ma stwarzać bodziec do planowania zysku na realnym poziomie. Ponadto wypada wspomnieć o bodźcu, który jest związany z przesłankami decentralizacji decyzji rozwojowych, tj. z chęcią wyzwolenia inicjatywy przedsiębiorstw.

* * *

Próba uruchomienia wyżej wymienionych bodźców przy pomocy funduszu rozwoju musiała być równocześnie związana z zastosowaniem odpowiednich zabezpieczeń, które by pozwalały utrzymywać zgodność między pulą stawianych do dyspozycji niższych szczebli środków pieniężnych na finansowanie przedsięwzięć rozwojowych w trybie zdecentralizowanym a pulą środków rzeczowych, potrzebnych do ich realizacji, wydzieloną na szczeblu centralnym.

Konieczność stałego czuwania nad utrzymywaniem tej równowagi, próby uruchamiania nowych amortyzatorów systemu bądź modyfikowania starych mogą łatwo przesłonić kierowniczemu i kontrolnemu aparatowi finansowemu istotny sens dalszego stosowania omawianej instytucji finansowej.

Rozważania w niniejszym artykule miały właśnie na celu sprecyzowanie poglądów na temat istoty funduszu rozwoju i właściwe uszeregowanie jego funkcji dla podkreślenia zadań, jakie fundusz rozwoju powinien spełniać poza dekoncentracją środków finansowych na cele rozwojowe przedsiębiorstw.

ROMUALD NAPIÓRKOWSKI

Mława

Niektóre problemy aktualnego systemu kredytowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw gospodarki społecznej

Do podstawowych obowiązków banku należy — jak wiadomo — współdziałanie z przedsiębiorstwami przy realizacji zadań wytyczanych narodowymi planami gospodarczymi. Wykonanie tych obowiązków warunkowane jest przede wszystkim narzędziami, ich jakością, a poniekąd także ilością, jakie stoją do dyspozycji banku, a których to narzędzi można używać przy wspomnianym współdziałaniu z przedsiębiorstwami.

Dla banku narzędziem podstawowym, niejako naturalnym, jest niewątpliwie kredyt. Jest to narzędzie sfery ekonomicznej. Możliwość oddziaływania ekonomicznego przy pomocy kredytu tkwi w istocie kredytu, jest jego immanentną cechą. Naturalnie, sam fakt posiadania przez bank narzędzia oddziaływania nie decyduje jeszcze o skuteczności nawet wówczas, gdyby to było narzędzie znakomite. Zasadnicze znaczenie ma przecież umiejętność posługiwania się danym narzędziem oraz cały zespół warunków, w jakich używa się tego narzędzia.

W artykule niniejszym zajmiemy się w szczególności problemem umiejętności operowania przez bank kredytem jako narzędziem oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw. Rozważmy więc zagadnienie metod kredytowania i polityki kredytowej oraz adekwatności obu wyżej wymienionych czynników w istniejących obecnie warunkach.

Chyba nie podlega dyskusji to, że metody kredytowania powinny być podporządkowane polityce kredytowej, tak jak z kolei polityka kredytowa powinna stanowić odzwierciedlenie dążeń do osiągnięcia celów wyznaczonych narodowymi planami gospodarczymi.

Bank co pewien czas zmienia politykę kredytową. Pamiętamy, że przed kilkoma laty obowiązywała tak zwana polityka „trudnego pieniądza”, następnie mówiło się o polityce „maksymalnej efektywności gospodarczej każdej złotówki”, a ostatnio stosowana polityka kredytowa nosi miano polityki „skutecznego pieniądza”.

Na pewno określenia wymienione wyżej, jak i niektóre inne — stosowane wśród bankowców i nie tylko bankowców — brzmią nieco sloganowo, ale niewątpliwie kryją one też pewną treść, bardzo zresztą istotną. Treść ta determinuje zarówno kierunki zainteresowania banku gospodarką przedsiębiorstw, jak i rygory stosowane w ocenie potrzeb kredytowych.

Analizując politykę kredytową w okresie kilku ostatnich lat można zaobserwować wyraźne dążenie do tego, aby z kredytu uczynić instrument efektywnego i rozsądnego wpływania na gospodarkę przedsiębiorstw. Przejawem tych dążeń jest likwidacja instytucji wyłączeń z kredytowania środków normowanych i należności fakturowych oraz zmiana metody kredytowania z refundacyjnej na antycypacyjną.

Zmiana metody kredytowania miała stworzyć zasadnicze podstawy do ściślejszego, praktycznego, a nie jak poprzednio teoretycznego, powiązania rzeczywistych potrzeb kredytowych przedsiębiorstw z przyznanymi kredytami.

Z kolei likwidacja instytucji automatycznych wyłączeń z kredytowania miała na celu zapobieżenie powstawaniu zatorów w rozliczeniach, wyjąwszy wypadki świadomego, zamierzonego działania banku.

W wyniku wspomnianych reform można było chyba oczekiwać, że przedsiębiorstwa, wobec których bank nie stosuje oddziaływania przez ograniczenie kredytów, będą dysponowały sumą pieniędzy, która im pozwoli na terminowe regulowanie wszelkich wymagalnych zobowiązań.

Praktyka wykazała, że stan faktyczny różni się w sposób zasadniczy od tego, który przedstawiliśmy wyżej jako „wzorcowy”.

Badania przeprowadzone w jednym z oddziałów banku wykazały, że na ogólną liczbę 28 przedsiębiorstw korzystających z kredytu, którym nie ograniczono kredytu, aż 25 zalegało z regulowaniem wymagalnych zobowiązań na skutek braku środków. Z danych ewidencyjnych oddziału, ujmujących stany na koniec 20 kolejnych dekad w ciągu roku 1964 wynika, że wśród wyżej wymienionych przedsiębiorstw:

- 13 zalegało z opłatą zobowiązań jeden do trzech razy,
- 7 zalegało z opłatą od czterech do sześciu razy,
- 5 zalegało z opłatą od siedmiu do dziesięciu razy.

Wszystkie omawiane przedsiębiorstwa złożyły łącznie w analizowanym okresie ponad dwadzieścia dodatkowych wniosków kredytowych, załatwionych pozytywnie przez oddział, nie licząc wniosków o kredyt płatniczy.

Załóżmy, że w przedsiębiorstwach, w których zarejestrowane trudności płatnicze występowały stosunkowo najczęściej (7 do 10 razy) miało miejsce niewłaściwe, zbyt powierzchowne, ustalenie potrzeb kredytowych przez kredytobiorcę i równie niewłaściwa była ocena tych potrzeb ze strony banku. Można się nawet zgodzić z tezą, że i w dalszych przedsiębiorstwach, którym cztero-sześciokrotnie zabrakło środków pieniężnych na opłacenie zobowiązań, ocena potrzeb kredytowych była nieprawidłowa.

Teza taka byłaby jednak na pewno nie do przyjęcia wobec pozostałych kredytobiorców w liczbie trzynastu, u których trudności płatnicze wystąpiły zupełnie sporadycznie. A może właśnie na skutek tych wyjątkowych okoliczności można by zbagatelizować całą sprawę, traktując ją jako coś zwykłego, integralnie związanego z instytucją kredytu? Pytanie chyba retoryczne, bo nie wyobrażamy sobie, aby można było udzielić jakiejś innej odpowiedzi — poza przeczącą.

A więc zmiana metody kredytowania — z refundacyjnej na antycypacyjną — nie wykluczyła możliwości powstawania nie zamierzonych trudności płatniczych.

Odpowiedzmy sobie teraz na pytanie, czy bank w obecnie stosowanej praktyce rzeczywiście kredytuje przedsiębiorstwa „czystą” metodą antycypacyjną. Wiemy, że w okresowym wniosku kredytowym przedsiębiorstwo ustala potrzeby kredytowe przez określenie rozmiarów odpowiednich aktywów i pasywów na

koniec kwartału, na który opiewa wniosek lub — jeżeli wniosek ujmuje okres dłuższy od kwartału — na koniec odpowiednio większej ilości kwartałów.

Fakt niewłaściwego ustalenia potrzeb kredytowych — tak zwinionego, jak i powstałego z przyczyn obiektywnych — uzewnętrznia się w sposób dwójaki:

a) tam, gdzie ma miejsce określenie potrzeb kredytowych na poziomie zbyt wysokim — w formie dysproporcji między kredytem przyznanym i wykorzystanym,

b) tam, gdzie potrzeby kredytowe ustalono na poziomie zbyt niskim — w postaci wystąpienia tak zwanych zobowiązań przeterminowanych.

Celowo podkreśliłbym słowo „wystąpienia”, ponieważ jest regułą, że fakt ustalenia potrzeb kredytowych poniżej stanu rzeczywistego zauważany jest przez zainteresowane przedsiębiorstwa dopiero wówczas, gdy powstają trudności z opłaceniem wymagalnych zobowiązań. Bardzo często nawet przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w sposób prawidłowy, trudności płatnicze dostrzegają wtedy, gdy brakuje środków pieniężnych na zrealizowanie czeku na środki na fundusz płac lub na opłacenie innych pilnych zobowiązań.

Może to brzmieć dziwnie, ale niewątpliwie jest prawdą, że niejednokrotnie potrzeba wielu wysiłków ze strony banku, aby **wyegzekwować** od przedsiębiorstwa dodatkowy wniosek kredytowy. Aby nie rozszerzać nadmiernie tematu pomijamy tu celowo wiele aspektów przedstawionego problemu i powracamy do zagadnienia metody kredytowania.

Ustaliliśmy, że o kredyt dodatkowy (dotyczy to tym bardziej kredytu płatniczego) przedsiębiorstwa ubiegają się po stwierdzeniu, że nie ma środków pieniężnych na opłacenie pilnych i ważnych — z punktu widzenia przedsiębiorstwa — wymagalnych zobowiązań. Brak środków pieniężnych nie oznacza nic innego jak to, że faktyczne potrzeby kredytowe ukształtowały się na poziomie innym, niż przewidywano we wniosku kredytowym. Rozbieżność między stanem faktycznym i przewidywanym może mieć charakter bądź zdecydowanie przejściowy (np. przejściowe zahamowanie w zbycie wyrobów gotowych, na skutek nie dającego się uprzednio przewidzieć braku wagonów) bądź bardziej trwałe (np. znaczne przyspieszenie dostaw).

Z kolei przedsiębiorstwo może się ubiegać o zwiększenie kredytu na okres kilku lub kilkunastu dni, bez konieczności zmiany jego wysokości na koniec okresu bądź postulować korektę przewidywań ujętych w okresowym wniosku kredytowym na koniec kwartału.

Podstawę do wyliczenia przez przedsiębiorstwo nowego zapotrzebowania na kredyt stanowi z reguły przedmiot kredytowania w swojej najbardziej aktualnej wysokości, ustalonej zazwyczaj w oparciu o dane z własnych ksiąg przedsiębiorstw.

Najczęściej kwoty we wnioskach przedsiębiorstwa o dodatkowe kredyty są równe już występującym (a nie mogącym wystąpić w przyszłości) potrzebom kredytowym. Tym samym przyznawanie kredytów dodatkowych (i płatniczych o określonych kwotach) odbywa się na zasadzie refundacji.

W konsekwencji można powiedzieć, że o ile przy rozpatrywaniu okresowych wniosków kredytowych dominującą metodą przyznawania kredytów jest metoda antycypacyjna, o tyle przyznawanie kredytów na podstawie wniosków dodatkowych odbywa się zazwyczaj metodą refundacyjną.

Mamy zatem odpowiedź na pytanie postawione wyżej. Okazuje się, że w praktyce kredytowanie odbywa się metodą „łamaną” — antycypacyjno-refundacyjną. Czy jest jednak konieczne i — co jest równie ważne — możliwe przejście na kredytowanie metodą wyłącznie antycypacyjną.

Konieczność kredytowania taką czy inną metodą wyznaczona jest celem, jaki mamy przy kredytowaniu osiągnąć. Jeżeli celem tym jest stworzenie warunków zapobiegających powstaniu nie zamierzonych trudności płatniczych u kredytobiorcy (oczywiście mówimy tu o celu pośrednim, o „mikrocelu”, a nie o celu ostatecznym), to znaczy że przy kredytowaniu należy stosować metodę, która zabezpieczy przedsię-

biorstwa przed brakiem dopływu środków pieniężnych w rozmiarach niezbędnych do terminowego regulowania wszystkich wymagalnych zobowiązań, chyba że danemu przedsiębiorstwu celowo ograniczono dopływ środków pieniężnych w określonej wysokości.

Czy z przedstawionych wyżej faktów i uwag wynika, że metoda antycypacyjna nie spełnia tego wymogu? Jak się wydaje, można stanowczo odpowiedzieć, że aktualnie stosowana metoda kredytowania nie spełnia go w praktycznym zastosowaniu. Do stwierdzenia tego upoważnia przedstawiony wyżej wynik analizy wykazujący, że w stosunkowo krótkim okresie zaledwie około 10% badanych przedsiębiorstw nie posiadało rejestrowanych w banku przeterminowanych zobowiązań, przy czym z całą pewnością w około 50% ogółu przedsiębiorstw trudności płatnicze wystąpiły z przyczyn obiektywnych, a więc niezależnych od przedsiębiorstwa i od banku.

Z drugiej strony — z obu w ogóle możliwych do stosowania metod — właśnie metoda antycypacyjna wyposażona jest w cechy umożliwiające realizację wyżej wspomnianego celu. Musi być zatem jakiś czynnik, który niweluje w pewnym, niejednokrotnie poważnym, stopniu dodatnie (dla sytuacji finansowej przedsiębiorstw) skutki działania omawianej metody.

Kredytowanie metodą antycypacyjną polega na ustaleniu wysokości kredytu na podstawie przewidywań dotyczących rozmiarów przedmiotu kredytowania i źródeł jego sfinansowania na określoną przyszłą datę. Dążeniem banku — zupełnie zresztą naturalnym, trudnym do zakwestionowania — jest optymalnie realne ustalenie wyżej wymienionych danych. Dąży się więc do tego, aby potrzeby kredytowe przedsiębiorstw nie zostały określone w kwotach zbyt wysokich i zbyt niskich.

Posiadana przez nas znajomość przedmiotu wskazuje, że w ogóle nie może być mowy o tym, aby przewidywania były w pełni realne, aby można było wykluczyć możliwość jakiegokolwiek odchylenia. Stanowiska tego nie trzeba chyba uzasadniać. Ewentualne dążenia do osiągnięcia takiego idealnego stanu można by określić mianem utopijnych.

Tym samym liczbą będącą wykładnikiem potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa, ustaloną przez bank, nie można traktować inaczej jak tylko liczby orientacyjnej.

Z materiałów ewidencyjnych oddziału, z których już przytaczaliśmy dane, wynika że łącznie w ciągu dwudziestu dekad zarejestrowanych zostało 113 wypadków nieterminowego regulowania przez przedsiębiorstwa wymagalnych zobowiązań. Struktura tych zobowiązań z punktu widzenia stosunku, w jakim pozostawały one do wysokości kredytów obrotowych, przyznanych poszczególnym przedsiębiorstwom, przedstawia się następująco:

- ilość stanów przeterminowanych zobowiązań, nie przekraczających 5% wysokości poszczególnych kredytów — 50, co stanowi 44% ogólnej liczby stanów,
- ilość stanów przeterminowanych zobowiązań, stanowiących powyżej 5% do 10% wysokości poszczególnych kredytów — 30, to jest 27% ogólnej liczby stanów,
- stanów przekraczających wysokość kredytów o więcej niż 10% było 33, co stanowi 29% ogólnej liczby stanów.

W wypadku więc, gdyby dopuścić — przykładowo — 10% tolerancji kredytów, w stosunku do ustalonej ich wysokości, uzyskaloby się — w warunkach wspomnianego oddziału, w rozpatrywanym czasie — zmniejszenie ilości stanów przeterminowanych zobowiązań do 29% ich ogółu. A przecież przykład dotyczył tylko częściowej i niewielkiej tolerancji wykręcania kredytów w stosunku do kredytów ustalonych decyzjami banku dla poszczególnych przedsiębiorstw.

A gdyby tak w ogóle znieść dyrektywność wysokości przyznanych przedsiębiorstwom kredytów okresowych? Rozważmy pokrótce skutki, jakie to mogłoby pociągnąć za sobą. Poza skutkami dla sytuacji płatniczej przedsiębiorstw, o których już mówiliśmy, mogą to być jeszcze — teoretycznie biorąc — skutki dla gospodarki przedsiębiorstw, a w szczególności dla gospodarki zapasami.

Można sobie — teoretyzując — wyobrazić, że przedsiębiorstwa z chwilą zniesienia ograniczeń wysokości kredytów zaczną mniejszą wagę przywiązywać do tego, aby działalność gospodarczą wykonywać przy angażowaniu możliwie najniższych środków (zapasów).

Czy na pewno? Analiza i ocena gospodarki przedsiębiorstw dokonywana jest przez bank ex post. Ujawnione nieprawidłowości mają stanowić podstawę do wyciągnięcia odpowiednich wniosków i ewentualnego zastosowania środków oddziaływania w celu spowodowania likwidacji nieprawidłowości. Bank, ustalając (oceniając) potrzeby kredytowe przedsiębiorstw opiera się w znacznej mierze na uzasadnieniu przedstawionym przez przedsiębiorstwo. Bank nie jest zasadniczo w stanie zapobiec powstaniu nieprawidłowości. Zmiana tego stanu rzeczy nie leży oczywiście w sferze możliwości kredytu bankowego, a zależna jest od funkcjonowania całego systemu finansów naszej gospodarki, a w szczególności od działania bodźców ekonomicznych. Kredyt, a przede wszystkim koszt z tytułu korzystania z kredytu, może być uważany za jeden z wielu bodźców.

Przedsiębiorstwo zainteresowane rentownością swojej gospodarki powinno dążyć do oszczędnego wykorzystania kredytu. Przedsiębiorstwu nie zainteresowanemu sprawą zysków będzie z kolei obojętne, czy i jaki jest koszt kredytu, ewentualnie kar za zwłokę z tytułu zaangażowania zbyt wysokich środków obrotowych w swojej działalności.

W chwili obecnej wszystko zdaje się wskazywać na to, że brak środków pieniężnych na rachunkach rozliczeniowych nie stanowi dla przedsiębiorstw widocznego hamulców w zwiększaniu zapasów. Przekształcenie limitu kredytu na liczbę kontrolną nie spowodowałoby żadnych zmian na tym odcinku. Bank w dalszym ciągu oceniałby gospodarkę przedsiębiorstw z perspektywy czasu (ex post) i nadal miałby prawo podejmowania odpowiednich środków, zmierzających do likwidacji powstałych nieprawidłowości.

Można więc wyrazić pogląd, że zastąpienie limitów kredytowych liczbami kontrolnymi nie wywarłoby — ogólnie biorąc — ujemnych skutków dla gospodarki narodowej. Niemniej trudno wykluczyć możliwość powstania takich skutków w sporadycznych przypadkach.

Zmiany w zasadach przyznawania kredytu płatniczego, wprowadzone ZP A-23/64, stanowią jakiś krok naprzód w stosunku do stanu poprzedniego, ale tylko krok.

W dalszym ciągu powstanie zaległości w opłacaniu wymagalnych zobowiązań wyprzedza w czasie wystąpienie przedsiębiorstwa z wnioskiem o zwiększenie granicy zadłużenia w rachunku rozliczeniowym.

* * *

Reasumując powyższe uwagi można stwierdzić, co następuje:

1. Aktualny system kredytowania nie zabezpiecza realizacji przez bank zadania, które określiliśmy jako stworzenie warunków zapobiegających powstaniu nie zamierzonych trudności płatniczych u kredytobiorcy.

Trudności płatnicze, nie zamierzone przy podejmowaniu decyzji kredytowej, są zjawiskiem powszechnym, jako że nie potrafi się przed nimi uchronić zdecydowana większość przedsiębiorstw.

2. Wysokość przyznanego kredytu nie wywiera widocznego wpływu na gospodarkę zapasami przedsiębiorstw.

Na tle powyższych rozważań nasuwa się wniosek, aby kontynuować działanie zmierzające do całkowitego wykluczenia przypadków nie zamierzonych powstania przeterminowanych zobowiązań. Sposób, w jaki można to osiągnąć, przedstawiliśmy dość jednoznacznie. Należałoby może jeszcze dodatkowo wyjaśnić, jak wyobrażamy sobie praktyczne wprowadzenie instytucji liczby kontrolnej.

Uważamy, iż spośród ogółu przedsiębiorstw kredytowanych przez bank należałoby wydzielić te wszystkie, które nie dają należytej gwarancji zabezpieczenia zwrotności kredytów bankowych. W stosunku do tych przedsiębiorstw stosowałoby się dotychczasowy sposób określania rozmiarów zadłużenia w ra-

chunkach rozliczeniowych. Natomiast wszystkim pozostałym przedsiębiorstwom przyznawałoby się kredyt na zasadzie liczby kontrolnej. Znaczne i częste przekroczenia tej liczby stanowiłyby sygnał do podjęcia odpowiednich badań. Można by też ewentualnie zróżnicować oprocentowanie kredytów dla części mieszczącej się w liczbie kontrolnej i części przekraczającej tę liczbę.

Z doświadczeń krajów socjalistycznych

Niektóre problemy finansowania w związku ze zmianami zarządzania i planowania w gospodarce narodowej Czechosłowacji

Zmiany systemu planowania i zarządzania gospodarką narodową w Czechosłowacji (CSRS), znane już u nas i wywołujące duże zainteresowanie, dotyczą również w bardzo szerokim zakresie zasad finansowania i roli banków.

Zgodnie z koncepcją, przy zwiększonym zasięgu działania w gospodarce czynników ekonomicznych oraz większej samodzielności w zakresie podstawowych decyzji gospodarczych przedsiębiorstw i zjednoczeń, prawidłowe działanie systemu finansowego oraz odpowiedzialność banków stają się jednym z podstawowych elementów tego nowego systemu.

Chcąc przedstawić niektóre problemy nowych zasad finansowania konieczne jest przypomnienie, na czym polega istota zmian w systemie planowania i zarządzania całą gospodarką narodową. Realizacji zasad i celów tego systemu podporządkowana jest bowiem zmiana w systemie finansowania.

W celu lepszego zrozumienia tych zmian przedstawione są również motywy, którymi czechosłowaccy działacze gospodarczy uzasadniają wprowadzenie ich, oraz cele, jakie nowym zasadom przyświecają.

Ogólne założenia nowego systemu zarządzania

Punktem wyjścia nowych zasad zarządzania i planowania gospodarczego w CSRS jest stwierdzenie, że system administracyjnego zarządzania okazał się mało skuteczny w przewidywaniu podstawowej sprzeczności, a mianowicie między interesami partykularnymi poszczególnych przedsiębiorstw, a interesem ogólnospołecznym. Uważa się, że usunięcie tej sprzeczności, a w każdym razie znaczne zmniejszenie ujemnych skutków, jakie powoduje ona dla gospodarki narodowej, możliwe jest przez szersze oddziaływanie na przedsiębiorstwa środkami ekonomicznymi oraz pozostawienie znacznie większej swobody dla inicjatywy i samodzielnych decyzji przedsiębiorstw. System środków ekonomicznych ma spowodować jednocześnie celowe (z punktu widzenia ogólnonarodowego) bodźce ekonomiczne i zainteresowanie materialne jednostek, przedsiębiorstw i całej gospodarki.

Podstawowym instrumentem planowego zarządzania całą gospodarką jest nadal plan perspektywiczny (wieloletni), a przede wszystkim **plan pięcioletni**. Jednakże podstawą do sporządzania tego planu są w szczególności badania dotyczące długookresowych tendencji rozwoju gospodarki narodowej (dłuższe niż 10–12 lat), jak również długoterminowe prognozy, sporządzane na lat dziesięć.

Państwowym planem pięcioletnim będą ustalone wiążąco i ściśle tylko następujące zadania:

a) konkretne zamierzenia inwestycyjne o znaczeniu ogólnopaństwowym oraz wielkość inwestycji określona w podziale na poszczególne gałęzie, branże i najważniejsze zadania,

Wydać się, że skoro uczyniono już stosunkowo dużo dla likwidacji zatorów w rozliczeniach, skoro wyraźne — i w pełni uzasadnione — są dążenia do tego, aby trudności płatnicze stanowiły odzwierciedlenie świadomej polityki banku w stosunku do przedsiębiorstw, to nie sposób trwać w nieskończoność przy obecnym, połowicznym rozwiązaniu.

b) podstawowe proporcje i zadania na odcinku rozmieszczenia i kwalifikacji pracowników,

c) ograniczony krąg wybranych konkretnych zadań (dostawy artykułów rynkowych, produkcja na eksport, produkcja w zakresie nowej techniki, w dziedzinie prac naukowo-badawczych itp),

d) podstawowe zasady zainteresowania materialnego, a szczególnie zasady odprowadzania wpłat z dochodu globalnego oraz przepisów cenowych i płacowych.

Plany wykonawcze (roczne) będą konkretyzować i uściślać zadania planu pięcioletniego, stosownie do rzeczywistych warunków wytworzonych w trakcie wykonywania planu pięcioletniego. W tych planach wykonawczych będą również ustalane lub uzupełniane zasady i sposób rozdziału dochodu globalnego na dwa — trzy lata naprzód oraz wiążąca wielkość inwestycji na rok trzeci.

W budżecie państwa będą uwzględniane dochody budżetowe od przedsiębiorstw, ustalone w formie odprowadzanej części dochodu globalnego, oprocentowania przyznanych przedsiębiorstwu środków, składek na ubezpieczenie społeczne oraz opodatkowania niektórych wyrobów podatkiem obrotowym. Wiążące zadania w zakresie dochodów i wydatków będą nakładane tylko tam, gdzie nie można osiągnąć lepszych rezultatów przez odpowiednio zastosowany system materialnego zainteresowania (np. w organizacjach budżetowych).

W ten sposób planowanie gospodarcze należeć będzie do jednostek nadrzędnych, to jest ministerstw i zjednoczeń (trustów). Wyrażać się ono będzie w zakresie bieżącej działalności przedsiębiorstw w sposób dyrektywny tylko w określeniu jakościowych rezultatów działalności gospodarczej, a więc wielkości wpłat do budżetu państwa (rady narodowej) części globalnego dochodu przedsiębiorstwa. Jednakże i w tym przypadku, gdy podstawą planu będą jakościowe mierniki rozwoju gospodarczego, koncepcja techniczno-ekonomiczna planu musi być dla celów informacyjnych sporządzana również i w odpowiednich wskaźnikach ilościowych, jak wartość produkcji oraz jej określona struktura, wyrażona w jednostkach wartościowych i materiałowych. Cel ten zostanie osiągnięty przez informacyjne zestawienia wskaźników dla potrzeb kompleksowych zestawień oraz dla badania stosunków wzajemnych wewnątrz poszczególnych gałęzi, jak również stosunków tych gałęzi do pozostałych dziedzin gospodarki. W przemyśle będą to, w odniesieniu do branży i poszczególnych przedsiębiorstw, wskaźniki dotyczące produkcji towarowej, zużycia surowców, produkcji eksportowej, produkcji dla rynku wewnętrznego oraz dostaw inwestycyjnych.

Chcąc w skrócie określić nowe zasady planowania w odniesieniu do przedsiębiorstw, można powiedzieć, że istota nowego sposobu planowania polega na tym, że w miejsce dotychczasowego dyrektywnego sposo-

bu planowania produkcji, zatrudnienia, funduszu płac, kosztów własnych i wyprowadzanych z nich wskaźników (np. wydajności pracy, średnich płac, produkcji rynkowej) ustala się dla przedsiębiorstw tylko część dochodu globalnego, jaką mają one wpłacić do budżetu oraz niektóre inne zadania zabezpieczające prawidłowy kierunek ich działalności.

Bodźce materialnego zainteresowania

Z przedstawionej wyżej zasady wynika, że fundusz płac, będący głównym źródłem materialnego zainteresowania, jest określony przez samo przedsiębiorstwo, a ściślej mówiąc jest w pewnym sensie wynikiem działalności przedsiębiorstwa.

Środki na fundusz płac są bowiem resztą, jaka zostaje przedsiębiorstwu po opłaceniu — z uzyskanych dochodów z działalności — wydatków na tę działalność i swoich zobowiązań wobec budżetu państwa.

Fundusz płac, zwany w nowym systemie funduszem pracujących, dzieli się na cztery części:

- wynagrodzenia zasadnicze (godzinowe, akordowe, miesieczne),
- premie i nagrody za konkretne zasługi,
- wpłata do funduszu rezerwowego (fundusz umożliwiający pokrycie w ramach branży, zjednoczenia przejściowych trudności związanych z brakiem funduszy na wynagrodzenia zasadnicze niektórych, źle pracujących przedsiębiorstw),
- premie roczne za ogólne wyniki gospodarcze.

Dla uproszczenia można podać, że obliczenie tego funduszu pracujących odbywa się według następującego wzoru:

$$F = P - Km - Dg$$

W wzorze tym:

F = fundusz pracujących (wyjaśnienie wyżej),

P = przychód z działalności i inne dochody łącznie z należnościami z tytułu kar i odsetek, zwiększony (lub zmniejszony) o kredyty na produkcję w toku, wyroby gotowe i nakłady przyszłego okresu,

Km = koszty materialne działalności, składające się z wydatków na materiały, z należnych innym jednostkom kar i innych arbitrażowych należności z tytułu wzajemnych dostaw, z odpisów amortyzacyjnych oraz z tytułu specjalnych wydatków, nie doliczonych do dochodu globalnego,

Dg = dochód globalny, to jest fundusz, z którego czerpane są środki na wpłatę do budżetu państwa, oprocentowanie środków podstawowych, oprocentowanie kredytów (na środki obrotowe, drobne inwestycje przedsiębiorstwa i inne), na kary, wynagrodzenie szkód itp., spłatę kredytów inwestycyjnych lub wydatki na drobne inwestycje przedsiębiorstwa, wpłatę na fundusz rozwoju technicznego, wydatki na cele kulturalne, socjalne, zdrowotne, wypoczynkowe itp. oraz na środki scentralizowane (fundusz branżowy).

Przy stosowaniu przedstawionych wyżej zasad fundusz pracujących stanie się rzeczywistym instrumentem pobudzającym wszystkich pracowników przedsiębiorstwa do udziału w zarządzaniu i wiąże bezpośrednio interesy osobiste i społeczne. Częścią zarobku każdego pracownika stanie się — poza wynagrodzeniem za indywidualne zasługi — także udział w ogólnych wynikach gospodarczych przedsiębiorstwa. Oznacza to jednocześnie konieczność istotnego zmniejszenia obecnych wynagrodzeń za wyniki indywidualne w przypadkach, gdy przedsiębiorstwo nie osiągnie planowanego poziomu dochodu globalnego.

Wykorzystanie środków funduszu pracujących byłoby jednak w określonych granicach limitowane przepisami dotyczącymi polityki płac (minimalne wynagrodzenia, taryfikatory, stawki płac), decyzjami organów samego przedsiębiorstwa lub jednostki nadrzędnej. Jeżeli wytworzony fundusz nie wystarczy przedsiębiorstwu na wypłatę wynagrodzeń, będzie

ono upoważnione do korzystania z funduszu rezerwowego. Wysokość rezerwowego funduszu przedsiębiorstwa (dolna granica) będzie ustalana niejednolicie, jednocześnie przy ustalaniu stawki wpłaty do budżetu z dochodu globalnego. Z kwot przewidzianych na fundusz rezerwowego w przedsiębiorstwie konieczne jest zabezpieczenie utworzenia funduszu rezerwowego w jednostce nadrzędnej.

Decyzja co do podwyższenia wielkości wpłaty na fundusz rezerwowego należy do organów samego przedsiębiorstwa. Przypadki takie będą miały szczególnie miejsce wtedy, gdy przedsiębiorstwo uzyska wyższe dochody, niż planowało. Jeśli przedsiębiorstwo nie ma środków na własnym funduszu rezerwowym, a zachodzi potrzeba uzupełnienia funduszu pracujących, wówczas musi ono zwrócić się o pożyczkę do jednostki nadrzędnej. Jednostka nadrzędna, udzielając pożyczki z funduszu rezerwowego ustala również warunki jej spłaty (terminy, należne odsetki itp.).

Jeżeli wszystkie wymienione przedsięwzięcia nie będą wystarczające dla przywrócenia równowagi finansowej w przedsiębiorstwie, to znaczy, że jeżeli dojdzie do takiego stanu, w którym ogólne środki funduszu pracujących spadałyby poniżej wcześniej ustalonej granicy, należy rozpatrzyć sprawę pomocy w formie specjalnego kredytu na płace. Kredytu tego nie można jednak uważać za narzędzie, które mogłoby spowodować zwrot w przedsiębiorstwie, zwłaszcza że zwrotu tego nie spowodowały poprzednio wymienione środki wiążące się z osobistym materialnym zainteresowaniem pracowników. Kredyt ma na celu tylko umożliwienie stworzenia doraźnej równowagi przedsiębiorstwu. Uzdrawienie sytuacji przedsiębiorstwa wymagałoby specjalnych kroków.

Odpowiedzialność materialna pracowników nie może być, ze względu na planowy charakter gospodarki, nieograniczona. Wynika stąd konieczność zabezpieczenia, aby w przypadku wytworzenia, wbrew założeniom planu, niższego dochodu, obniżka całego funduszu pracujących nie była większa od określonej wcześniej granicy. Przy ustalaniu tej granicy będzie się uwzględniać konieczność zabezpieczenia wypłaty podstawowych płac pracowników, dodatkowych wynagrodzeń zadaniowych, niezbędny rozmiar premii za osiągnięcia indywidualne w pracy oraz ustalone przepisami płacowymi dodatki i odszkodowania.

W przypadku wytworzenia niższego funduszu pracujących, który nie zapewniłby pełnej wypłaty płac za indywidualne wyniki pracy oraz gdy brakujących środków nie można uzupełnić z funduszu rezerwowego, przedsiębiorstwo samo upoważnione będzie do rozstrzygnięcia, w jaki sposób wielkość należnych wynagrodzeń dostosowana będzie do wytworzonych środków funduszu pracujących. W takim przypadku konieczne będzie:

a) zbadanie wyników pracy poszczególnych wydziałów, zakładów i pracowników oraz ich wpływu na wytworzenie dochodu globalnego,

b) zabezpieczenie w pierwszym rzędzie wypłaty premii ustalonych na podstawie norm techniczno-ekonomicznych,

c) w przypadku konieczności zmniejszenia premii w stosunku do wynagrodzeń zadaniowych i czasowych przestrzeganie, aby ogólna obniżka zarobku dla obu systemów płac była w zasadzie równomierna.

Dochód globalny miernikiem działalności przedsiębiorstwa

Poważną rolę w wielkości wytworzonego funduszu pracujących odgrywa dochód globalny i możliwości regulowania tego dochodu przez państwo.

Analiza elementów składających się na dochód globalny (wyliczonych wyżej przy wyjaśnieniu wzoru) wskazuje, że dochód ten odzwierciedla sposób gospodarowania przedsiębiorstwa. Składa się on z czynników, których kształtowanie się w większości przypadków zależy od samego przedsiębiorstwa, i które mają poważny wpływ na wielkość produkcji i wielkość nakładów na tę produkcję. Takie powiązanie dochodu globalnego oraz jego ak-

tywna rola w kształtowaniu wielkości funduszu pracujących powodują, że dochód ten jest decydującym instrumentem ekonomicznym sterowania gospodarką narodową, uwzględniającym jednocześnie bodźce materialnego zainteresowania przedsiębiorstwa i załóg. Wpływ państwa na dochód globalny zagwarantowany przez określanie sposobu jego podziału.

Sposób podziału dochodu globalnego będzie określany przede wszystkim wiążącą stawką wpłaty do budżetu państwa, która będzie ustalana bez względu na spłatę kredytów, oprocentowania, kar, wydatków na drobne inwestycje, fundusz branżowy itd.

Ponadto będzie określona minimalna procentowa wysokość wpłaty na fundusz rozwoju technicznego oraz na cele socjalno-kulturalne, z tym że przedsiębiorstwa w porozumieniu z organizacją związkową mogą zwiększać te wpłaty.

Istotne znaczenie ma ustalanie części dochodu globalnego, podlegającej wpłacie do budżetu. Zakłada się, że wpłaty te będą zróżnicowane dla poszczególnych branżowych jednostek gospodarczych (przedsiębiorstwa branżowe, trusty), natomiast wewnątrz branży stawka wpłaty byłaby ustalana dla wszystkich przedsiębiorstw jednolicie, z reguły według warunków najlepiej pracujących przedsiębiorstw.

Jednakże ustalenie jednolitych stawek wpłat do budżetu z dochodu globalnego wymaga stworzenia odpowiednich warunków. Dlatego też w pierwszych latach stosowania nowego systemu zarządzania, uwzględniając różne ustalenia cen, różny układ kosztów własnych oraz różny poziom techniczno-organizacyjny i wyposażenie w środki trwałe, należy liczyć się z koniecznością stosowania pewnych obniżek stawek dla niektórych przedsiębiorstw, w których konkretne warunki są gorsze i uzasadniają konieczność tej obniżki.

Finansowanie środków inwestycyjnych

Zakłada się, że sposób finansowania inwestycji i kapitalnych remontów powinien przyczyniać się do interesowania się efektywnością inwestycji i przyspieszonym ich wykańczaniem. Musi on także wspólnie z innymi instrumentami ekonomicznymi zapewnić oddziaływanie na przedsiębiorstwo w tym kierunku, aby zakładano i realizowano tylko inwestycje niezbędne i w uzasadnionym rozmiarze, przyczyniając się do efektywnego wykorzystania istniejących już środków trwałych.

Z tych powodów uważa się, że celowe będzie zorganizowanie w następujący sposób finansowania inwestycji oraz zwiększenie zainteresowania dla pełnego wykorzystania istniejących już środków trwałych:

1. Wprowadza się oprocentowanie środków trwałych. Stawka oprocentowania tych środków będzie ustalona jednolicie dla wszystkich gałęzi w stosunku do wartości środków trwałych netto, a wysokość stawki będzie w odpowiedniej relacji do podstawowej stawki oprocentowania kredytu na środki obrotowe. Wysokość oprocentowania będzie obliczana przez zastosowanie ustalonego procentu do rzeczywistego średniego stanu środków trwałych w danym okresie (łącznie ze środkami trwałymi, które zgodnie z planem poszczególnych inwestycji i inwestycji planowanych ogółem według branży powinny być oddane do użytku). Sumy z oprocentowania środków trwałych będą odprowadzane przez przedsiębiorstwa miesięcznie bezpośrednio do budżetu państwa, łącznie z obliczoną od dochodu globalnego wpłatą do budżetu.

Odpisy amortyzacyjne środków trwałych będą dokonywane zgodnie z obowiązującymi dotychczas przepisami. Z ogólnej kwoty odpisów pozostawia się przedsiębiorstwu procentowo ustaloną część na kapitalne remonty, a resztę odpisów odprowadza się na rachunek zjednoczenia (trustu, przedsiębiorstwa wiodącego). Zjednoczenie (trust, przedsiębiorstwo wiodące) odprowadza łącznie zgromadzone z przedsiębiorstw odpisy amortyzacyjne do budżetu państwa.

2. Zgodnie z zasadami planowego kierowania inwestycjami, konkretne tytuły inwestycyjne i inwestycje planowane łącznie dla branż będą finansowa-

ne przez bank ze środków budżetu państwa, a inwestycje drobne i racjonalizatorskie będą kredytowane przez bank lub opłacane bezpośrednio z dochodu globalnego.

Środki przeznaczone na grupę inwestycji branżowych, nie wykorzystane w danym okresie, przechodzą na rok następny. Natomiast na odwrót — ogólna kwota inwestycji, ustalona dla danej jednostki gospodarczej, może być podwyższona tylko przez Radę Ministrów w ramach rezerw inwestycyjnych.

W przypadku przekroczenia cen kosztorysowych (z wyjątkiem przekroczeń spowodowanych zmianą cen) bank wymierza inwestorowi oprocentowanie karne, płacone po ukończeniu inwestycji, od środków wypłaconych ponad pierwotną cenę kosztorysową. Oprocentowanie to inwestor będzie pokrywał ze swojej części dochodu globalnego.

Zainteresowanie w szybkim oddawaniu inwestycji do eksploatacji zabezpieczone będzie nałożeniem na przedsiębiorstwo oprocentowania nowych środków trwałych od planowanego terminu oddania ich do eksploatacji.

3. Inwestycje drobne (i racjonalizatorskie) finansowane będą przede wszystkim z kredytu bankowego, spłatę którego, wraz z oprocentowaniem, przedsiębiorstwa będą pokrywały ze swojej części dochodu globalnego.

Projektowany sposób nie stwarza ryzyka przekroczenia planowanego zakresu środków finansowych na inwestycje. W planie państwowym będzie bowiem dla tych inwestycji określona ogólna suma. Bank odliczy od tej sumy tę część inwestycji, które przedsiębiorstwa sfinansują ze środków własnych. Pozostałą część bank rozdzieli w formie kredytu. Oznacza to, że bank będzie obowiązany posiadać stały obraz zakresu wykonywanych wszystkich drobnych inwestycji i będzie odpowiadał za to, aby ten zakres nie został przekroczony w stosunku do zakresu planowanego.

Bank rozpisze, w okresie sporządzania planów przedsiębiorstw, ogólnokrajowy konkurs na kredyty inwestycyjne. W konkursie będą ustalone podstawowe warunki kredytowania, stawka oprocentowania oraz maksymalne okresy, na które kredyt zostanie udzielony. Konkurs będzie otwarty dla wszystkich przedsiębiorstw w kraju.

4. Kapitalne remonty lub rekonstrukcje i nowe inwestycje, prowadzone zamiast kapitalnych remontów będą finansowane z części odpisów amortyzacyjnych. Omawiana część odpisów będzie ustalana dla przedsiębiorstw niejednolicie. Na bazie tego podziału wytworzony zostanie fundusz na kapitalne remonty, przechodzący na lata następne. Z funduszu tego przedsiębiorstwa będą mogły — za zgodą organu nadrzędnego — przeprowadzić zamiast kapitalnych remontów — inwestycje odtworzeniowe.

5. Budowa i wyposażenie urządzeń socjalnych i higienicznych, urządzeń w zakresie służby zdrowia i bezpieczeństwa pracy, stołówek zakładowych, szkół zawodowych i urządzeń szkoleniowych będzie zabezpieczona w ramach inwestycji planowanych i finansowanych w skali branży. Natomiast urządzenia kulturalne, żłobki zakładowe, przedszkola i schroniska dla dzieci będą budowane i wyposażane przede wszystkim ze środków Centralnej Rady Związków Zawodowych.

Podobnie inwestycje na cele wypoczynkowe, turystyczne i sportowe będą planowane i finansowane przez związki zawodowe i Komitet Kultury Fizycznej, z tym że przedsiębiorstwa we wszystkich tych przypadkach mogą również przeznaczyć własne środki (przede wszystkim jako uzupełniające), pochodzące z dochodu globalnego.

Kredytowanie środków obrotowych

Wszystkie środki obrotowe będą kredytowane przez bank z zastosowaniem zróżnicowanych stawek oprocentowania, opłacanych z dochodu globalnego. Przejście na pełne kredytowanie środków obrotowych z jednoczesnym obciążeniem oprocentowaniem dochodu globalnego (wpływającym pozytywnie i negatywnie na wysokość środków na wynagrodzenia i premie) powinno silniej zainteresować przedsiębior-

stwa w efektywnym wykorzystaniu zapasów. Umożliwia to jednocześnie uruchomienie w szerszym zakresie ekonomicznych instrumentów oddziaływania na gospodarkę zapasami i zaniechanie dotychczasowej administracyjnej formy, która okazała się mało skuteczna. Wychodzi się z założenia, że przy zwiększonym zainteresowaniu efektywnym wykorzystaniem środków obrotowych, przedsiębiorstwa będą same zainteresowane w ustalaniu normatywów celowych ekonomicznie. Normatywy będą przede wszystkim pomocniczym ekonomicznym wskaźnikiem, a nie wskaźnikiem określającym zakres finansowania i kredytowania środków obrotowych.

Podstawowym instrumentem banku, wpływającym na wzrost zainteresowania przedsiębiorstw w minimalizacji środków obrotowych i ich efektywnym wykorzystaniu, będzie różnicowanie oprocentowania.

Podstawową stawkę oprocentowania będą przedsiębiorstwa płaciły od kredytu na stałe potrzebne zapasy i zapasy sezonowe lub inne krótkoterminowe normatywne środki obrotowe, wynikające z potrzeb zabezpieczenia zadań w zakresie produkcji i zbytu.

Jednocześnie bank będzie wykorzystywał zróżnicowane oprocentowanie w celu pobudzania w przedsiębiorstwie tendencji do stworzenia optymalnej struktury zapasów.

Przy kwalifikowaniu zapasów na uzasadnione i zbędne oraz przy różnicowaniu oprocentowania trzeba będzie wyeliminować w maksymalnie możliwym stopniu — zarówno ze strony przedsiębiorstw, jak i banku — subiektywizm w ocenie zapasów.

* * *

Zmiany przeprowadzane w Czechosłowacji w zakresie finansowania gospodarki narodowej oraz efekty osiągnięte w wyniku tych zmian będą na pewno bardzo dokładnie studiowane w naszym kraju. Przyjaźń i braterskie stosunki łączące oba kraje pozwalają na wzajemne wykorzystywanie doświadczeń, przyspieszając postęp społeczno-gospodarczy.

MARIAN TYROWICZ
Komitet Drobnej Wytwórczości

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Zagadnienie rozrachunków w analizie finansowego stanu przedsiębiorstwa

Stosownie do postanowień Instrukcji Służbowej A/8 punkt 75 oddział ma obowiązek zbierać informacje o działalności gospodarczej i stanie finansowym wszystkich przedsiębiorstw, również i przedsiębiorstw nie korzystających z kredytów. Informacje te oddział uzyskuje między innymi w drodze analizy finansowego stanu przedsiębiorstwa.

W niniejszym artykule zostanie omówiony problem rozrachunków (grupa „C” bilansu), które stanowią poważny odsetek w strukturze środków obrotowych przedsiębiorstw.

Z uwagi na postanowienia Instrukcji Służbowej A/8 punkt 45 zagadnienie analizy rozrachunków jest ściśle związane z trafnością ustalania potrzeb kredytowych i prawidłowych źródeł ich pokrycia. W analizie rozrachunków należy ustalić:

- a) aktywa prawidłowe i nieprawidłowe,
- b) strukturę zobowiązań z tytułu dostaw, robót i usług,
- c) strukturę zobowiązań „pozostałych”,
- d) kształtowanie się funduszy specjalnych w powiązaniu ze stanem środków na rachunkach wyodrębnionych.

W wyniku analizy powyższych zagadnień i przy posiadaniu danych dotyczących nadwyżki funduszy własnych w obrocie i prawidłowej wysokości środków obrotowych, zaangażowanych w robotach kapitałnych, będzie możliwe ustalenie pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

AKTYWA PRAWDIŁOWE I NIEPRAWDIŁOWE

Grupa „C” aktywnej strony bilansu obejmuje stan środków pieniężnych i środków obrotowych, zaangażowanych we wszelkiego rodzaju rozrachunkach. Rozrachunki te, ze względu na ich przyczyny powstania, okresy płynności, mają różnorodny charakter.

Część tych aktywów, ze względu na obowiązujące zasady gromadzenia środków pieniężnych na rachunkach wyodrębnionych i obowiązujące zasady rozliczeń z budżetem, z tytułu płac, z pracownikami, rozliczeń wewnątrzbranżowych, rozliczeń niedoborów oraz rozliczeń z innych tytułów należy przyjąć za stan prawidłowy. Natomiast ta część środków obrotowych (pieniężnych i rozrachunków), której występowanie nie ma gospodarczego uzasadnienia lub która nie została rozliczona w obowiązującym terminie,

powinna być potraktowana jako aktywa nieprawidłowe.

Analizę tych aktywów ze względu na ich charakter przedstawiono w dwóch tabelach (środki pieniężne i rozrachunki).

Zgodnie z obowiązującym systemem kredytowym wyżej wymienione aktywa nie są przedmiotem kredytu.

Dokonany podział na aktywa prawidłowe i nieprawidłowe, niezależnie od ustaleń wysokości zamrożenia środków obrotowych, pozwoli na zabezpieczenie pokrycia aktywów prawidłowych w drodze obniżenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

1. Aktywa nie będące przedmiotem kredytu — środki pieniężne

Tabela 1

Pozycja	Treść	Ogółem	Prawidłowe	Nieprawidłowe
1	2	3	4	5
1	Rachunek rozliczeniowy	—	—	—
2	Kasa	3	3	
3	Pozostałe środki pieniężne	×	×	×
	a) środki działalności eksploatacyjnej na rachunku pomocniczym			
	b) czeki limitowane i akredytywy			
	c) czeki obce			
	d) środki pieniężne w drodze			
4	Razem (1+2+3a+3b+3c+3d)	3	3	
5	Środki pieniężne funduszy specjalnych na rachunkach wyodrębnionych	7.298	7.298	
6	Środki z tytułu zablokowania funduszy własnych w obrocie			
7	ogółem (4+5+6)	7.301	7.301	

Jak wynika z tabeli 1 występują tu środki związane bezpośrednio z działalnością eksploatacyjną (poz. 4), środki mające odpowiednik w funduszach specjalnych (poz. 5) i środki wyłączone z obrotu w wyniku blokady funduszy własnych w obrocie (poz. 6).

Środki pieniężne, zgrupowane na rachunkach wyodrębnionych, jak zaznaczono wyżej, znajdują pokrycie w odpowiednich funduszach. Natomiast dla środków pieniężnych, związanych bezpośrednio z działalnością eksploatacyjną, w kwotach uznanych za prawidłowe (poz. 4 rubr. 4) należy zabezpieczyć odpowiednie pokrycie w drodze obniżenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Do nieprawidłowych środków pieniężnych można zaliczyć na przykład gromadzenie nie uzasadnionych kwot na rachunkach pomocniczych.

Czeki limitowane i akredytywy mogą mieć częściowo swój odpowiednik pokrycia w kredycie płatniczym i w tej wysokości kredyt płatniczy można by uznać za prawidłowy, jednak dla ułatwienia analizy pokrycie tych środków można zabezpieczyć w drodze obniżenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Natomiast kredyt płatniczy w pełnej kwocie zostałby potraktowany jako wyraz nieprawidłowości.

Mogą się zdarzyć również takie przypadki, że środki pieniężne, jako odpowiednik funduszy specjalnych, nie będą mieć pokrycia w tych funduszach. Na przykład w pierwszym kwartale utworzono fundusz zakładowy i wyodrębniono te środki na rachunek specjalny, według sprawozdania za pierwsze półrocze nie było podstawy do utworzenia funduszu.

W związku z tym środki wyodrębnione nie mają odpowiednika w funduszu i powinny być zrefundowane. Jednak na ultimo okresu sprawozdawczego mogą jeszcze występować na rachunku wyodrębnionym.

W tej sytuacji, w przypadku uznania stanu za prawidłowy, należy również zabezpieczyć dla nich odpowiednie pokrycie przez pomniejszenie pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

W omawianym przykładzie jedynie pozycja „kasa” zostanie sfinansowana zobowiązaniami. Natomiast środki funduszy specjalnych mają pokrycie w tych funduszach.

2. Aktywa nie będące przedmiotem kredytu — rozrachunki

Podobnie jak przy analizie środków pieniężnych postępujemy w odniesieniu do rozrachunków. W tym

celu ujmujemy odpowiednio ich pozycje w tabeli 2.

Szczegółowe kwoty z tytułu pozostałych rozrachunków, a w tej pozycji kwoty „innych rozrachunków” należy ustalić na podstawie księgowości analitycznej przedsiębiorstwa. W pozycjach tych znajdują również wyraz należności z tytułu nadpłat wynikających z rozliczeń z budżetem.

Uwaga: w bilansie rocznym wyniki są całkowicie rozliczone. Natomiast w bilansach kwartalnych prawidłowego ustalenia funduszy własnych w obrocie, rozliczeń z budżetem i rozliczeń z funduszami specjalnymi należy dokonać przez statystyczną korektę bilansu, wykorzystując do tego celu rozliczenia okresowe wyników (np. załącznik do zarządzenia ministra finansów w sprawie rozliczeń z budżetem centralnym z tytułu zysków i strat niektórych przedsiębiorstw, zjednoczeń i ministerstw — MP 46/63 poz. 227).

Niedobory i szkody oraz roszczenia sporne w przypadku utworzenia rezerw na ich pokrycie zalicza się do aktywów prawidłowych, co ma miejsce również w omawianym przykładzie.

Do aktywów nieprawidłowych zaliczono kwotę 10 tysięcy złotych jako należności od pracowników z tytułu przeterminowania udzielonych do rozliczenia zaliczek i kwotę 10 tysięcy złotych w innych rozrachunkach, z uwagi na nieterminowe egzekwowanie należności. Łączna kwota aktywów nieprawidłowych wynosi 20 tysięcy złotych.

Natomiast kwota aktywów w wysokości 1.658 tysięcy złotych (tabela 1 poz. 4 rubr. 4—3 tysiące złotych i tabela 2 poz. 5 rubr. 4 — 1.655 tysięcy złotych) została zaliczona do aktywów prawidłowych, nie będących przedmiotem kredytu. Pokrycie jej nastąpi w wyniku obniżenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, co znajdzie swój ostateczny wyraz przy ustalaniu tych pasywów w tabeli 6.

ZOBOWIĄZANIA Z TYTUŁU DOSTAW, ROBÓT I USŁUG

Ze względu na to, że moment dostawy nie jest zbieżny z terminem zapłaty, przedsiębiorstwo uzyskuje czasowo źródła finansowania w postaci zobowiązań. Dlatego też w analizie zobowiązań z tytułu dostaw, robót i usług należy uwzględnić:

- sposób rozliczeń,
- terminowość fakturowania dostaw,
- terminowość regulowania zobowiązań,
- fakt traktowania zobowiązań jako źródeł pokrycia środków obrotowych.

Celom tym służy tabela 3.

Tabela 2

Pozycja	Treść	Ogółem	Prawidłowe	Nieprawidłowe
1	2	3	4	5
1	Rozrachunki z tytułu plac	112	112	
2	Pozostałe rozrachunki	699	679	20
	a) z tytułu podatku obrotowego i od operacji nietowarowych			
	b) z tytułu ubezpieczeń społecznych			
	c) z pracownikami	13	3	10
	d) wewnątrzbzanżowe	87	87	
	e) z tytułu amortyzacji	253	253	
	f) inne rozrachunki	346	336	10
	w tym: — z tytułu podatków (bez podatku obrotowego)			
	— z budżetem (z tytułu wyników)	330	330	
	— z innych tytułów	16	6	10
3	Niedobory i szkody	696	696*	
4	Roszczenia sporne	168	168*	
5	Ogółem ((1+2+3+4)	1.675	1.655	20

*) zaliczono do prawidłowych z uwagi na utworzone rezerwy.

Tabela 3

Pozycja	Treść	Ogółem	Przeterminowane	Nie przeterminowane			
				razem	zaliczone do pasywów stałych	zaliczone do pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe	Plan pasywów stałych
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Zobowiązania inkasowe	4.567	—	4.567	4.567		×
2	Pozostałe rozrachunki z dostawcami i odbiorcami	127	60	67	67		×
3	Razem (1+2)	4.694	60	4.634	4.634		×
4	Dostawy nie fakturowane	6.425		6.425	3.101	3.324	×
5							×
6	Ogółem (3+4+5)	11.119	60	11.059	7.735	3.324	7.735

Przy analizie zobowiązań pozainkasowych należy uwzględnić moment terminowości dla odzwierciedlenia rzeczywistej sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa.

Nie należy więc tych zobowiązań — jak to postępuje się w praktyce — zaliczać w całości do zobowiązań przeterminowanych.

Zobowiązania nie przeterminowane ogółem zostały zaliczone do pasywów stałych w wysokości przyjętej w planie rocznym (kwota 7.735 tysięcy złotych), natomiast pozostała część zobowiązań terminowych w kwocie 3.324 tysięcy złotych zaliczono do pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

ZOBOWIĄZANIA „POZOSTAŁE”

W odniesieniu do zobowiązań „pozostałych” podkreślenia wymaga fakt ich różnorodnego charakteru. Na faktyczne ukształtowanie się tych zobowiązań wpływa szereg czynników:

- ogólna sytuacja płatnicza przedsiębiorstwa,
- obowiązujące terminy rozliczeń,
- zasady tworzenia rezerw.

Nie przeterminowane zobowiązania „pozostałe” są również źródłem finansowania aktywów przedsiębiorstwa. Uwzględniając terminy rozliczeń, niektóre pozycje tych zobowiązań stanowią pasywa stałe. Dlatego też część zobowiązań nie przeterminowanych zaliczono do pasywów stałych; pozostałą zaś potraktowano jako pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe. W podobny sposób potraktowano rezerwy utworzone na odpowiednie pozycje aktywów.

Podziału zobowiązań na terminowe i przeterminowane dokonuje się w oparciu o obowiązujące terminy rozliczeń.

Jedną z pozycji zobowiązań „pozostałych” stanowią zobowiązania wobec budżetu z tytułu rozliczeń wyników, ustalone w bilansach kwartalnych na podstawie statystycznego rozliczenia.

Jako zaległe (przeterminowane) zobowiązania z tytułu podatku obrotowego przyjmuje się — w przypadku dekadowego opłacania podatku — różnicę pomiędzy bilansowym stanem zobowiązań z tego tytułu a kwotą podatku od sprzedaży wykonanej w ostatnich dwóch dekadach okresu sprawozdawczego (na przykład przy analizie bilansu sporządzonego na dzień 30.6. — za okres od dnia 11 do dnia 30 czerwca, z uwagi na obowiązujący termin odprowadzania tego podatku w 13 dni po każdej dekadzie).

W przypadku opłacania podatku obrotowego przy wpływie należności na rachunek rozliczeniowy — zobowiązania zaległe nie występują.

Strukturę zobowiązań „pozostałych” ilustruje tabela 4.

Zobowiązania „pozostałe” w kwocie 7.115 tysięcy złotych stanowią poważną pozycję pasywów przedsiębiorstwa. Kwota ta w wyniku analizy została zaliczona w wysokości 7.059 tysięcy złotych do zobowiązań prawidłowych.

Plan przedsiębiorstwa przewidywał pasywa stałe z tytułu rozliczeń międzyokresowych biernych w wysokości 30 tysięcy złotych i z tytułu zysku w wysokości 126 tysięcy złotych.

Z uwagi na to, że na ultimo okresu sprawozdawczego zobowiązania z tych tytułów nie występują, obniżono kwotę pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe o 156 tysięcy złotych, aby zapewnić pokrycie dla pasywów stałych w wysokości 2.230 tysięcy złotych.

Tabela 4

Pozycja	Treść	Ogółem	Przeterminowane (nieprawidłowe)	Nie przeterminowane (prawidłowe)			Plan pasywów stałych
				razem	zaliczone do pasywów stałych	zaliczone do pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Rozrachunki z tytułu plac	2.229		2.229	1.763	466	1.763
2	Pozostałe rozrachunki	3.085	56	3.029	311	2.718	
	a) z tyt. podatku obrotowego	1.681		1.681		1.681	
	b) z tyt. ubezpieczeń społecznych	564		564	311	253	311
	c) z pracownikami						
	d) wewnątrzbrazowe	206	56	150		150	
	e) z tytułu amortyzacji						
	f) inne						
	w tym: z tytułu podatków (bez podatku obrotowego)	424		424		424	
	z budżetem (zysk)			—		—	126
	z innych tytułów	210		210		210	
3	Rezerwa na niedobory i szkody	696		696		696	
4	Rezerwa na należności	220		220		220	
5	Nadwyżki	7		7		7	
6	Rozliczenia międzyokresowe bierne			—		—	30
7	Pozostałe rezerwy i dochody przyszłych okresów	878		878		878	
8							
9	Razem (1+2+3+4+5+6+7+8)	7.115	56	7.059	2.074	4.985	2.230
10	Skorygowanie pasywów stałych i zmniejszających potrzeby kredytowe o kwotę niedoboru pasywów stałych				+156	—156	—
11	Razem				2.230	4.829	2.230

FUNDUSZE SPECJALNE

System finansowy przewiduje tworzenie funduszy specjalnych na określone cele. Środki tych funduszy są w zasadzie wyodrębnione na rachunkach specjalnych, a więc wyłączone z finansowania działalności eksploatacyjnej.

Z uwagi na rozbieżność terminów między utworzeniem funduszy a wyodrębnieniem środków, fundusze specjalne mogą być przejściowo zaangażowane w eksploatacji. Z tego też powodu należy zaliczyć różnice między stanem funduszy a stanem środków do pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Niezależnie od zaliczenia odpowiedniej części funduszy do pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe należy zwrócić uwagę na to, czy przedsiębiorstwo nie opóźnia wyodrębnienia środków na rachunki specjalne, a w przypadku nadpłat — czy nadpłaty te refunduje na rachunek rozliczeniowy.

Dla potrzeb analizy posługujemy się zestawieniem podanym w tabeli 5.

Tabela 5

Pozycja	Treść	Stan funduszy po skorygowaniu na podstawie statystycznego rachowania rozliczeń	Stan środków na rachunku wyodrębnionym	Różnica 3-4 lub 4-3	Zaliczone do pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe
1	2	3	4	5	6
1	Fundusz zakładowy	1.721	163	1.558	1.558
2	Fundusz rezerwowy				
3	Fundusz rozwoju				
4	Fundusz postępu techniczno-ekonomicznego	11	11	—	—
5	Fundusz mieszkaniowy	7.124	7.124	—	—
6	Pozostałe fundusze				
7	Razem	8.856	7.298	1.558	1.558

Na ultimo okresu sprawozdawczego środki funduszu postępu techniczno-ekonomicznego i funduszu mieszkaniowego zostały w pełnej wysokości przełane na rachunek specjalny. Natomiast środki funduszu zakładowego w kwocie 1.558 tysięcy złotych nie zostały do końca okresu sprawozdawczego wyodrębnione. Z danych sprawozdawczych wynika, że utworzony fundusz za pierwsze półrocze wynosi 1.300 tysięcy złotych i w tej wysokości środki funduszu zostaną przełane w lipcu, po sporządzeniu bilansu. Zbadania wymaga natomiast opóźnienie wyodrębnienia środków w kwocie 258 tysięcy złotych (1558 — 1300).

PASywa ZMNIEJSZAJĄCE POTRZEBY KREDYTOWE

Jako pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe traktuje się:

- nadwyżkę funduszy własnych w obrocie,
- nie przeterminowane zobowiązania nie zaliczone do pasywów stałych lub przekraczające wysokość przyjętą do tych pasywów, pomniejszone o kwoty niezbędne do sfinansowania prawidłowych aktywów, nie mogących stanowić przedmiotu kredytu bankowego.

Pod pojęciem nie przeterminowane zobowiązania należy rozumieć wszelkiego rodzaju pasywa, które biorą udział w finansowaniu środków obrotowych przedsiębiorstwa.

Ustalenia kwoty pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe możemy dokonać posługując się tabelą 6.

Tabela 6

Pozycja	Treść	Kwota	
		stan faktyczny	według wniosku
1	2	3	4
Rodzaj zobowiązań			
1	Nadwyżka funduszy własnych w obrocie	—	—
2	Nie przeterminowane zobowiązania z tytułu dostaw	3.324	4.649
3	Pozostałe zobowiązania nie przeterminowane	4.829	
4	Fundusze specjalne	1.558	
5			
6	Razem (1+2+3+4+5)	9.711	4.649
Aktywa prawidłowe nie będące przedmiotem kredytu			
7	Środki pieniężne	3	
8	Rozrachunki	1.655	
9	Unieruchomienie środków obrotowych w kapitalnych remontach i inwestycjach wykonywanych sposobem gospodarczym (prawidłowe)	—	
10	Razem (7+8+9)	1.658	1.658
11	Pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe (6 — 10)	8.053	4.649

Dla pełnego wyliczenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe zestawienie powyższe uzupełniamy wyliczoną przy analizie funduszy kwotą nadwyżki funduszy własnych w obrocie i kwotą zaangażowanych środków w robotach kapitalnych, uznanych za prawidłowe. Zaangażowanie prawidłowe obejmuje:

- dokumentację opłaconą ze środków obrotowych i z zakładowych funduszy mieszkaniowych,
- koszty robót wykonywanych sposobem gospodarczym przez własne brygady robocze, finansowane wstępnie ze środków obrotowych (według rozliczenia kosztów za ostatni miesiąc),
- wynagrodzenia za roboty i usługi obciążające fundusz płac, wstępnie pokryte ze środków obrotowych (stan z ostatniego miesiąca),
- środki na rachunku kapitalnych remontów z tytułu zysków inwestycyjnych, nie przełane na rachunek rozliczeniowy (tylko w bilansie rocznym).

Tak więc wysokość „netto” pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe w omawianym przykładzie wynosi 8.053 tysiące złotych i stanowi źródło pokrycia aktywów będących przedmiotem kredytu.

Zestawiając wysokość pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe z kilku okresów można uzyskać materiał porównawczy dla oceny realności tej pozycji przy opracowywaniu wniosków kredytowych.

Analiza rozrachunków oprócz realnego ustalenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe pozwoli na podjęcie oddziaływania tak, aby wysokość tych rozrachunków zarówno w aktywach, jak i pasywach bilansu kształtowała się w rozmiarach uzasadnionych obowiązującymi terminami rozliczeń.

ANTONI LIPiŃSKI
WACŁAW SŁONINA
Łódź

Metody ustalania pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe

Zagadnienie prawidłowego ustalania potrzeb kredytowych przedsiębiorstw jest przedmiotem szczególnego zainteresowania oddziałów operacyjnych NBP.

Ustalenie limitu kredytowego nie jest sprawą prostą, z uwagi na trudność ustalenia występujących stale w przedsiębiorstwach luzów finansowych, których wysokość ulega ciągłym i to dość znacznym wahaniom.

O ile metody ustalania przewidywanych stanów poszczególnych grup środków normowanych i należności oddziały opanowały już dostatecznie, o tyle nie ma do tej pory wypracowanej metody wyliczenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, która w sposób ujednolicony i prosty dawałaby gwarancję ustalania we wnioskach kredytowych tych pasywów na poziomie możliwie najbardziej zbliżonym do ich stanu faktycznego.

Ogólnie stwierdzić można, że pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe, ustalone we wnioskach kredytowych na podstawie metod dotychczasowych, w dużym stopniu odbiegają in minus od ich faktycznego kształtowania się. Potwierdziły to analizy dokonane przez Oddział Wojewódzki NBP w Katowicach w roku 1964. Badania te ujawniły, że faktyczne pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe kształtowały się w granicach od 120 do 350% pasywów ustalonych w kwartalnych wnioskach kredytowych. Przyczyną takiego stanu było przyjmowanie we wnioskach przez niektóre oddziały tradycyjnych luzów z tytułu zobowiązań wobec dostawców i to w oparciu o planowany zakup oraz nieujmowanie w pasywach luzów o charakterze stałym, występujących w pozostałych pasywach, ze względu na poważne trudności ustalania ich wysokości.

Ponieważ w większości przedsiębiorstw występuje zjawisko nierytmicznego przebiegu sprzedaży i zakupu, co w konsekwencji powoduje wysokie z reguły ukształtowanie się zobowiązań wobec dostawców na koniec poszczególnych miesięcy, należy raczej unikać wyliczania pasywów w oparciu o planowany zakup, gdyż doprowadza to do ustalania ich na zbyt niskim poziomie.

Badania mające na celu znalezienie nowego sposobu obliczania pasywów, który z jednej strony pozwoliłby na wyeliminowanie prawie wszystkich luzów przy ustalaniu potrzeb kredytowych, a z drugiej — zapewniałby prosty sposób ich wyliczania, doprowadziły do opracowania nowej metody obliczania pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Przy ustalaniu nowych zasad obliczania pasywów przyjęto założenie, że najlepszą metodą eliminowania wszystkich luzów, występujących nieprzerwanie w każdym przedsiębiorstwie, jest ustalenie wskaźnika procentowego udziału kredytów faktycznie wykorzystanych — łącznie z zadłużeniem przeterminowanym oraz przeterminowanymi zobowiązaniami w stosunku do faktycznych przedmiotów kredytowania, wynikających ze sprawozdań miesięcznych, a ujętych w przekształconej formie w arkuszach ewidencyjno-analitycznych.

Przy stosowaniu metody wskaźników pamiętać jednak należy o prawidłowym doborze okresu branego jako podstawa do wyliczenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Badania wykazały, że najbardziej porównywalnymi okresami są te same kwartały poszczególnych lat. Inaczej rzecz biorąc, przy ustalaniu pasywów we wniosku na przykład na drugi kwartał jako okres porównywalny należy przyjmować drugi kwartał roku poprzedniego. To samo dotyczy również pozostałych kwartałów.

Trzeba mieć jednak na uwadze fakt poważnych wahań w kształtowaniu się zobowiązań nie przeterminowanych i dostaw nie fakturowanych między poszczególnymi kwartałami, które mają zasadniczy wpływ na wysokość wskaźnika procentowego. W przypadku występowania wysokich zobowiązań

o charakterze przejściowym w okresie stanowiącym podstawę wyliczenia pasywów, zobowiązania takie należy eliminować w kwotach przekraczających ich przeciętny stan.

Praktycznie wskaźnik stosunku pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe do faktycznego stanu przedmiotów kredytowania obliczyć można na podstawie części V — Kontrola prawidłowości wykorzystania kredytów obrotowych. Wyliczając przeciętny stan przedmiotów kredytowania, ujętych w rubryce „stan faktyczny”, oraz przeciętny stan faktycznie wykorzystanych kredytów, wykazanych w pozycji 11, 12, 13, 14, 15, 17, 22 i 23, powiększonych o zobowiązania przeterminowane, wykazywane w danych uzupełniających do sprawozdań miesięcznych, otrzymujemy podstawowe elementy niezbędne do wyliczenia wskaźnika. Niżej podajemy przykład wyliczeń wskaźnika:

	lipiec	sierpień	wrzesień
środki normatywne do pokrycia			
kredytem normatywnym, poz. 1	4.046	4.046	4.046
normatywne środki obrotowe do			
pokrycia kredytem normatywnym			
na potrzeby stałe, poz. 2	20.139	18.778	17.068
ponadnormatywne środki obrotowe,			
poz. 3	1.929	1.929	5.189
należności ogółem, poz. 6	20.798	22.073	21.692
razem pozycja 8	46.912	46.826	47.995
przeciętny stan przedmiotów			
kredytowania		47.244	
kredyt normatywny na przejściowe			
uzupełnienie funduszy własnych,			
poz. 11	4.046	4.046	4.046
kredyt normatywny na stałe			
uzupełnienie, poz. 12	22.765	21.751	21.751
kredyt ponadnormatywny, poz. 13	1.785	1.077	1.077
kredyt na należności, poz. 15	14.017	15.111	13.717
	42.613	41.985	40.591
kredyt płatniczy, poz. 22	—	3.370	—
zobowiązania przeterminowane	—	—	301
zadłużenie przeterminowane			
poz. 23	—	—	—
	42.613	45.355	40.897
przeciętny stan środków			
pokrycia		42.953	

Wyliczenie wskaźnika stosunku pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe do stanu przedmiotów kredytowania następuje według poniższego wzoru:

$$\frac{47.244 - 42.953}{47.244} = 9,1\%$$

Aby otrzymać pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe w ujęciu kwotowym, należy przedmioty kredytowania ustalone we wniosku kredytowym pomnożyć przez wyliczony w ten sposób wskaźnik.

Zastosowana przez Oddział NBP w Bielsku-Białej metoda wskaźnikowego wyliczania pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe pozwoliła na zmniejszenie do minimum dysproporcji, jakie występowały między pasywami wyliczanimi w sposób tradycyjny i ich stanem faktycznym. Metoda ta zmusza ponadto przedsiębiorstwa do bardziej realnego ustalania przewidywanych we wniosku stanów poszczególnych przedmiotów kredytowania z tego chociażby względu, że każde zbyt wysokie ustalenie stanu pociąga za sobą automatycznie zwiększenie pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe. Metoda ta ponadto eliminuje wszelkie luzy z tytułu nadwyżek pozostałych pasywów nad aktywami, bez potrzeby uciekania się do bardzo pracochłonnej wyliczania tej nadwyżki na podstawie szczegółowej analizy pozostałych aktywów i pasywów.

Zdopinguje ona również przedsiębiorstwa do terminowego odprowadzania środków na fundusze specjalnego przeznaczenia, ponieważ każde dofinansowanie się tymi środkami zwiększa wskaźnik stanowiący podstawę wyliczenia pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe.

Zdajemy sobie sprawę, że nie jest to idealny sposób eliminowania wszelkich luzów, jak i ścisłego powiązania kredytów z przedmiotem kredytowania, szczególnie w ciągu miesiąca, kiedy to faktyczne luzy kształtują się z reguły na poziomie niższym niż na koniec miesiąca. W tej sytuacji przejściowy brak środków pokrycia, jaki może mieć miejsce w momencie rozliczenia z budżetem z tytułu wpłat z zysku, wyrównywany może być kredytem płatniczym.

Prawidłowość założeń przyjętych przy opracowaniu nowej metody obliczania pasywów zmniejszających potrzeby kredytowe, jaką zastosował oddział począwszy od czwartego kwartału 1964 roku, potwierdza niżej podane zestawienie, obrazujące odchylenia faktycznych stanów pasywów od stanu pasywów wyliczanych we wniosku metodami tradycyjnymi i nową metodą.

Pasywa zmniejszające potrzeby kredytowe
w skali oddziału

według stanu na dzień z wniosku	(w milionach złotych)		
	faktyczne	procent	
31.12.1963 r.	46,5	219,7	472,5
30.6.1964 r.	49,7	184,7	371,6
30.9.1964 r.	54,8	196,7	358,9
31.12.1964 r.	172,3	217,3	126,1

Metoda wskaźnikowa, poza zwiększeniem trafności prognoz kredytowych i ściślejszym powiązaniem kredytu z przedmiotem kredytowania, zmusza przedsiębiorstwa do bardziej operatywnego analizowania sytuacji finansowej, co nie zawsze miało miejsce do tej pory, z uwagi na dostateczną płynność płatniczą, jaką posiadały przedsiębiorstwa w związku z niepełnym eliminowaniem luzów finansowych. Ponadto konieczność częstszego występowania z wnioskami o kredyt płatniczy w dniach rozliczenia z budżetem niewątpliwie doprowadzi do zacieśnienia współpracy przedsiębiorstw z bankiem w zakresie kredytu.

Wskaźnik w swoim procentowym ujęciu jest również miernikiem nieprawidłowości nie tylko występujących w badanym przedsiębiorstwie, lecz również u dostawców. Zwiększenie się bowiem wskaźnika w stosunku do okresów poprzednich świadczyć może o dofinansowaniu się przedsiębiorstwa funduszami przeznaczonymi na inne cele (fundusz amortyzacyjny, fundusz rozwoju przeznaczony na fundusz inwestycyjno-remontowy lub fundusze specjalnego przeznaczenia) albo o nieprawidłowościach występujących w sferze rozliczeń u dostawców. Tak pojęta analiza wskaźnika może przyczynić się do pogłębienia znajomości przyczyn nieprawidłowości pierwotnych i wtórnych oraz do podjęcia właściwych środków działania, zapobiegających ich likwidacji.

KAROL LIPOWCZAN
Bielsko-Biała

Co utrudnia współpracę między drobnym przemysłem a handlem

(na przykładzie branży odzieżowej)

Słaby rozwój współpracy handlu z przemysłem drobnym, koordynowanym przez rady narodowe, w zakresie produkcji artykułów rynkowych spowodował podjęcie przez władze centralne odpowiednich decyzji. Szczególnie aktualne są: uchwała Nr 275 Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 1963 roku w sprawie zapewnienia ciągłości produkcji na zaopatrzenie rynku, jak też zarządzenie ministra handlu wewnętrznego z dnia 3 października 1962 roku, które między innymi postanawiało powołanie branżowych wojewódzkich komisji koordynacji handlu.

Zadaniem tych komisji jest bilansowanie potrzeb rynku z dostawami z przemysłu kluczowego i ustalanie wielkości i asortymentu towarów, które powinny być wyprodukowane przez przemysł drobny. Komisje takie zostały powołane na terenie woj. gdańskiego między innymi przy Wojewódzkim Przedsiębiorstwie Tekstylno-Odzieżowym w Gdańsku i Wojewódzkim Przedsiębiorstwie Handlu Meblami.

Wojewódzkie komisje koordynacji handlu współpracują z odpowiednimi zjednoczeniami wiodącymi, powołanymi dla zapewnienia koordynacji terenowo-branżowej w przemyśle i pogłębienia specjalizacji produkcji, w nadzorowanych zakładach.

Ramowe wytyczne działalności wojewódzkich branżowych komisji handlu wydały centrale handlowe, natomiast PWRN uregulowało formy współpracy miejscowych komisji koordynacji handlu ze zjednoczeniami wiodącymi.

Najważniejsze kontakty między handlem i drobnym przemysłem występują w branży odzieżowej. Dlatego też zainteresowano się szczególnie współpracą komisji koordynacji handlu branży odzieżowej z terenowym zjednoczeniem wiodącym przemysłu odzieżowego, skupiającym na naszym terenie dwadzieścia dwa przedsiębiorstwa.

Za podjęciem obserwacji i oceny rozwoju współpracy handlu z przemysłem w zakresie branży odzieżowej przemawiały dodatkowo:

— występujące od dłuższego czasu trudności w zaspokajaniu potrzeb miejscowego rynku w tkaniny i odzież, przy równoczesnym wydatnym wzroście zapasów odzieży, zwłaszcza w handlu hurtowym w roku 1964,

— poważne przeceny konfekcji wyprodukowanej przez przemysł terenowy,

— wprowadzenie od trzeciego kwartału 1964 roku nowych form współpracy, które określono zarządzeniem PWRN.

Zgodnie z wytycznymi PWRN — wydziału handlu z dnia 11 czerwca 1964 roku do zakresu pracy komisji koordynacji handlu branży odzieżowej należy:

— określanie wielkości i asortymentu odzieży do wyprodukowania przez przemysł drobny,

— wydzielanie z zakontraktowanych dostaw ilości tkanin do skonfekcjonowania,

— podział asortymentu odzieży na poszczególne organizacje handlowe ze wskazaniem zakładu produkującego dany asortyment i ilości odzieży,

a do zakresu terenowego zjednoczenia wiodącego:

— określanie mocy produkcyjnej zakładów,

— typowanie zakładów do podjęcia produkcji wyrobów ustalonych przez komisje koordynacji handlu.

Nadanie kierunku produkcji przez komisję koordynacji handlu oraz rozdział surowca do skonfekcjonowania akceptowane są przez PWRN. Określeni przez główne organizacje handlu detalicznego odbiorcy kontaktują się bezpośrednio z zakładami produkcyjnymi, wytypowanymi przez terenowe zjednoczenie wiodące w celu zawarcia umów: wstępnej i szczegółowej na dostawę towarów. Pierwsza z nich powinna określać asortyment, ilość oraz ogólne wa-

runki dostawy, druga — szczegóły dotyczące transakcji. Podpisanie umowy wstępnej upoważnia producenta do otrzymania z wojewódzkiego przedsiębiorstwa tekstylnego-odzieżowego określonej ilości surowca. Zawarcie umowy szczegółowej następuje dopiero po uzgodnieniu z odbiorcą modeli produkcji oraz po wyrażeniu zgody przez odbiorcę na produkcję określonego asortymentu z przedstawionych przez producenta tkanin.

Przebieg realizacji wytycznych przedstawiał się w czwartym kwartale ubiegłego roku, to jest w drugim kolejnym kwartale po wprowadzeniu nowych form współpracy, następująco:

Data	Wyszczególnienie
17.8.1964 r.	Wykaz zakontraktowanych dostaw tkanin z przemysłu do wojewódzkiego przedsiębiorstwa tekstylnego-odzieżowego na czwarty kwartał 1964 roku został podany do wiadomości komisji koordynacji handlu oraz głównym pionom handlu detalicznego
22.8.1964 r.	Posiedzenie komisji koordynacji handlu w celu ostatecznego ustalenia asortymentu produkcji oraz rozdziału tkanin z udziałem przedstawicieli wydziału handlu PWRN
31.8.1964 r.	Komisja koordynacji handlu przekazała propozycje podziału tkanin i asortymentów produkcji do wydziału handlu PWRN
25.9.1964 r.	Komisja koordynacji handlu i terenowe zjednoczenie wiodące otrzymały decyzje wydziału handlu PWRN w sprawie podziału tkanin oraz kierunków produkcji
2.10.1964 r.	Terenowe zjednoczenie wiodące ustaliło producentów poszczególnych asortymentów wyrobów
29.10.1964 r.	Wojewódzkie zjednoczenie przedsiębiorstw handlowych ustaliło rozdzielnik wyrobów na podległe dyrekcje handlu detalicznego
31.10.1964 r.	Podpisano pierwszą umowę wstępną między miejskim handlem detalicznym a spółdzielnią „Kaszubianka”

Przewlekły tryb wstępnych prac związanych z podjęciem decyzji i produkcji towarów rynkowych nie jest jedynym i najważniejszym powodem hamującym rozwój kontaktów handlu z przemysłem drobnym. Do ważniejszych z nich należy zaliczyć:

— niedostateczne i nieterminowe zaopatrzenie w surowiec,

— nierealizowanie w związku z powyższym ustalonych kierunków produkcji.

Specjalizacja produkcji w zakładach drobnego przemysłu naszego województwa, zgodnie z uchwałą Nr 195 Rady Ministrów z dnia 9 kwietnia 1960 roku i uchwałą Nr 334/XXX VIII(6) Prezydium WRN w Gdańsku z dnia 23 lutego 1961 roku miała przyczynić się do:

- zwiększenia potencjału produkcyjnego,
- lepszej koordynacji w zakresie planowania inwestycji, techniki produkcji, zaopatrzenia i zbytu,
- osiągnięcia lepszych wyników ekonomicznych,
- podniesienia jakości produkcji.

Zapewnienie zaopatrzenia surowcowego jest podstawowym warunkiem realizacji postulatów stawianych przed drobnym przemysłem. Tymczasem badania wykazały systematyczne pogarszanie się w ostatnim okresie zaopatrzenia przemysłu drobnego w tkaniny, co ujemnie wpływa na wielkość i terminowość dostaw wyrobów do handlu, rytmiczność produkcji i efekty ekonomiczne.

Z powyższych informacji wynika, że przydział tkanin bawełnianych na czwarty kwartał ubiegłego roku w stosunku do potrzeb wynosił: w przedsiębiorstwach podległych wojewódzkiemu zjednoczeniu spółdzielczości pracy — 46%, wojewódzkiemu zjednoczeniu przedsiębiorstw państwowego przemysłu te-

renowego — 49% i wojewódzkiemu zjednoczeniu spółdzielni inwalidów — 28%.

Nawet przy założeniu, że producenci zawyżali potrzeby surowcowe, przedstawiane wskaźniki muszą budzić poważne obawy co do zapewnienia ciągłości produkcji.

Już w trzecim kwartale wskutek narastających trudności surowcowych stwierdzono przypadek niepodejmowania produkcji ustalonej przez komisję koordynacji handlu i terenowe zjednoczenie wiodące.

Terminowość dostaw tkanin dla przemysłu drobnego, przydzielonych przez komisję koordynacji handlu również budzi istotne zastrzeżenia. Poza późnym rozdziałem tkanin na poszczególne zakłady produkcyjne, same dostawy surowca w niewielkich ilościach i w różnych okresach dezorganizują produkcję i zwiększają koszty transportu. Na przykład badania przeprowadzone między innymi w Spółdzielni Pracy im. M. Fornalskiej w Gdańsku wykazały nieregularność dostaw i to w ograniczonych partiach, co powodowało trudności w zapewnieniu ciągłości produkcji.

Poważne opóźnianie dostaw tkanin z wojewódzkiego przedsiębiorstwa tekstylnego-odzieżowego powodowało, że odbiorcy, z którymi spółdzielnia uprzednio zawarła umowy wstępne, odstępowali niejednokrotnie od podpisania umów szczegółowych na dostawę wyrobów.

Przedstawione trudności współpracy handlu z przemysłem terenowym pogłębiają dodatkowo następujące okoliczności:

— częstokroć nieodpowiednie pod względem kolorów i wzorów dostawy tkanin do przemysłu,

— nie dostosowane do potrzeb rynku wzornictwo i stąd mniejsza atrakcyjność wyrobów produkcji przemysłu drobnego niż przemysłu kluczowego,

— ustalanie zbyt dużej ilości odbiorców.

— niedociągnięcia w pracy handlu i przemysłu w zakresie kontraktów o dostawę towarów.

Z wymienionych przyczyn zawieranie wstępnych umów w trzecim kwartale ubiegłego roku między przemysłem drobnym a handlem detalicznym nie przebiegało prawidłowo; na przykład według informacji wojewódzkiego zjednoczenia przedsiębiorstw handlowych w dniu 26 sierpnia 1964 roku liczba zawartych umów na dostawę wyrobów z surowca przydzielonego w trzecim kwartale ubiegłego roku wynosiła niecałe 60% w stosunku do liczby umów, które powinny być podpisane.

Zakłady drobnego przemysłu po podpisaniu umów wstępnych zaopatrują się w wojewódzkim przedsiębiorstwie tekstylnego-odzieżowego w tkaniny, często nie nadające się do produkcji ustalonego asortymentu wyrobów. Dlatego też szereg przedsiębiorstw handlowych nie podpisuje umów szczegółowych na dostawy artykułów ustalonych przez KKH.

Dalszymi przyczynami rezygnowania przez handel z zawierania umów szczegółowych są:

— zbyt późne oferowanie detalowi artykułów sezonowych,

— nieprzedstawianie przez producentów szerszego wachlarza modeli wyrobów i ograniczanie się przez nich do prezentowania już produkowanych fasonów i wzorów lub tylko rysunków wyrobów projektowanych do produkcji,

— nie odpowiadająca jeszcze potrzebom rynku jakość wyrobów, czego dowodem może być na przykład nieuzyskanie przez spółdzielnie podległe wojewódzkiemu zjednoczeniu spółdzielczości pracy znaku jakości dla swojej konfekcji.

Niechęć ze strony przemysłu uzasadniana jest:

— zbyt sformalizowanym trybem, związanym z zawieraniem umów o dostawę towarów z handlem,

— koniecznością zawierania umów o dostawę drobnych partii wyrobów z kilkunastoma odbiorcami (co kwartał). Kontakty z licznymi drobnymi odbiorcami są trudne,

— ponoszeniem wysokich kosztów, związanych z opracowaniem dokumentacji do nowych modeli, które często nie są akceptowane przez handel oraz kosztów transportu.

Przytoczone ważniejsze przyczyny, hamujące według opinii handlu jak i przemysłu, rozwój współ-

pracy nie wyczerpują wszystkich niedociągnięć. Przyczyn w ogóle jest znacznie więcej. Wśród nich należy wymienić:

- zwiększanie planów produkcji eksportowej,
- tendencje do podwyższania wskaźników akumulacji i wpłat z zysku do budżetu,
- formalności związane z wprowadzaniem na rynek nowych wyrobów.

Na tle przedstawionej oceny współpracy handlu z przemysłem terenowym branży odzieżowej wysunęły się następujące węzłowe zagadnienia,

- zaopatrzenie przemysłu terenowego w tkaniny przeznaczone do produkcji wyrobów rynkowych jest niedostateczne, a ponadto dostawy tkanin są nierytmiczne,

— obowiązujący tryb współpracy handlu detalicznego z producentem powoduje z jednej strony — wydatne opóźnienie spływu masy towarowej do handlu, często po sezonie, z drugiej natomiast — poważne zakłócenia w produkcji, kończące się nierzadko przestojami zakładów,

— atrakcyjność odzieży produkowanej przez drobny przemysł jest nadal mniejsza niż wyrobów przemysłu kluczowego, przede wszystkim ze względu na zbyt wolny rozwój wzornictwa.

O ile zasadnicza poprawa zaopatrzenia przemysłu terenowego w tkaniny przeznaczone do produkcji odzieży rynkowej może nastąpić dopiero po zwiększeniu ogólnej puli dostaw tkanin dla województwa, to usprawnienie i zacieśnienie kontaktów handlu z przemysłem jak też podniesienie atrakcyjności wyrobów drobnego przemysłu są możliwe do przeprowadzenia i uzyskania przez:

— zmianę obowiązującego trybu współpracy i zastąpienia go bezpośrednimi kontaktami hurtu z przemysłem,

— rozwój wzornictwa w drodze przekształcenia laboratorium, działającego przy wojewódzkim zjednoczeniu spółdzielczości pracy, na placówkę wzornictwa.

W początkowej dyskusji nad propozycjami zmian wysuwano zastrzeżenie, że zerwanie bezpośrednich kontaktów handlu detalicznego z producentem odbija się ujemnie na zaopatrzeniu rynku. Tym wątpliwościom przeciwstawiono szereg argumentów, przemawiających za celowością zmian. W sytuacji, gdy o kierunku i asortymencie produkcji rynkowej przemysłu terenowego decyduje komisja koordynacji handlu branży odzieżowej, w której interesy detalu reprezentują przedstawiciele większych przedsiębiorstw, przejęcie roli jedynego odbiorcy przez wojewódzkie przedsiębiorstwo tekstylna-odzieżowe powinno wpłynąć na:

— skrócenie okresu niezbędnego do wyprodukowania wyrobów, to jest od momentu podjęcia decyzji o kierunku produkcji do zbytu towarów handlowi,

przez bardziej elastyczne kierowanie produkcją,

— szybszy rozwój wzornictwa i tym samym uatrakcyjnienie wyrobów niezależnie od podniesienia ich jakości.

Częste zmiany tkanin dostarczanych do wojewódzkiego przedsiębiorstwa tekstylna-odzieżowego w porównaniu do uprzednio zakontraktowanych powodują konieczność korygowania ustalonego asortymentu produkcji w ciągu kwartału. Pociąga to za sobą ponowne wznawianie prac uprzednio zakończonych, związanych z określeniem producentów, odbiorców, nawiązaniem kontaktów między nimi itp.

Przejęcie wyrobów przemysłu terenowego przez wojewódzkie przedsiębiorstwo tekstylna-odzieżowe skróci znacznie cykl produkcji przez wyeliminowanie okresu potrzebnego do ustalenia odbiorców i zawarcie z nimi umów wstępnych i szczegółowych, zmniejszając tym samym w przemyśle obawy przestojów.

Nie bez znaczenia będzie również wzrost odpowiedzialności komisji i wojewódzkiego przedsiębiorstwa tekstylna-odzieżowego za prawidłowy kierunek produkcji. Skutki nieodpowiednich decyzji komisji, ponoszone dotąd przez przemysł lub detal, będą obciążały obecnie głównie wojewódzkie przedsiębiorstwa tekstylna-odzieżowe. Zatem w pełni będzie realizowana zasada, że z decyzją wiąże się bezpośrednia odpowiedzialność.

Ograniczone możliwości finansowe poszczególnych wykonawców nie sprzyjały rozwojowi wzornictwa, odgrywającego ważną rolę w uatrakcyjnieniu wytworów przemysłu. Utworzenie przy terenowym zjednoczeniu wiodącym placówki na wzór instytutu wzornictwa, na przykład na bazie istniejącego laboratorium przy wojewódzkim zjednoczeniu spółdzielczości pracy, z zadaniem opracowywania i lansowania nowych modeli i wzorów konfekcji jest w aktualnej sytuacji koniecznością życiową przemysłu odzieżowego. Tylko stała troska o rozwój wzornictwa i systematyczne działanie na tym odcinku mogą wpłynąć korzystnie na konkurencyjność wyrobów przemysłu terenowego i do maksimum zlikwidować groźbę przecen towarów, pochłaniających dotąd znaczne kwoty. Wprawdzie powołanie takiej placówki może nastręczać kłopoty związane z finansowaniem jej działalności, niemniej wojewódzkie przedsiębiorstwo tekstylna-odzieżowe — jako jedyny kontrahent terenowego zjednoczenia wiodącego branży odzieżowej — powinno zwiększyć swoje wymagania co do atrakcyjności i jakości wyrobów. Takie stanowisko wojewódzkiego przedsiębiorstwa tekstylna-odzieżowego, w warunkach trudności surowcowych przemysłu, przyspieszy podjęcie uzasadnionej decyzji o utworzeniu placówki wzornictwa.

HENRYK HERZOG

Gdańsk

Współpraca wydziału operacyjno-rachunkowego z ośrodkiem zmechanizowanej rachunkowości budżetowej

Sieć ośrodków zmechanizowanej rachunkowości budżetowej przy oddziałach Narodowego Banku Polskiego coraz bardziej się rozszerza. Moim zdaniem, wzajemne stosunki pomiędzy wydziałami operacyjno-rachunkowymi a ośrodkami zmechanizowanej rachunkowości budżetowej nie są jeszcze dostatecznie precyzyjnie ustalone. Podobnie rzecz ma się z ustaleniem wzajemnej pozycji głównego księgowego oddziału i kierownika ośrodka. Świadczy o tym dyskusja, która niekiedy pojawia się także na łamach „Wiadomości NBP”.

W tym stanie rzeczy bardzo istotne znaczenie ma ustalenie zasad współpracy między wydziałem operacyjno-rachunkowym a ośrodkiem zmechanizowanej rachunkowości budżetowej. Właściwa współpraca między obydwoma komórkami ma wielki wpływ na terminowy przebieg prac. Nie waham się twierdzić,

że współpraca z OZRB ma dla wydziału operacyjno-rachunkowego o wiele większe znaczenie niż współpraca z wydziałem kredytów (nie negując znaczenia konieczności należytej współpracy z tym ostatnim). Stosunki pomiędzy wydziałem operacyjno-rachunkowym a ośrodkiem są bardzo ożywione. Wymienię przykładowo dwa ważniejsze zagadnienia.

Ośrodek przyjmuje od swoich klientów bankowe dokumenty księgowe, które muszą być objęte odpowiednimi primanotami. Byłoby, moim zdaniem, marnowaniem sił i środków, gdyby sporządzanie tych primanot zlecano pracownikom OZRB. Jedynym realnym i właściwym, z organizacyjnego punktu widzenia, rozwiązaniem jest sporządzanie primanot ze wszystkich dokumentów wpływających do oddziału przez specjalny zespół pracowników sekcji rachunkowości. Istotne znaczenie ma wtedy ujęcie we

właściwe ramy problemu przekazywania dokumentów między pracownikami obydwu komórek.

Ośrodki są wyposażone w wysokiej klasy automaty księgujące. Należałoby chyba uznać za niewłaściwe przypadki, w których księgowość rachunków bankowych byłaby prowadzona na maszynach „Ascota” klasy 115 lub 117, gdy w oddziale znajdują się maszyny średniej mechanizacji. Niewątpliwie w tym przypadku OZRB powinien świadczyć usługi na rzecz księgowości oddziału. Wtedy jednak ścierają się sprzeczne pozornie interesy. Wydział operacyjno-rachunkowy jest zainteresowany zaangażowaniem do prac księgowych (w zakresie rachunków bankowych) jak największej ilości maszyn. Ośrodek zaś niejednokrotnie traktuje te usługi jako „produkcję uboczną”, czasem nawet jako „zło konieczne” i przeznacza do księgowania rachunków bankowych jedną czy dwie maszyny, aby nie zahamować „swojej” pracy. Ustalenie w tym zakresie odpowiednich zasad współpracy jest konieczne. W naszym oddziale przyjęliśmy takie rozwiązanie: wyznaczono po jednej osobie z wydziału operacyjno-rachunkowego i z ośrodka (koordynatorzy księgowości i operatorek), które w bieżących kontaktach ustalają codzienne właściwy przebieg prac księgowych. Ten sposób okazał się w praktyce najskuteczniejszy ze wszystkich dotychczas wypróbowanych.

Takie i podobne problemy najłatwiej rozwiązać przez ustalenie pewnych zasad, dokładnie przedyskutowanych i zaakceptowanych przez obie strony. Sposób nadania tym zasadom „mocy urzędowej” na terenie oddziału może być sprawą dyskusyjną i zależeć będzie od indywidualnych warunków konkretnej jednostki organizacyjnej. Wydaje się jednak, że do najważniejszych form należałoby zaliczyć zarządzenia wewnętrzne.

Zagadnienia współpracy pomiędzy wydziałem operacyjno-rachunkowym a ośrodkiem zmechanizowanej rachunkowości budżetowej w zakresie bieżących, koniecznych kontaktów ustalono w naszym oddziale ku zadowoleniu obydwu zainteresowanych stron. Poniżej podaję najistotniejsze punkty naszych zasad współpracy.

OBIEG DOKUMENTÓW

A. Dowody kasowe

1. Dokumenty kasowe, składane przez jednostki budżetowe i na rzecz jednostek budżetu państwa, z wyjątkiem dowodów składanych przez klientów wydziału operacyjno-rachunkowego, przyjmowane są przez ośrodek zmechanizowanej rachunkowości budżetowej i — po skontrolowaniu — kierowane do kas.

2. Odcinki dowodów wpłat, przeznaczone do księgowania, pracownik ośrodka opatruje odciskami stempla dziennego i — po sporządzeniu zbiorczych dowodów uznaniowych — przekazuje pracownikowi wydziału operacyjno-rachunkowego.

3. Sporządzenie primanot i ich uzgadnianie z kasami należy do obowiązków pracowników wydziału operacyjno-rachunkowego.

4. Po sporządzeniu primanot wydział operacyjno-rachunkowy przekazuje ośrodkowi czeiki oraz oryginały wraz z egzemplarzami dowodów wpłat, przeznaczonymi do księgowania.

B. Dokumenty memoriałowe

5. Jednostki budżetowe składają w ośrodku dowody memoriałowe w celu przeprowadzenia kontroli formalnej i merytorycznej.

6. Dokumenty bankowe, wymagające księgowania na rachunkach bankowych, ośrodek przekazuje wydziałowi operacyjno-rachunkowemu sukcesywnie w ciągu dnia; nie później jednak jak do godziny 10¹⁵.

7. Do obowiązków wydziału operacyjno-rachunkowego należy dalsze opracowanie dokumentów ośrodka: opatrywanie odciskami stempli dziennych, sporządzenie dowodów zbiorczych i primanot.

8. Po sporządzeniu primanot dowody księgowe, przeznaczone dla ośrodka, wydział operacyjno-rachunkowy przekazuje sukcesywnie, najpóźniej do

godziny 13, wyznaczonemu pracownikowi ośrodka dla przeprowadzenia kontroli zbiorczych dowodów i dla dalszego opracowania.

9. Żądania zapłaty, otrzymane z innych oddziałów oraz pochodzące z podaży miejscowej, powinny być przekazywane między wydziałem operacyjno-rachunkowym a ośrodkiem do godziny 12.

C. Ewidencjonowanie przekazywanych dokumentów

10. Dowody, z chwilą ujęcia w primanotach, stają się dokumentami księgowymi i ich przekazywanie między wydziałem operacyjno-rachunkowym a ośrodkiem zmechanizowanej rachunkowości budżetowej odbywa się z równoczesnym prowadzeniem ewidencji.

11. W zakresie dokumentów kasowych ewidencja obejmuje odrębnie ilość czeków i ilość dowodów wpłat.

12. Dowody memoriałowe ewidencjonowane są w taki sposób, aby można było ustalić liczbę dokumentów zwracanych i odrębnie liczbę dokumentów jednodocinkowych.

13. Wydział operacyjno-rachunkowy w odrębnych pozycjach przekazuje ośrodkowi dowody z poszczególnych primanot.

14. Egzemplarze dokumentów memoriałowych i gotówkowych, które mają być zbroszurowane w oddziale, są zwracane przez ośrodek do godziny 9 następnego dnia roboczego, z podziałem na primanoty, a w ramach primanot — na dowody obciążeniowe i uznaniowe.

15. Osoba przyjmująca dokumenty obowiązana jest przeliczyć je w obecności osoby przekazującej i złożyć podpis w odpowiedniej rubryce na dowód zgodności ich ilości. Osoba przekazująca ma obowiązek dopilnowania, aby pracownik otrzymujący dowody pokwitował ich odbiór.

PRACE NA MASZYNACH KSIĘGUJĄCYCH

16. Pracownicy ośrodka zmechanizowanej rachunkowości budżetowej wykonują na maszynach księgujących prace na rzecz wydziału operacyjno-rachunkowego.

17. W szczególności ośrodek wykonuje, zgodnie z obowiązującymi przepisami, zapisy na kartach księgowych rachunków bankowych. W tym celu wydział operacyjno-rachunkowy, po opracowaniu dokumentów, w zasadzie do godziny 13, dostarcza ośrodkowi materiał do księgowania. Do przeprowadzenia zapisów księgowych ośrodek wykorzystuje maksymalną ilość maszyn, tak aby do godziny 14³⁰ zakończyć wszystkie księgowania.

18. Ponadto maszyny księgujące są wykorzystywane do wykonywania przez operatorki ośrodka następujących prac:

— zestawienie wypłat na place, według działów gospodarki narodowej,

— zestawienie wpłat i wypłat gotówkowych według tytułów planu kasowego.

19. Kierownik OZRB i zastępca głównego księgowego wyznaczają spośród podległych im pracowników po jednej osobie dla ustalenia zasad bieżącej współpracy między księgowością a halą maszyn. Osoby te przez codzienne kontakty ustalają najważniejsze okresy przeprowadzenia księgowowań i innych prac oraz liczbę potrzebnych do tego maszyn.

20. Ewentualne spory pomiędzy osobami wymienionymi w punkcie 19 rozstrzygają przełożeni tych pracowników.

21. Ponadto, za zgodą dyrektora oddziału, można zlecać ośrodkowi wykonanie na maszynach księgowych dalszych prac.

WPLATY ZA ZNAKI WARTOŚCIOWE

22. Ośrodek przyjmuje od swoich klientów dowody wpłaty i polecenia przelewu na zakup znaków wartościowych. Na dowód złożenia przez klienta odpowiedniej wysokości wpłaty lub polecenia przelewu oraz zgodności podpisów pracownik umieszcza na zamówieniu znaków wartościowych (F-9256) swój podpis. Dokument ten pracownik ośrodka wręcza osobiście skarbnikowi.

23. Wszystkie wpłaty na znaki wartościowe są przez ośrodek zarachowywane na konto 99 — „sumy do wyjaśnienia”. Na dokumentach tych nie jest wymagany podpis głównego księgowego oddziału.

24. W ostatnim dniu roboczym miesiąca skarbnicy sporządzają na taśmie maszynowej, na podstawie zamówień znaków wartościowych, zestawienie wysokości wpłat z podziałem na jednostki, którym przypadają wpłaty.

25. Analogiczne zestawienie, na podstawie odcinków „C” poleceń przelewu i drugich egzemplarzy dowodów wpłat, sporządza pracownik ośrodka.

26. Po uzgodnieniu zestawień, o których mowa w punkcie 24 i 25, skarbnicy sporządzają dla każdego klienta odrębną notę memoriałową, obciążającą konto 99.

27. Sporządzone przez skarbników noty memoriałowe sprawdza pracownik ośrodka i dołącza do egzemplarza „C” właściwe odcinki dowodów klientów (p. 25).

WSPÓLPRACA W ZAKRESIE ORGANIZOWANIA ZASTĘPSTW

28. Ustala się zasadę, że pracownicy wydziału operacyjno-rachunkowego i ośrodka zmechanizowanej

rachunkowości budżetowej będą w razie istotnej potrzeby wymieniani między wydziałami w razie konieczności ewentualnych zastępstw.

29. O potrzebie i możliwości czasowego przeniesienia pracownika do drugiego wydziału decydują główny księgowy oddziału i kierownik ośrodka.

30. Przy wymianie pracowników pomiędzy wydziałami należy w miarę możliwości przestrzegać zasady wzajemności.

* * *

Zdajemy sobie sprawę, że ustalone przez nas zasady współpracy pomiędzy wydziałem operacyjno-rachunkowym a ośrodkiem zmechanizowanej rachunkowości budżetowej są dalekie od ideału, chociaż w praktyce zdały egzamin.

Intencją niniejszego artykułu jest raczej wywołanie dyskusji na ten temat. W związku z dalszym stałym zwiększaniem się liczby ośrodków warto podzielić się doświadczeniami poszczególnych oddziałów w tym zakresie.

PAWEŁ J. NEWERLA
Racibórz

Dalsze uwagi o tak zwanym „saldzie pozostałych obrotów poczty” w planie kasowym

W artykule zamieszczonym w „Wiadomościach Narodowego Banku Polskiego” Nr 1/65 pt. „Kilka uwag o tak zwanym saldzie pozostałych obrotów poczty w planie kasowym” autor stwierdza, że „w skali okręgów bankowych (powiatów, województw, miast wydzielonych) saldo pozostałych obrotów poczty, obrazując transfer gotówki z tytułu przekazów pocztowych ludności z (lub do) danego rejonu, jest jednym z elementów służących do ustalania zmian w zakresie przyrostu (spadku) rezerw gotówkowych ludności”.

Stwierdzenie takie budzi pewne zastrzeżenia. Saldo pozostałych obrotów poczty, powiatów i miast wydzielonych z powiatów oraz województw, w których istnieją miasta wydzielone na prawie województw — nie obrazuje transferu gotówki z tytułu przekazów pocztowych ludności.

Przepisy regulujące ewidencjonowanie wpłat gotówkowych, dokonywanych za pośrednictwem poczty przy pomocy przekazów pocztowych, przewidują do tego celu przekazy dwu- i trzyodcinkowe. Przy pomocy przekazów dwuodcinkowych jednostki gospodarki społecznej dokonują wpłat na rachunki bankowe instytucji czy przedsiębiorstw, prowadzone przez oddziały zamiejscowe. Placówki pocztowe, przyjmujące wpłaty tych jednostek, kierują odcinki tych przekazów bezpośrednio do okręgowych urzędów pocztowo-telekomunikacyjnych, właściwych dla oddziałów operacyjnych NBP, prowadzących rachunki adresatów przekazów.

W myśl więc tej zasady ewidencjonowanie wpłat poczty jednego okręgu administracyjnego może się odbywać w dwu i więcej oddziałach NBP.

Przeniesienia obrotów dokonuje się na przykład następująco: oddział NBP, przyjmujący wpłaty z tytułu kasowych nadmiarów placówek pocztowych oraz dokonujący wpłat zasilków gotówkowych dla poczty, wykazuje we wzorze 3, w pozycji 50 w kolumnie — kasy banku — całość obrotów gotówkowych z poczta.

Ten sam oddział w kolumnie 4 wyżej wymienionego wzoru — „przez pocztę” — rejestruje tylko część wpłat, natomiast pozostałą część wykazuje już w ewidencji z wykonania planu kasowego (wzór 3, kolumna „przez pocztę”) inny oddział NBP, to jest oddział prowadzący rachunek bankowy adresata przekazu.

W rezultacie wpłaty i wypłaty dla poczty, wykazane w pozycji 50 planu kasowego, dotyczą salda bardzo różnorodnych obrotów przechodzących przez kasy miejscowych urzędów pocztowych, łącznie z kwotami zainkasowanymi z tytułu utargów towarowych, usług itp., które zostały przekazane na teren siedziby adresata przekazu.

W oddziale NBP, do którego ze względu na prowadzenie rachunków adresatów przekazów zostały skierowane odcinki przekazów pocztowych, sytuacja będzie odwrotna.

Obroty poczty we wzorze 3 w pozycji 50 planu kasowego dotyczyć będą wyłącznie operacji kasowych miejscowych urzędów pocztowych i nie będą pozostawały w żadnym związku z wpływami utargów towarowych, odprowadzonymi przez placówki pocztowe z innego terenu itp. Mimo to oddział wpisujący wpływy na dobro jednostek gospodarki społecznej zarejestruje je w kolumnie 4 „przez pocztę” — wyżej wymienionego wzoru.

Zjawisko to najwyraźniej występuje w okręgach bankowych takich, jak na przykład wrocławski, gdzie są dwa województwa (województwo i wydzielone miasto Wrocław).

W wyniku tego sporządza się dla tych województw odrębne sprawozdania z wykonania planu kasowego.

Wielomilionowe wpłaty z tytułu utargów czy usług, dokonane za pośrednictwem urzędów pocztowych na rzecz jednostek podległych między innymi:

- Centrali Przemysłu Naftowego,
- Zarządowi Aptek,
- ZURT,
- Centralnemu Zarządowi Księgarstwa „Dom Książki”,
- Okręgowemu Zarządowi Kin,
- Okręgowemu Przedsiębiorstwu Handlu Opalem,
- Centrali Rybnej,
- Wojewódzkiemu Przedsiębiorstwu Handlu Meblami,
- Centralnemu Zarządowi Upowszechniania Prasy i Książki „Ruch”,
- Centralnemu Zarządowi Konsumów i innym są odprowadzane bezpośrednio do miasta Wrocławia i ewidencjonowane w obrotach przez pocztę miasta Wrocławia, mimo że wpłaty te zostały przyjęte przez placówki pocztowe na terenie województwa.

Udział zarejestrowanych w mieście Wrocławiu wpływów przez pocztę z terenu województwa wynosi około 60–80% ogółu wpłat wykazanych w sprawozdaniach miasta Wrocławia na wzorze Nr 3 w kolumnie 4 — „przez pocztę”.

Wysokość udziału wyżej wymienionych wpłat wiąże się ściśle z okresami sezonowymi.

W zależności więc od wielkości obrotów gotówkowych przez pocztę, rejestrowanych przez oddziały NBP, saldo pozostałych obrotów poczty, stanowiące pozycję bilansującą różnicę obrotów kasowych w pozycji 50 z różnicą kolumny 4 wpłat i wypłat „przez pocztę”, ulega dodatkowemu zmniejszeniu lub zwiększeniu. Ilustrują to podane niżej najmniej skomplikowane przykłady:

Przykład I

saldo obrotów gotówkowych, pozycja 50 planu kasowego; kasy banku	— 25 tys. zł
saldo obrotów w kolumnie 4 — „przez pocztę”	+ 5 tys. zł
saldo pozostałych obrotów poczty	+ 20 tys. zł

Przykład II

saldo obrotów gotówkowych, pozycja 50 planu kasowego; kasy banku	+ 50 tys. zł
saldo obrotów w kolumnie 4 — „przez pocztę”	— 30 tys. zł
saldo pozostałych obrotów poczty	— 20 tys. zł

Problem podwyższonych czy też zmniejszonych z omawianych tytułów sald pozostałych obrotów poczty ma podstawowe znaczenie z punktu widzenia kontroli prawidłowości ewidencjonowania obrotów gotówkowych poczty. Prawidłowe ujęcie w ewidencji wykonania planu kasowego całości obrotów poczty w obecnych warunkach jest całkowicie możliwe. Przepływy wpłat gotówkowych z jednego okręgu administracyjnego do drugiego stanowią nieporównywalną w każdym okręgu wysokość salda pozostałych obrotów poczty z saldem obrotów w kilku kolumnach ogólnego rachunku miesięcznego poczty, których pozycje nie są objęte sprawozdaniem wzór Nr 7 (przede wszystkim obrót gotówkowy z tytułu przekazów pocztowych).

Prawidłowe wykazywanie wysokości salda pozostałych obrotów poczty ma niepoślednie znaczenie przy sporządzaniu bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności, a szczególnie w obliczeniach zmian kształtowania się zasobów gotówkowych ludności (we wzorze BW-6).

Wśród najczęściej spotykanych nieprawidłowości w rejestrowaniu obrotów przez pocztę autor nie wymienia bardzo istotnego problemu błędów w ewidencjonowaniu zasileń gotówkowych przez pocztę. Zasilenia te, ze względu na ich zasięg, można podzielić na:

a) zasilenia wewnątrzwojewódzkie,

b) zasilenia wychodzące poza obręb województwa, czyli tak zwane zewnętrzne.

Problem zasilenia gotówkowego przez pocztę wewnątrz województwa wrocławskiego, po porozumieniu z Dyrekcją Okręgu Poczty i Telekomunikacji we Wrocławiu, został rozwiązany jeszcze w roku 1955 i odpowiednio zmodyfikowany w roku 1962

W związku z wprowadzonymi ustaleniami przyjmujemy w sprawozdaniach miesięcznych i kwartalnych z wykonania planu kasowego wielkości odprowadzanych nadmiarów gotówkowych i udzielonych zasiłków placówkom pocztowym przez niemacierzyste urzędy pocztowe na podstawie informacji udzielanych naszym oddziałom terenowym przez lokalne urzędy pocztowe. Kwoty nadmiarów i zasileń podają urzędy pocztowe w formie odpowiednich zestawień, dołączonych do sprawozdania wzór 7. Zestawienia te odpowiadają obrotom zarejestrowanym na kontach 1312 i 1313 ogólnego rachunku miesięcznego. Niezależnie od tego oddziały terenowe zostały zobowiązane do uzgodnienia — przed sporządzeniem sprawozdania — kwot zasileń i nadmiarów z korespondującymi oddziałami NBP.

Mimo wprowadzenia jednolitych zasad w ewidencjonowaniu wyżej wymienionych obrotów w kolumnie 80 planu kasowego — „przez pocztę” — przeprowadzone kontrole wykazały jeszcze w niektórych oddziałach błędy w ujmowaniu tych obrotów.

Nie uregulowana pozostała nadal sprawa prawidłowego ewidencjonowania poważnych stosunkowo kwot odprowadzanych nadmiarów i pobieranych zasileń w powiązaniu z sąsiednimi województwami. Według szczegółowych specyfikacji naszych oddziałów niezbilansowanie obrotów w pozycji zasileń przez pocztę z tytułu przepływów międzywojewódzkich wyraża się po stronie wypłat kwotą kilku milionów złotych.

W związku z tym konieczne jest rozwiązanie w skali krajowej problemu:

— ewidencjonowania we wzorze Nr 3 w kolumnie 4 obrotów poczty w miejscu dokonywania operacji, w celu ścisłego powiązania tych obrotów z pozycją 50 planu kasowego kolumny 3,

— prawidłowego ujmowania w ewidencji zasileń przez pocztę.

Uwzględnienie tych dwóch postulatów doprowadzi dopiero do zgodności salda pozostałych obrotów poczty z saldem pozycji ogólnego rachunku miesięcznego poczty, nie ujmowanych w ewidencji planu kasowego, co w wysokim stopniu odpowiadałoby wówczas saldu ruchu przekazowego ludności.

STEFANIA NANKA
Wrocław

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. 28-60-71 w. 91

Redaguje Kolegium Redakcyjne w składzie: redaktor naczelny — L. Laskowski; sekretarz redakcji — J. Domagalska, redaktorzy działowi: W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki, Z. Szałdak

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

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

Druk ukończono w lipcu 1965 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60 g. Ark. Wyd. 9,1. Ark. druk. 5,0. Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. 1. Zam. 373. — E-49.