

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



STANISŁAW MICHALSKI

O zwiększenie roli finansów i kredytu w gospodarce narodowej

Kierunek zmian w metodach planowania i zarządzania gospodarką narodową otwiera, generalnie biorąc, perspektywę szerszego wykorzystania w mechanizmie gospodarki — instrumentów finansowych, w tym również kredytu, a zarazem stwarza korzystniejsze warunki do wzmocnienia roli tych instrumentów.

Instrumenty finansowe, to przede wszystkim zespół reguł określających sposób gromadzenia i wykorzystania środków pieniężnych. O aktywnej roli tych reguł można mówić wtedy, gdy stwarzają one w przedsiębiorstwach i ich organizacjach motywację, a zarazem ramy do podejmowania decyzji gospodarczych, stwarzają pewien obszar wyboru kombinacji czynników produkcji dla uzyskania zamierzonego efektu ekonomicznego, którym może być akumulacja, zysk, rentowność, masa produkcji.

W żadnym z dyskutowanych „modeli” gospodarczych nie bierze się pod uwagę skrajnych wariantów, to znaczy ani modelu, w którym obrachunek pieniężny pełni jedynie funkcję narzędzia agregowania różnych niewspółmiernych wielkości, a przedsiębiorstwo jest kierowane przy pomocy bezpośrednich poleceń techniczno-produkcyjnych, których szczegółowość, a zatem także stopień samodzielności przedsiębiorstwa może być zresztą różny, ani też modelu, w którym decyzje produkcyjne, inwestycyjne, płacowe — wyznaczone byłyby masą uzyskanych przez przedsiębiorstwo środków pieniężnych. Dyskusje toczą się natomiast wokół kombinacji systemu bezpośrednich dyrektyw co do kierunków i struktury produkcji, wielkości i proporcji angażowanych przez przedsiębiorstwo czynników produkcji z systemem pewnej autonomii przedsiębiorstwa w wyborze najkorzystniejszych z jego punktu widzenia kombinacji czynników produkcji na bazie już uzyskanych lub planowanych albo też dla uzyskania określonych środków pieniężnych.

Mówiąc o środkach pieniężnych, można mieć na myśli cały przychód pieniężny ze sprzedaży towarów i usług lub tylko niektóre jego elementy. W dyskusjach o systemie finansowym przedsiębiorstw chodzi głównie o podział akumulacji i amortyzacji między budżet, organizację nadrzędną i przedsiębiorstwo. W niektórych propozycjach, a częściowo również w realizacji problematyka podziału rozszerza się na cały dochód czysty; pewna część wynagrodzeń jest wówczas elementem podziału tego dochodu.

O aktywnej roli reguł dotyczących gromadzenia i wykorzystywania środków pieniężnych może być mowa wówczas, gdy wprowadzają one uwarunkowanie prawa do podejmowania określonych decyzji gospodarczych od posiadania lub wygosparowania odpowiednich środków pieniężnych i gdy skutki finansowe decyzji gospodarczych zmieniają sytuację przedsiębiorstwa, a w przypadku pogorszenia tej

sytuacji — zmuszają do zweryfikowania poprzednio podjętych decyzji.

Uwarunkowanie to może pełnić wielorakie funkcje: przede wszystkim uzależniając dokonanie wydatków od zgromadzenia odpowiednich środków pieniężnych stwarza się bodziec do wygosparowania odpowiednich środków pieniężnych, do czego ogólnie biorąc droga prowadzi przez efektywniejsze wykorzystanie rozporządzalnych środków produkcji; po drugie, uzależniając prawo do podejmowania wydatków od posiadania, uzyskania (np. kredytu) lub wygosparowania odpowiednich środków pieniężnych ogranicza się w jakiś sposób popyt na środki pracy; po trzecie, zarówno perspektywa samodzielnego wykorzystania wygosparowanych przez przedsiębiorstwo środków, jak i ograniczenie decyzji do ram nagromadzonych lub uzyskanych środków pogłębia ogólnie rachunek ekonomiczny i prowadzi do ostrzejszej selekcji różnych wariantów wykorzystania zasobów finansowych i materialnych.

Bazą stosunków finansowych jest system cen. Wiele trudności i zahamowań w szerszym wykorzystaniu instrumentów finansowych w kierowaniu gospodarką wynika stąd, że struktura cen i ich wzajemne relacje nie pozwalają w ogólnym przekonaniu na to, by przychód pieniężny przedsiębiorstwa z głównego źródła — to jest ze sprzedaży wytworzonej produkcji — mógł być obiektywną miarą efektu działalności przedsiębiorstwa i rozstrzygającym kryterium potwierdzenia społecznej użyteczności tej produkcji i by mógł sterować pracą przedsiębiorstwa w sposób zgodny z preferencjami społecznymi.

Generalny kierunek poszukiwań w dziedzinie cen, to z jednej strony maksymalne zbliżenie ceny do rzeczywistych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej, z drugiej — szerokie uwzględnienie w ich budowie elementów sterowania wyborem tak u producenta, jak i nabywcy — poprzez system różnych cen dla producenta (ceny fabryczne, ceny rozliczeniowe) i dla nabywcy (ceny zbytu) oraz różnicowania stopy lub podstawy ustalania rentowności. Równocześnie jednak wprowadza się środki korygujące bodźce, wynikające bezpośrednio z układu cen, poprzez system wyspecjalizowanych mierników produkcji i uwarunkowanie premii od zachowania założonej struktury asortymentowej. Celem tej korekty jest między innymi moderowanie bodźców do maksymalizowania produkcji o najwyższej akumulatywności lub zyskowności oraz produkcji o relatywnie większym wsadzie materiałowym. A bodziec taki jest nieunikniony w warunkach reglamentacji funduszu płac, która jako jeden z podstawowych instrumentów regulowania równowagi musi być w pewnych granicach zachowana.

Reguły określające sposób gromadzenia i wykorzystywania środków pieniężnych mogą pełnić funkcje

bodźca do maksymalizowania przychodu pieniężnego i zarazem do ostrzejszej selekcji dokonywanych wydatków jedynie w warunkach, gdy mają one dla przedsiębiorstwa charakter obiektywnych dat. Wymaga to, by reguły co do gromadzenia i wydatkowania środków pieniężnych obowiązywały tak długo, by przedsiębiorstwo istotnie mogło korzystać z efektywniejszego wykorzystania określonych źródeł gromadzenia środków pieniężnych i musiało ponosić z drugiej strony konsekwencje błędnych decyzji i nieosiągnięcia potrzebnej wielkości tych środków.

Z postulatu tego wynika konieczność ustalania tych reguł przynajmniej na okres kilku lat. Przygotowane propozycje w zakresie systemu finansowego przedsiębiorstw przewidują ustalanie norm finansowych (podział zysku itp.) co najmniej na okres dwuletni; a gdy chodzi o podział amortyzacji — okres pięcioletni. Sądzę, że stopniowo powinno się przedłużać okres dwuletni do lat trzech, taki bowiem okres, wydaje się, odpowiadałby najbardziej postulatowi maksymalnego zobiektywizowania norm finansowych dla przedsiębiorstwa.

Wynika to z przesłedzenia chronologii planowania. Definitywny wynik finansowy przedsiębiorstwa za rok jest znany w kwietniu — maju roku następnego; w połowie tego drugiego roku powinien być przygotowany już plan na rok następny, w którym przedsiębiorstwo może uwzględniać wykorzystanie tego wyniku lub jego części, nie zaangażowanej w drugim roku po jego wygospodarowaniu. Przy przyjęciu okresu trzyletniego można zapobiec niepożądanym praktyce ustalania norm finansowych w sposób amortyzujący z roku na rok wyniki finansowe przedsiębiorstw zarówno pozytywne, jak i negatywne.

O wiele bardziej skomplikowanym problemem są metody oceny optymalnych rozmiarów środków pieniężnych, które mogą być pozostawione do dyspozycji przedsiębiorstw oraz metody sterowania sposobem wykorzystania tych środków.

Trzeba chyba od razu stwierdzić, że istnieją bardzo ograniczone możliwości neutralizowania nagromadzonych środków pieniężnych przy pomocy środków polityki pieniężnej. Być może, że dotychczasowa nasza praktyka corocznego ustalania reguł przez ustalanie na każdy rok wskaźników podziału zysku i amortyzacji oraz rozbudowa przepisów o charakterze interwencyjnym nie stwarzała warunków do sterowania wydatkami przy pomocy środków polityki pieniężnej (oprocentowanie wolnych środków pieniężnych). W praktyce system finansowy dopingował raczej do szybkiego wykorzystania środków pieniężnych na zakup środków produkcji. Byłoby już dlatego dużym osiągnięciem, gdyby rozwiązanie systemu finansowego nie dopingowały do szybkiego wykorzystywania środków pieniężnych i nie intensyfikowały w ten sposób reprezentowanego przez nie popytu.

Jeśli zatem uznać, że w przedsiębiorstwie dominować będzie tendencja do wykorzystania środków pieniężnych na materialne potrzeby, głównym problemem pozostaje ocena optymalnej wielkości tych wydatków, tak by popyt reprezentowany przez nagromadzone przez przedsiębiorstwo środki pieniężne nie naruszał założonych proporcji i kierunków rozwoju gospodarki — i sterowanie tymi wydatkami w sposób stwarzający warunki maksymalnej efektywności i zgodności ze społecznymi preferencjami.

Materialne potrzeby przedsiębiorstwa obejmują przedmioty pracy (zapasy produkcyjne) i środki pracy (inwestycje) oraz zapasy wyrobów gotowych, które razem z zapasami produkcyjnymi składają się na materialne środki obrotowe.

Wbrew pozorom określenie optymalnej wielkości wydatków na środki obrotowe jest równie złożone, jak określenie wydatków inwestycyjnych.

Dotychczasowe metody określania wielkości wydatków na środki obrotowe poddane zostały ostrej i na ogół słusznej krytyce. Podstawą tego określania był tak zwany normatyw finansowy, który miał wyrażać stałe potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie środków obrotowych i wyznaczał granice gromadzenia środków pieniężnych na finansowanie środków obrotowych. Normatyw finansowy, jako metoda określania stałego poziomu środków obrotowych, nie mógł jed-

nak sam przez się wyznaczać wielkości ekonomicznie prawidłowego poziomu tych środków. Zapasy mogą bowiem przekraczać normatyw, a więc stałe zapotrzebowanie na środki obrotowe, i mimo to mieć najzupełniej prawidłowy charakter, gdy:

a) są to na przykład zapasy sezonowe — z zasady normowania tych zapasów na poziomie minimalnego zapotrzebowania w ciągu roku wynika, iż w pozostałych okresach roku muszą one kształtować się na poziomie wyższym od normatywu,

b) dostawy różnych materiałów nie rozkładają się równomiernie w czasie, lecz koncentrują w pewnych okresach. W okresach koncentracji tych dostaw zapas wszystkich lub większości asortymentów materiałów znajduje się blisko normy maksymalnej, wobec czego całość materiałów musi kształtować się na poziomie przekraczającym normatyw (ze względu na zasadę określania go w wysokości przeciętnej między normą minimalną i maksymalną).

Niezależnie od normatywu finansowego obowiązuje od szeregu lat planowanie przez przedsiębiorstwa zapasów. Doświadczenia w tym zakresie nie są również pozytywne.

Charakterystyczne jest, że plany przedsiębiorstwa w zakresie zapasów były z reguły niższe niż kalkulacje centralne. Wiąże się to częściowo z metodą planowania zapasów przez przedsiębiorstwa; plany te przyjmują mianowicie z reguły pełne zagospodarowanie posiadanych na początku roku zapasów zbędnych i nadmiernych; również metoda planowania zapasów w powiązaniu z asortymentową strukturą produkcji, planami produkcji i sprzedaży, technologią procesu produkcyjnego, organizacją zaopatrzenia i zbytu — nie jest jeszcze dostatecznie wypracowana.

W praktyce centralne założenia w zakresie przyrostu zapasów, tym bardziej zatem założenia przyjęte w planach techniczno-ekonomicznych przedsiębiorstw, były poważnie przekraczane. Ilustrują to następujące dane dla przedsiębiorstw przemysłowych (bez przemysłu spożywczego):

ROK	Przyrost zapasów w mld zł		
	według narodowego planu gospodarczego	według planów techniczno-ekonomicznych	rzeczywisty
1962	6,0	5,3	10,4
1963	6,0	1,6	6,4
1964	7,8	3,0	7,6

Nie wchodząc w tym miejscu bliżej w złożoną problematykę gospodarki zapasami, należy ogólnie stwierdzić, że tak znaczne odchylenia od planu wiążą się zarówno z brakami w metodach planowania zapasów tak na szczeblu centralnym, jak i na szczeblu przedsiębiorstw, jak również wynikają z obiektywnych przyczyn, takich na przykład jak przekraczanie planów produkcji, które nie może być z natury rzeczy równomierne, przesunięcia w czasie i w strukturze w obrotach z zagranicą itd., a także z nieprawidłowości w działalności samych przedsiębiorstw, takich jak gromadzenie nadmiernych zapasów materiałowych, produkowanie wyrobów nie mających zapewnionego zbytu, brak norm zużycia, trudności produkcyjne związane z brakami w dokumentacji konstrukcyjnej i technologicznej, trudności w oparowaniu produkcji nowych wyrobów i nowej technologii, trudności w zorganizowaniu zaopatrzenia produkcji w sposób komplementarny itp.

Skoro normatyw finansowy — ze względu na metodę jego wyliczenia — nie mógł odegrać istotnej roli jako narzędzie minimalizacji zapasów, również wprowadzona w naszym systemie przed wieloma laty „gra” między potrzebami w zakresie środków obrotowych i potrzebami inwestycyjnymi nie mogła spełnić tej roli, jakiej oczekiwano, mianowicie bodźca do minimalizacji zapasów, uwalniającej do dyspozycji przedsiębiorstwa odpowiednie środki na inwestycje. Okazało się, że tej konkurencji między inwestycjami i zapasami o środki finansowe efektywnie nie ma, ponieważ wolumen ogólnych środków finansują-

cych zapasy można zwiększać ponad fundusze wyznaczone normatywem finansowym bez większych trudności zarówno ze źródeł bankowych, jak i pozabankowych. Normatywy finansowy w warunkach tej gry stał się dodatkowo przedmiotem spekulacji przy rozdziale wskaźników finansowych, dla przeciwdziałania której okazało się konieczne wprowadzenie dodatkowych rygorów.

Ze stwierdzenia o zawodności normatywu finansowego jako instrumentu minimalizacji zapasów narodziła się myśl, by zerwać z tą kategorią (jako instytucją finansową) i by wprowadzić konkurencję o środki finansowe między rzeczywistym stanem zapasów a możliwościami wykorzystania tych środków na inwestycje. Chodzi oczywiście o zapasy, po wyeliminowaniu zapasów o specjalnym przeznaczeniu, zapasów sezonowych czy innych zapasów, których ruchy mają charakter frykcyjny.

Możliwość inwestowania jest jednym z podstawowych warunków rozwoju myśli i inicjatywy w przedsiębiorstwach, a zainteresowanie zyskiem ze strony przedsiębiorstwa jako takiego może być zintensyfikowane przede wszystkim przez stworzenie możliwości inwestowania. Jest to także dodatkowy czynnik regulowania popytu inwestycyjnego. Obiektywna możliwość wygosparowania środków na inwestycje i równocześnie realne bodźce do poprawy gospodarki zapasami mogą powstać wówczas, gdy ocena potrzeb przedsiębiorstw na szczeblu centralnym, ustalającym normy finansowe, będzie oparta na kryteriach ekonomicznych. Inaczej bowiem może się okazać konieczne rozbudowanie następnie specjalnych kredytów inwestycyjnych, rozluźniających rygor „gry” i związek tych kredytów z wynikami finansowymi przedsiębiorstw. Stąd też proponowane rozwiązania wymagają lepszych metod planowania środków obrotowych, co jest zresztą konieczne nie tylko dla stworzenia prawidłowych warunków do działania instrumentów finansowych, lecz co najmniej w równym stopniu dla usprawnienia organizacji procesów zaopatrzenia, produkcji i sprzedaży. Zadania w tym zakresie będą o tyle trudniejsze, że projekty przewidują korzystanie w danym roku ze środków wygosparowanych w roku poprzednim, stąd też ocena potrzeb, jako podstawa kalkulacji norm finansowych, musi być dokonana prawie z trzyletnim wyprzedzeniem.

Następnym elementem potrzeb przedsiębiorstwa są jego potrzeby inwestycyjne. Myślimy tu przede wszystkim o inwestycjach w przedsiębiorstwach czynnych, mających na celu restytucję majątku trwałego i modernizację urządzeń. Budowa nowych obiektów, a także zasadnicza rekonstrukcja czynnych zakładów może być jedynie domeną inwestycji centralnych oraz inwestycji zjednoczeń. Źródłem finansowania inwestycji przedsiębiorstw jest udział w amortyzacji i w zysku. Co do źródeł finansowania tego typu inwestycji panuje na ogół zgodność poglądów. Natomiast nie udało się dotychczas opracować metod wyznaczania optymalnej wielkości inwestycji tego typu, a także kryteriów wyróżniających je w całości inwestycji. W przeszłości kierowano pod adresem tego typu inwestycji szereg zarzutów, że pogłębiają one dekoncentrację inwestycji, konkurują z inwestycjami centralnymi, które powinny korzystać z preferencji, że nie zawsze odpowiadają hierarchii potrzeb obowiązującej całą gospodarkę narodową. Zapewne zarzuty te były w dużej części słuszne. Ale pełny bilans tego typu inwestycji wymagałby wyważenia po drugiej stronie strat, którym inwestycje przedsiębiorstw zapobiegły, oraz dodatkowych efektów uzyskanych przez „uszczelnienie” tą drogą inwestycji decydowanych na wyższym szczeblu.

Rozmiary inwestycji przedsiębiorstw muszą być indywidualizowane. Inne potrzeby z tego punktu widzenia istnieją w przedsiębiorstwach stabilnych w sensie ich wielkości i stosowanej technologii, inne w przedsiębiorstwach rozbudowywanych lub rekonstruowanych i inne w przedsiębiorstwach, w których profil produkcyjny i technologia muszą ulegać szybkim zmianom, by sprostać współczesnym standardom.

Poszukiwania zmierzające do efektywniejszego wykorzystania instrumentów finansowych obejmują rzecz jasna również sprawy kredytu bankowego. Ze względów praktycznych należy odróżnić rolę kredytu

bankowego w dziedzinie finansowania inwestycji i w dziedzinie finansowania środków obrotowych.

Udział kredytu w finansowaniu inwestycji może być rozpatrywany z dwojakiego punktu widzenia:

— ta forma finansowania stwarza lepsze warunki dla oceny decyzji inwestycyjnych i kontroli ich realizacji;

— dzięki kredytowi przedsiębiorstwo może w swoim rachunku uwzględnić czynnik czasu, mając możliwość antycypowania przyszłych środków finansowych i zainwestowania ich już dziś lub odłożenia decyzji inwestycyjnej i akumulowania środków finansowych.

W pierwszym przypadku sprawa źródeł spłaty kredytu jest neutralna, a punkt ciężkości leży w kontrolnych funkcjach banku. Kredyt jest tu przede wszystkim formą organizującą kontrolne prace banku. Do tego typu kredytów należy zaliczyć projektowane wprowadzenie kredytów finansujących inwestycje centralne i spłacanych ze scentralizowanych środków inwestycyjnych po zakończeniu cyklu inwestycyjnego, a także te kredyty, których spłata przy ustalaniu wskaźników finansowych jest uwzględniana po prostu jako dodatkowy element podziału akumulacji finansowej.

Kredytowy tryb ma tu stworzyć lepsze warunki do oddziaływania na przebieg procesu inwestycyjnego i egzekwowania terminowości poszczególnych faz procesu inwestycyjnego przy pomocy warunków umowy o kredyt inwestycyjny, niezależnie od tego, że również kredyt eksploatacyjny powinien uwzględniać planowane efekty ekonomiczno-finansowe inwestycji.

Drugi typ kredytów może się rozwijać tylko w warunkach wieloletnich wskaźników finansowych. Może on odegrać aktywną rolę jako bodziec do maksymalizacji wyniku finansowego i lepszej weryfikacji zamierzeń inwestycyjnych przez samego inwestora, a nie tylko przez bank.

W pierwszym przypadku kredyt inwestycyjny nie odgrywa samoistnej roli jako narzędzie regulowania poziomu nakładów inwestycyjnych, który wyznaczony jest w odrębnym trybie, natomiast w drugim przypadku — kredyt jest zarazem instrumentem kształtowania poziomu nakładów inwestycyjnych, finansowanych antycypacyjnie przez kredyt bankowy.

Maksymalny okres spłaty kredytu inwestycyjnego nie powinien wykraczać poza okres zwrotności nakładów inwestycyjnych, będący podstawą kalkulacji danego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Okres ten w licznych przypadkach zarówno gdy chodzi o inwestycje zjednoczeń, jak i inwestycje przedsiębiorstw, jest dłuższy niż okres, na który ustalać się będzie normy podziału zysku (2 lata). Istnieje również praktyczna trudność wyodrębnienia z faktycznie osiągniętych przez przedsiębiorstwo wyników tej ich części, którą można by przyczynowo związać z inwestycją dokonaną w czynnym przedsiębiorstwie i sfinansowaną przy pomocy kredytu bankowego. W praktyce będzie raczej istnieć sytuacja, że przy ustalaniu norm podziału zysku na kolejne okresy dwuletnie będzie się uwzględniać zarówno stan faktycznie osiągniętych wyników, jak i potrzeby przedsiębiorstw w zakresie środków obrotowych i nowych nakładów inwestycyjnych, bez względu na trafność i efektywność poprzednich inwestycji. Stąd też kredyt bankowy nie będzie mógł zachować w czystej postaci charakteru awansu na przyszłe własne fundusze zjednoczenia czy przedsiębiorstwa i w tym względzie zbliży się do kredytu pierwszego typu. Wydaje się jednak, że kredyt nie stanie się neutralnym źródłem finansowania inwestycji, tak jak przy pierwszym jego typie, jeśli podstawy kalkulacji norm podziału zysku będą w maksymalnym stopniu uwzględniać poziom wyników, który powinien być osiągnięty w wyniku zrealizowanych inwestycji.

Decyzja o przyznaniu lub odmowie kredytu inwestycyjnego przesądza o podjęciu lub zaniechaniu inwestycji. Skutki takiej decyzji są bezpośrednie i trwałe, a błędy trudne do naprawienia.

Inaczej sytuacja wygląda w przypadku kredytu obrotowego, finansującego zapasy materialne i środki zaangażowane w rozliczeniach. Decyzja o przyznaniu kredytu nie może być wiązana i nie może przesądzać

bezpośrednio o dokonaniu zakupu konkretnych materiałów czy gromadzeniu konkretnych produktów gotowych, nieustannie przechodzących przez kolejne fazy cyklu produkcyjnego i obrotu, tak jak kredyt inwestycyjny przesądza o możliwości dokonania zakupu dobra inwestycyjnego czy robót budowlanych. Przy każdej technice kredytowania wielkość kredytu jest ostatecznie wiązana z jakimś stanem zapasów (faktycznym lub planowanym), przecinającym je w różnych fazach ruchu okrężnego, o skomplikowanej i zmiennej strukturze. Stąd też rozwiązania w dziedzinie organizacji kredytu muszą iść w tym kierunku, aby tysiące decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwa w dziedzinie zaopatrzenia, produkcji i obrotu było podporządkowanych celowi minimalizacji angażowanych środków obrotowych i utrzymania ich w założonych granicach.

Zastrzegając, że istotna poprawa w dziedzinie gospodarki materiałowej i zapasami wymaga przede wszystkim realizacji szeregu środków w dziedzinie pozafinansowej (programowanie produkcji, organizacja zaopatrzenia i zbytu itd.), należy jednak stwierdzić, że również w dziedzinie finansowej istnieją możliwości, by w decyzjach przedsiębiorstw o produkcji, zaopatrzeniu i zbycie wzmocnić motyw skutków tych decyzji na sytuację w dziedzinie zapasów. Przede wszystkim motyw ten zostanie wzmocniony, o ile „gra” między inwestycjami i zapasami stanie się bardziej efektywna i bardziej zobiektywizowana. Następnie wydaje się konieczne wzmocnienie roli stosunków umownych i zobowiązaniowych między przedsiębiorstwami.

Jeśli na sprawę spojrzeć od strony przedsiębiorstwa — odbiorcy dostaw, to stan rzeczy jest obecnie taki, że dostawy biegą bez względu na terminowość regulowania przez odbiorcę należności za otrzymane dostawy; istnieją bowiem ograniczone możliwości przerwania tych dostaw ze skutkami w postaci ograniczenia produkcji u odbiorcy i dostawcy. Również ograniczenie przez bank kredytowania zapasów nie zawsze może wywołać oczekiwane rezultaty, ponieważ w przypadku niemożności przerwania dostaw — dostawy te i zapasy będą finansowane zobowiązaniami wobec dostawców. Gdyby nawet przedsiębiorstwo, które wskutek nagromadzenia nadmiernych zapasów, nie przyjętych przez bank do kredytowania, miało trudności płatnicze, nie może ono jednak wstrzymać wypłaty płac i otrzymuje na ten cel w razie potrzeby kredyt bankowy lub wstrzymuje odpowiednio regulowanie swoich zobowiązań.

Przy obecnym systemie przedsiębiorstwo w razie braku środków na bieżące regulowanie wszystkich zobowiązań, w tym również z tytułu płac, może w praktyce wstrzymać regulowanie jednych zobowiązań, na przykład wobec dostawców, ze strony których nie grozi przerwanie dostaw, a często nawet zaostrzenie rygorów, zwłaszcza gdy przedsiębiorstwo jest jedynym albo głównym odbiorcą produkcji określonego dostawcy. Znacznie rzadziej przedsiębiorstwo ucieka się tu do kredytu bankowego dla przezwyciężenia przejściowych trudności płatniczych (kredytu płatniczego). Trudności płatnicze przedsiębiorstwa odbijają się głównie na jego dostawcach. W tym kierunku przerzucane są również skutki ewentualnych ograniczeń zastosowanych przez bank co do kredytowania gromadzonych przez przedsiębiorstwo zapasów.

Z drugiej strony — to znaczy po stronie przedsiębiorstwa — dostawcy — stosowana obecnie praktyka nie wzmacnia zainteresowania dochodzeniem należności od odbiorców i nie zmusza — tam gdzie to jest nawet możliwe — do weryfikacji kręgu odbiorców. Dostawca otrzymuje bowiem z reguły kredyt bankowy również na zaległe należności od odbiorców; jaskrawo spekulując przedsiębiorstwo może nawet być zainteresowane w utrzymywaniu należności, jeśli odbiorca płaci odsetki zwłoki, albowiem są one trzykrotnie wyższe od odsetek płaconych bankowi od kredytu.

Dla wzmocnienia dyscypliny w zakresie regulowania wzajemnych zobowiązań przedsiębiorstw i wzmocnienia od tej strony roli kredytu wydaje się konieczne —

— ograniczenie w pewnym stopniu swobody w

ustalaniu kolejności pokrywania zobowiązań, w tym również w rezerwowaniu środków na wypłatę płac — w przypadkach braku pokrycia na wszystkie zobowiązania i płatności;

— uzupełnianie środków na pokrycie zobowiązań i likwidowanie trudności płatniczych w drodze nadzwyczajnego kredytu bankowego na ściśle określony, z reguły krótki okres czasu; w sytuacji trwałych trudności płatniczych konieczny byłby program poprawy gospodarki przedsiębiorstwa;

— rozważenie ewentualnego przyznania bankom uprawnienia do odmowy udzielenia kredytu płatniczego — w szczególnie rażących przypadkach — również na wynagrodzenia zarządu przedsiębiorstwa — poza płacami podstawowymi — i ewentualnie na dokonanie wpłat na rachunek funduszu zakładowego oraz na rzecz zjednoczenia i funduszy wyodrębnionych (z wyjątkiem być może funduszu amortyzacyjnego).

Jedynie w tych warunkach można osiągnąć to, że odmowa kredytowania przez bank określonej masy zapasów nie zostanie w swych skutkach przerzucona na dostawców, że trudności płatnicze, których przyczyną mogą być poważne nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa, zostaną skoncentrowane w zadłużeniu wobec banku i tu te trudności będą likwidowane w oparciu o odpowiedni program naprawy.

Wzmocnienie odpowiedzialności za terminowe regulowanie przez przedsiębiorstwa zobowiązań tak wobec dostawców, jak i innych wierzycieli jest niezbędnym warunkiem wzmocnienia roli kredytu i jego kosztów.

Obok oceny według wyniku finansowego przedsiębiorstwo powinno być również oceniane według kryterium wypłacalności (terminowego regulowania wszelkich zobowiązań). Czynniki kształtujące wynik finansowy nie wyczerpują bowiem czynników kształtujących sytuację płatniczą przedsiębiorstwa i jego wypłacalność. Można uzyskiwać korzystne wyniki finansowe nie regulując zobowiązań, które są wówczas źródłem finansowania, na przykład nadmiernych zapasów. Dopiero oba kryteria łącznie są w stanie objąć całokształt gospodarki przedsiębiorstwa.

Efektywność oddziaływania przy pomocy kredytu, jego warunków i kosztów zależy w dużym stopniu od odpowiednio indywidualizowanej treści umowy kredytowej i od selekcyjnego działania warunków kredytu. Zapasy lub należności za wykonane dostawy są zabezpieczeniem kredytu obrotowego, natomiast warunki kredytowania mogą obejmować całokształt działalności przedsiębiorstwa zarówno eksploatacyjnej, jak i inwestycyjnej. W konkretnych warunkach oddział banku powinien określić wiodące zadanie, które stanowiłby będzie osnowę oddziaływania kredytowego. Zadaniem tym może być usprawnienie gospodarki materiałowej i zapasami, zaniechanie produkcji nie mającej zbytu, terminowe i pełne osiągnięcie efektów z oddanych do eksploatacji inwestycji, poprawa wyniku finansowego. Obok kredytu obrotowego bank rozporządza dodatkowymi instrumentami, które mogą być podporządkowane wybranemu zadaniu, takimi jak kontrola funduszu płac, postulowanie odpowiednich warunków w regulaminach premiowania pracowników umysłowych, kredyt inwestycyjny.

Podstawą kredytowania są obecnie kwartalne wnioski kredytowe przedsiębiorstw. Wydaje się, że w przyszłości większą niż dotychczas rolę jako podstawą kredytowania i programu działania banku powinny odegrać roczne plany techniczno-ekonomiczne przedsiębiorstw oraz sporządzone na ich podstawie branżowe i działowo-resortowe plany kredytowe łącznie z programem działania w stosunku do określonych odcinków, opartym na ocenie ekonomicznej sytuacji branży i jej potrzeb rozwojowych.

Nie wiadomo jaki kształt ostateczny przybiorą projektowane zasady systemu finansowego przedsiębiorstw. Aktualna wersja zwiększa znacznie odpowiedzialność banku za decyzje kredytowe i weryfikację planu zapasów przedstawionego przez przedsiębiorstwo. Projekt przewiduje mianowicie, że wielkość środków funduszu rozwoju, które mogą być przeznaczane na sfinansowanie inwestycji, jest uzależniona

— po pokryciu faktycznego przyrostu zapasów w roku ubiegłym — głównie od wielkości planowanego przyrostu zapasów (pomniejszonych o zapasy sezonowe i rezerwy). Dla przeciwdziałania możliwościom manewrowania przez przedsiębiorstwo — przynajmniej w obrębie jednego roku — planowanym przyrostem zapasów, poprawie muszą ulec metody planowania zapasów i ustalania ich optymalnego poziomu.

Ponadto, ponieważ zapasy sezonowe i specjalne nie mają być finansowane funduszami własnymi, lecz kredytem, na banku ciąży zwiększona odpowiedzialność za właściwą kwalifikację zapasów, zakładając nawet, że będą rozbudowane przepisy o zasadach ich klasyfikacji. Również zwiększa się odpowiedzialność za kwalifikację zapasów nieprawidłowych, które mogą być przyjęte do kredytowania albo na żądanie banku sfinansowane funduszami własnymi. Zarówno plan zapasów, jak i kwalifikacja zapasów oraz decyzje co do kredytowania zapasów sezonowych i specjalnych oraz zapasów nieprawidłowych wyznaczają wielkość środków, które mogą być z funduszu rozwoju zaangażowane w inwestycjach. Stąd też wynika wzrost odpowiedzialności za ocenę planu zapasów i za prawidłowość decyzji kredytowych.

W tym miejscu wyłania się konieczność wzmocnienia współpracy ze zjednoczeniami.

Podstawą dotychczasowych stosunków między bankiem i zjednoczeniami, zresztą stale się rozszerzających, były funkcje zjednoczeń jako organów nadrzędnych nad przedsiębiorstwami, czyli głównie dotyczyły one spraw, w których bank uznał za celową interwencję zjednoczenia w stosunku do konkretnego przedsiębiorstwa. W ostatnich latach rozszerzyły się ponadto prace banku w dziedzinie prawidłowości podziału przez zjednoczenia wskaźników finansowych między przedsiębiorstwa.

Jeśli uznać, że głównym zadaniem zjednoczeń jest organizacja prac związanych z perspektywistycznym rozwojem danej gałęzi oraz z rozwojem postępu technicznego i ekonomicznego, w czym mieszczą się między innymi takie zagadnienia, jak rozmieszczenie produkcji

wewnątrz branży, specjalizacja, programowanie, organizacja zbytu, to zjednoczenia powinny być głównym gestorem w zakresie inwestycji rozwojowych oraz środków na rozwój postępu technicznego i ekonomicznego oraz instancją ustalającą podstawowe kierunki rozwoju zgrupowanych przedsiębiorstw. W płaszczyźnie stosunków między bankiem i zjednoczeniami powinno to oznaczać, że zasadnicze kierunki inwestycji przedsiębiorstw zarówno kredytowanych, jak i finansowanych w całości z funduszy własnych przedsiębiorstw, powinny być przez bank konsultowane ze zjednoczeniem i odpowiednio harmonizowane z kierunkami inwestycji zjednoczeń. Gdy chodzi o sferę kredytów obrotowych, to również program działania banku, którego osnowę stanowi roczny branżowy plan kredytowy, powinien być ze zjednoczeniem konsultowany, by wiodące zadania, określone w tym programie, odpowiadały rozwojowym założeniom branży. Podobnej konsultacji wymagałyby również kryteria oceny zapasów.

Złożonym zagadnieniem jest sprawa konstrukcji funduszu rezerwowego zjednoczenia, zwłaszcza gdy chodzi o rodzaj wydatków, które z tego funduszu mogą być ponoszone na rzecz przedsiębiorstw oraz na własne potrzeby zjednoczeń. Statut funduszu powinien w tym względzie zapobiec przypadkom, w których środki tego funduszu byłyby wykorzystywane dla neutralizowania rygorów zastosowanych przy kredytowaniu lub skutków nieprawidłowej gospodarki inwestycyjnej (np. automatyczne pokrywanie zwiększonych kosztów inwestycji). Zabezpieczenie pewnej jednolitości polityki finansowej wymaga, aby ponadplanowy (w ciągu roku) przydział środków z funduszu rezerwowego był uzgodniony z bankiem. Z drugiej strony wystarczającą, jak się wydaje, prerogatywą zjednoczenia byłoby prawo składania wniosku o kredyt obrotowy dla określonego przedsiębiorstwa, z gwarancją i na odpowiedzialność zjednoczenia, w sytuacjach, w których, ze względu na stan gospodarki przedsiębiorstwa, bank odmawia dalszego kredytowania.

ZYGMUNT MAŁECKI

Uniwersytet Łódzki

Bank — przedsiębiorstwo — zjednoczenie

(niektóre problemy współpracy)

Dość często na łamach różnych czasopism pojawiają się zagadnienia dotyczące współpracy między poszczególnymi jednostkami gospodarczymi. Do problemów tego rodzaju zaliczyć należy również wzajemne stosunki między bankiem i przedsiębiorstwami.

Temat ten nie jest wprawdzie nowy, gdyż znajduje wyraz w publikacjach artykułowych, zamieszczanych od czasu do czasu na łamach czasopism, niemniej jednak jest on ciągle aktualny. Ponadto, co należy podkreślić, aktualność tematu wynika stąd, że zagadnienia tej współpracy między poszczególnymi przedsiębiorstwami i bankiem traktowane były w dotychczasowych wypowiedziach w sposób jednostronny. Najczęściej bowiem, w zależności od powiązania autora z bankiem lub przedsiębiorstwem, stanowisko jego bliskie jest zainteresowań i poglądów panujących po jednej lub drugiej stronie.

Opierając się więc na treści przeważającej liczby wypowiedzi stwierdzić możemy wyraźnie tendencje do usiłowania wykazania ewentualnych błędów w działalności strony przeciwnej¹⁾. Nie spotyka się natomiast, w zasadzie, zagadnień wspólnych, które

by z natury rzeczy łączyły, nie zaś pogłębiały sztuczny niejako przedział.

Nie zastanawiano się dotąd, jak można sądzić na podstawie cytowanych publikacji, nad rolą i miejscem nadrzędnych jednostek przedsiębiorstw, to znaczy zjednoczeń branżowych, do kompetencji których powinno należeć wiele spraw z zakresu nadzoru i kontroli działalności przedsiębiorstw.

Zakładając konieczność istnienia różnych form organizacyjnych w ramach gospodarstwa narodowego, musimy zdać sobie sprawę z tego, że szczególnie gospodarka uspołeczniona nie jest do pomyślenia bez istnienia ośrodka centralnego, skupiającego najważniejsze decyzje gospodarcze. Nie jest też do pomyślenia ta forma gospodarowania bez istnienia odpowiedniego aparatu, który by z jednej strony ujmował działalność gospodarczą w określone plany — z drugiej zaś śledził i oddziaływał na przebieg ich realizacji.

Zakładając generalnie konieczność istnienia centralnego ośrodka dyspozycji rozumiemy tym samym, że wyrazem organizacyjnym takiego ośrodka musi być odpowiedni aparat wykonawczy, kierujący działalnością całego gospodarczego organizmu kraju.

Narodowy Bank Polski stanowi specyficzny organ wspomnianego aparatu planującego i oddziałującego

¹⁾ Porównaj „Wiadomości NBP” Nr 12/63 oraz „Życie Gospodarcze” Nr Nr 11, 15, 20, 21, 26, 34, 38 i 44 z roku 1963.

na realizację zadań ciążących na innych jednostkach gospodarczych, to znaczy wytwórczych, usługowych itp. Przy takim ujęciu problemu nie trzeba więc i nie można nawet stawiać zagadnienia w sposób, jaki miało to niejednokrotnie miejsce w przytoczonych na wstępie publikacjach, w których usiłowano utożsamiać bank z jednostką nadrzędną lub dopatrywano się w banku równorzędnego partnera przedsiębiorstwa. Bank nie jest bowiem ani jednostką nadrzędną, ani też partnerem finansowanych przez niego przedsiębiorstw. W wyniku natomiast niezbędnego podziału funkcji bank ma wykonywać sobie tylko właściwe zadania, odrębne i inne niż przedsiębiorstwa wytwórcze, inne niż przedsiębiorstwa usługowe i inne wreszcie niż pozostałe jednostki gospodarcze i administracyjne.

Nie zatrzymując się nad zadaniami, jakie spełniają przedsiębiorstwa uspołecznione, należy jednak poświęcić nieco uwagi roli, jaką spełnia bank w gospodarce narodowej. Bank bowiem, z punktu widzenia jego organizacji i wyposażenia w środki działania, można w pewnym sensie przyrównać do przedsiębiorstwa. Funkcjonalnie natomiast, na skutek odrębności wykonywanych, niektórych zwłaszcza zadań, bank wyraźnie posiada cechy instytucji i jednostki administracyjnej. W istocie rzeczy można się zgodzić z dość rozpowszechnionym poglądem, że bank pełni niejako dwie funkcje: kontrolną i usługową. Funkcje te wynikają jednak z tej specyficznej roli, jaką bank pełni w gospodarce uspołecznionej, a nie odwrotnie. W ramach funkcji usługowej bank istotnie przybiera rolę kontrahenta. Kiedy bowiem udziela kredytu na przykład przedsiębiorstwu przemysłowemu, bank występuje wówczas, w pewnym sensie, w roli przedsiębiorstwa działającego na zasadach rozrachunku gospodarczego, operującego przy tym, analogicznie jak każde inne przedsiębiorstwo, środkami społecznymi. Funkcja kontrolna natomiast predestynuje bank do roli jednostki administracyjnej, ale nie nadrzędnej w stosunku do przedsiębiorstwa. W rezultacie możemy przyjąć, że bank jest jednostką par excellence gospodarczą o określonych, specyficznych zadaniach. Jakże to są zadania?

Rozpatrując poruszony problem na płaszczyźnie Polski Ludowej możemy powiedzieć, że na banku ciąży, poza innymi, dwa podstawowe zadania. Pierwsze z nich, to koordynacja rozmiarów kreowania kredytów z faktycznymi potrzebami gospodarstwa narodowego. W tej dziedzinie bank musi dążyć do utrzymania równowagi między wielkością tych kredytów a wartościami rzeczowymi, wytwarzanymi przez poszczególne przedsiębiorstwa. Muszą to być przy tym wartości, na które istnieje zapotrzebowanie społeczne, to znaczy takie dobra, których wytwarzanie i utrzymywanie w postaci zapasów jest w pełni uzasadnione i to zarówno pod względem ekonomicznym, jak i społecznym. A zatem muszą to być przedmioty pełnowartościowe. Z problemem tym wiąże się również sfera rozliczeń między przedsiębiorstwami i funkcjonowanie pieniądza bankowego. Koordynacja na tym odcinku, realizowana przez bank, wpływa zatem w sposób pośredni na regulowanie stosunków między popytem i podażą w sferze zaopatrzenia, czyli inaczej mówiąc — spożycia przemysłowego i zbiorowego w ogóle.

Drugie podstawowe zadanie banku polega na analogicznej koordynacji i oddziaływaniu na kształtowanie się popytu i podaży rynkowej. Mamy tu na myśli zaopatrzenie ludności, to znaczy zaspokajanie potrzeb indywidualnych, dokonujące się przy pomocy rynku i przy pomocy pieniądza gotówkowego. Fundusz płac i inne dochody gotówkowe ludności, znajdujące odbicie w emisji pieniądza, muszą z kolei znajdować pokrycie w masie towarowej (i usługach), takich środków konsumpcji, na które również istnieje zapotrzebowanie. Koordynacja na tym odcinku jest równie trudna, jak i niezbędna. Jest to zarazem drugi punkt styżny banku z przedsiębiorstwami, niezmiernie drażliwy i sprzyjający powstawaniu sporów między tymi jednostkami. Bank nie może zrezygnować z żadnego z tych zadań ani nawet osłabiać swego oddziaływania. I o tym też musi pamiętać każdy z tak zwanych kontrahentów banku.

Do sporów, a nawet zadrażnień, między bankiem i przedsiębiorstwami nie dochodzi właściwie, jak można sądzić z wypowiedzi zawartych w wielu publikacjach, na skutek zbyt rygorystycznego przestrzegania przez bank obowiązków wypływających z wymienionych wyżej zadań banku, lecz najczęstszymi w wyniku przejmowania przez bank zadań dodatkowych, które raczej powinny obciążać branżowe jednostki nadrzędne przedsiębiorstw. Można to uodowodnić na prostym przykładzie. Delegacje służbowe były w swoim czasie dość ściśle kontrolowane i często nawet kwestionowane przez bank, który odmawiał wypłat z tego tytułu. Wynikały stąd liczne spory, a nawet utarczki słowne między pracownikami banku i pracownikami zainteresowanego przedsiębiorstwa.

Abstrahując od możliwych błędów, popełnianych na tym odcinku, problem sam w sobie jest jednak dostatecznie ważny dla gospodarki narodowej jako całości, aby go pominąć. Gdyby bowiem z tego tytułu nie powstawały żadne, że użyjemy tego terminu, „oszczędności” dla uczestnika podróży służbowej, czyli że dany pracownik otrzymywałby równo tyle, ile wydał na koszty przejazdów i ewentualne inne opłaty ściśle określone, na przykład hotel, to istotnie nie byłoby problemu. W rzeczywistości jednak dzieje się inaczej. Powstają bowiem pewne, nazywajmy je dalej „oszczędności”, a ściślej mówiąc rozbieżności między otrzymywanymi przez delegowanego środkami pieniężnymi (pieniądem gotówkowym) a ponoszonymi wydatkami faktycznymi (np. różnica klasy i rodzaju pociągu). Jeśli w tym przypadku delegowany faktycznie nic nie zyskuje, a nawet wyda więcej na skutek pobytu poza miejscem stałego zamieszkania, to jednak następuje przesunięcie w wydatkach i to zarówno co do rodzaju wydatków, jak i miejsca ich dokonania. Bank nie może więc nie dostrzegać w swej działalności tego rodzaju problemów, nie powinien jednak posuwać swej kontroli i oddziaływania na przedsiębiorstwa zbyt daleko (często aż do absurdu), jak np. miało to właśnie miejsce przed kilku laty odnośnie do tych wydatków, kiedy to żądano ostemplowywania przy zakupie biletu delegacji służbowych.

Jest to więc jeden tylko z przykładów zbyt daleko posuniętej i zbyt drobiazgowej kontroli przedsiębiorstw, podejmowanej przez bank, do której właściwie dochodzić nie powinno, chociażby z tego względu, że bank musi się w końcu z tego wycofywać. Tego rodzaju bowiem działalność banku, stanowiąc źródło sporów, nie daje pożądanego efektu, a nawet przeciwnie — obniża autorytet banku i utrudnia realizację zadań podstawowych.

Nie ulega wątpliwości, że między bankiem i przedsiębiorstwami, korzystającymi z kredytu, dochodzić może do nieporozumień na tle rozmiarów potrzeb kredytowych, terminów spłaty itp. Wszelkie nieporozumienia z tego powodu mogą występować na skutek błędów lub mogą wynikać z niezajomości intencji i potrzeb „kontrahenta”. Pod tym względem można dopatrywać się słuszności w zarzutach wysuwanych zarówno pod adresem banku, jak i przedsiębiorstw. Bank bowiem nie zawsze może posiadać dostateczną znajomość sytuacji gospodarczej przedsiębiorstwa, z drugiej jednak strony zarzut wysuwany przez autorów reprezentujących bank, że zainteresowanie załóg przedsiębiorstw sprawami finansowymi jest wyraźnie niedostateczne, jest niewątpliwie słuszny. Szczególnie pion techniczny przedsiębiorstw sprawami finansowymi interesuje się istotnie raczej marginesowo, mimo że każdy zdaje sobie sprawę z tego, że wszelka działalność gospodarcza musi znaleźć odbicie w sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Wydaje się też, że stosunkowo poważne, między innymi, źródła sporów i nieporozumień tkwią w samym systemie finansowania przedsiębiorstw. W tej dziedzinie obserwujemy bowiem zjawiska, z których wynika, że uprawnienia i obowiązki ciążące na banku są często szersze aniżeli faktyczne możliwości ich realizacji. Są one często szersze nawet niż potrzeby wynikające z realizacji zadań podstawowych banku. Nasuwa się więc dość wyraźnie potrzeba po-

większenia aktywności branżowych jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw.

Podział bowiem, jeśli tak można się wyrazić, kompetencji między bank i jednostki nadrzędne przedsiębiorstw, to jest zjednoczenia, jest nierówny i niekorzystny dla całości gospodarki narodowej. Uwydatnia się to szczególnie w zakresie finansowania środków obrotowych²⁾. Bank bowiem w tym przypadku posiada wpływ w wysokim stopniu decydujący o poziomie normatywów, posługując się przy tym założeniami teoretycznymi, nie zawsze w pełni przydatnymi i możliwymi do zastosowania w praktyce. Mogą stąd wynikać pewne rozbieżności między ustaleniami a potrzebami faktycznymi. Skutki tych rozbieżności nie pozostają bez wpływu na stosunki między przedsiębiorstwami i bankiem; pracownicy banku nie zawsze są w stanie uzasadnić swe stanowisko. Że zaś same założenia teoretyczne, na których bank bazuje przy określaniu poziomu normatywów w przedsiębiorstwie, nasuwają wiele zastrzeżeń i uwag krytycznych, stąd też rezultaty działalności opartej o takie kryteria są najczęściej przypadkowe. Przypadkowość wreszcie, występująca w tak ważnej dziedzinie, powoduje z kolei reperkusje w samych przedsiębiorstwach. Znajduje to wyraz głównie w kształtowaniu się poziomu zapasów przedsiębiorstwa znacznie powyżej lub poniżej normatywu. Sprzyja to w rezultacie tworzeniu się nie uzasadnionych gospodarczo rezerw materiałowych, przy równoczesnym braku pokrycia finansowego lub odwrotnie, gdy normatywy ustalono za wysoko.

Oddziaływanie na te wtórne już nieprawidłowości, w celu ich likwidacji, przejmuje również bank finansujący działalność eksploatacyjną danego przedsiębiorstwa. Skuteczność tego oddziaływania jest w zasadzie różna, najczęściej niewielka, zważywszy jak ograniczonymi środkami ku temu bank dysponuje. Znaczne niejednokrotnie różnice między normatywami a stanami faktycznymi mogą wprawdzie występować na skutek wielu przyczyn, między innymi głównie z braku właściwej koordynacji zaopatrzenia z zadaniami produkcyjnymi, jak i wadliwej gospodarki zapasami w samych przedsiębiorstwach, tym niemniej nieodpowiednie określenie potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie środków obrotowych zaliczyć trzeba do przyczyn podstawowych.

Jednym z ważniejszych czynników, poza wspomnianym oddziaływaniem banku na poziom normatywów środków obrotowych, sprzyjającym powstawaniu sporów i rozbieżności między bankiem i przedsiębiorstwami, jest kontrola funduszu płac. I na tym bowiem odcinku bank nie jest w stanie uzasadnić swego stanowiska w sposób przekonujący i nie dający się podważyć w wielu przypadkach. Posługując się wskaźnikami bank musi niejednokrotnie zmieniać swe decyzje pierwotne, zbyt szczegółowe, co w rezultacie sprzyja wytwarzaniu się dość specyficznych stosunków, w wyniku których bank, przejmując tak szerokie zadania, „urasta” niejako do roli jednostki nadrzędnej przedsiębiorstwa.

Niewątpliwie w dziedzinie finansów i zagadnień ogólnogospodarczych bank posiada wyraźną przewagę nad przedsiębiorstwami. Jego rola nabiera też szczególnego znaczenia jako czynnika współdziałającego w koordynacji działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Rolę tę ułatwia bankowi fakt, że działa on w szerszej płaszczyźnie, bo obejmującej swym zasięgiem wiele przedsiębiorstw o różnym profilu działalności gospodarczej. Pod względem natomiast znajomości procesów technologicznych i związanych z nimi potrzeb przedsiębiorstw bank musi ustępować jednostkom nadrzędnym przedsiębiorstw — zjednoczeniom. Zjednoczenia bowiem mają nie tylko możliwość, ale i prawną podstawę do wykonywania stałej kontroli oraz ilościowej i jakościowej analizy produkcji, jej realizacji oraz z drugiej strony — analizy kosztów tejże produkcji. Ponieważ fundusz płac stanowi jedną z podstawowych pozycji kosztów produkcji, stąd kontrola realizacji tego elementu,

z tego punktu widzenia, powinna należeć do obowiązków branżowych jednostek nadrzędnych, to znaczy zjednoczeń.

Podobne uwagi można odnieść również i do wielu innych wydatków, których celowość, jeśli wymagają tego ogólne założenia gospodarcze, powinna być stwierdzana przez zjednoczenie. Na zjednoczeniach bowiem powinien ciążyć obowiązek ogólnego nadzoru nad działalnością gospodarczą przedsiębiorstw i to nie tylko nadzoru technicznego, ale w równej mierze i ekonomicznego. Wszelkie zatem decyzje dotyczące zarówno rozmiarów, rodzaju, jak i kosztów produkcji powinny mieć oparcie w rachunku ekonomicznym, uwzględniającym cele i możliwości nie tylko z punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorstwa, ale całej branży, w czym właśnie tkwi istotna rola zjednoczeń. Zjednoczenie też powinno bieżąco śledzić i ewentualnie korygować w miarę potrzeby, zadania produkcyjne przedsiębiorstw oraz wysokość kosztów realizacji tych zadań.

Uogólniając ten problem możemy przyjąć, że do podstawowych zadań nadrzędnych jednostek branżowych — zjednoczeń — powinna należeć:

- koordynacja produkcji w ramach branży, łącznie z zaopatrzeniem,

- koordynacja i analiza gospodarki środkami produkcji, pozostającymi w użytkowaniu przedsiębiorstw,

- kontrola i analiza kosztów produkcji łącznie z ogólną oceną wyników działalności gospodarczej podległych sobie przedsiębiorstw.

Faktyczna, a nie formalna tylko, jak to często bywa, realizacja zadań wpłynęłaby niewątpliwie korzystnie na zmianę stosunków przedsiębiorstwa z bankiem. Bank bowiem w takiej sytuacji mógłby w większym stopniu uwzględniać i opierać się na opinii i decyzjach zjednoczeń jako jednostek bezpośrednio zainteresowanych i nadrzędnych w stosunku do przedsiębiorstw. Należy przy tym zaznaczyć, że zjednoczenia są zasadniczo wyposażone w odpowiednie środki umożliwiające im wykonywanie tych zadań. Dysponują bowiem szeroko rozbudowanym aparatem, w ramach którego poszczególne komórki organizacyjne przystosowane są do nadzoru, kontroli i koordynacji działalności gospodarczej podległych sobie przedsiębiorstw. Zarówno zagadnienia techniczne, jak i ekonomiczne znajdują wyraz w strukturze organizacyjnej zjednoczeń. Jednostki te posługują się w swej działalności, poza doświadczeniem własnym, konkretnymi opracowaniami teoretycznymi o charakterze ogólnym, jak i szczegółowymi wytycznymi, otrzymywanymi głównie z ministerstw resortowych. Niemniej jednak organa te stanowią dotąd, w pewnym sensie, „punkty rozdzielcze” zbyt wielu jeszcze odgórnie przekazywanych wskaźników dyrektywnych, co w rezultacie ogranicza ich samodzielność i osłabia inicjatywę własną³⁾.

Poruszony, tylko marginesowo, na tle innego zagadnienia, problem roli zjednoczeń w odniesieniu do podległych sobie przedsiębiorstw wymaga szerszej dyskusji, która przyczyniłaby się do podjęcia bardziej szczegółowych badań i w ich wyniku opracowania kierunków i zakresu działania tych jednostek organizacyjnych. Na pewno też aparat, jakim obecnie zjednoczenia dysponują, nie stoi na wysokości zadania, o czym świadczyć może chociażby następujący przykład. Zdajemy sobie sprawę z roli, jaką powinny spełniać laboratoria branżowe, jako odpowiedzialne jednostki działające w ramach zjednoczeń. Opierając się jednak na przykładzie tylko przemysłu włókienniczego, możemy dojść do wniosku, że doświadczenia tych jednostek organizacyjnych nie zawsze i nie w pełni mogą być wykorzystywane przez przedsiębiorstwa. Jest to wynik wielu w zasadzie przyczyn, z których najistotniejsza polega na różnicy warunków technicznych i ekonomicznych, w jakich działają laboratoria i przedsiębiorstwa. W praktyce dochodzi więc nierzadko do tego, że projekty i wzor-

²⁾ Porównaj Z. Małeckie: Niektóre zagadnienia normowania środków obrotowych; „Wiadomości NBP” Nr 4/64 oraz „Normatywy jako czynnik wyposażenia przedsiębiorstw w środki obrotowe”; „Przegląd Włókienniczy” Nr 6/64.

³⁾ Chodzi mianowicie o większą operatywność zjednoczeń w sensie oddziaływania na uzyskiwanie wyników ekonomicznych podległych sobie przedsiębiorstw. Jak dotąd bowiem rola zjednoczeń ogranicza się raczej do funkcji czysto administracyjnych w sensie rozdziału zadań, opracowywania dla przedsiębiorstw instrukcji szczegółowych, dotyczących planowania i sprawozdawczości itp.

ce opracowane przez dane laboratorium, nie mogą być realizowane w przedsiębiorstwie lub wyniki uzyskiwane przez przedsiębiorstwo dość znacznie odbiegają od osiągniętych w laboratorium. W rezultacie przedsiębiorstwa muszą prowadzić dodatkowe własne badania i próby, których wyniki nie w każdym przypadku dają pozytywne efekty.

Niemniej istotnym mankamentem organizacyjnym jest brak ściślejszych powiązań zjednoczeń z centralami zbytu i zaopatrzenia. Ta odrębność organizacyjna aparatu handlu i produkcji utrudnia, a w każdym razie nie sprzyja konkretnym poczynaniom koordynacyjnym zjednoczeń w zakresie zaopatrzenia przedsiębiorstw w środki niezbędne do pełnej realizacji zadań planowych. Wiemy natomiast, że największej mankamentów występuje właśnie na tle rozbieżności między bieżącymi potrzebami faktycznymi i zapasami utrzymywanymi przez poszczególne przedsiębiorstwa. Na tym też tle dochodzi najczęściej do sporów między bankiem, zmuszanym okolicznościami do finansowania tych zapasów, i przedsiębiorstwami gromadzącymi niejednokrotnie zapasy nadmierne, nierzadko gospodarczo nie uzasadnione.

W rozważaniach naszych nie możemy dochodzić do zbyt daleko idących wniosków, które by w szczególności określać miały zadania zjednoczeń z jednej strony i banku z drugiej. Niemniej jednak można wysunąć pewne ogólne dezyderaty, realizacja których przynieść powinna pozytywne efekty gospodarcze. Przede wszystkim powinniśmy traktować zespół przedsiębiorstw jednej branży jako pełną całość gospodarczą, o czym wspomniano wyżej, w ramach której to całości zjednoczenie spełniałoby rolę koordynatora produkcji, w tym również oddziaływałoby skutecznie na przebieg i sposób gromadzenia i utrzymywania zapasów środków obrotowych. Nie ograniczając stopnia samodzielności przedsiębiorstw musimy jednak zdać sobie sprawę z faktu, że niedociągnięcia występujące na odcinku zaopatrzenia stwarzają po prostu atmosferę sprzyjającą przechwytywaniu i gromadzeniu nadmiernych zapasów przez poszczególne przedsiębiorstwa, szczególnie w grupach materiałów trudniejszych do nabycia. Zmiany planów produkcyjnych powodują z kolei tworzenie się w przedsiębiorstwach zapasów zbędnych. Koordynacja zatem zaopatrzenia w ramach branży, właściwie pojmowana i realizowana przez odpowiednie komórki zjednoczeń, mogłaby wpłynąć w stopniu zdecydowanym na urealnienie i obniżenie się zapasów w poszczególnych przedsiębiorstwach. Pośrednio koordynacja taka wpłynęłaby na obniżenie zapotrzebowania przedsiębiorstw na środki finansowe — kredyty, zamrażane jakże często w nadmiernych, nie uzasadnionych gospodarczo, zapasach materiałowych.

Obniżenie zapasów do rozmiarów gospodarczo uzasadnionych oraz wyeliminowanie materiałów niepełnowartościowych lub nawet nieprzydatnych dla danego przedsiębiorstwa w dłuższym okresie, to najbardziej skuteczna droga do ograniczenia występowania zadłużenia przeterminowanego i pełniejszego zabezpieczenia kreowanych kredytów bankowych. W ostatecznym bowiem wyniku wyposażenie przedsiębiorstw socjalistycznych w odpowiednie fundusze obrotowe stanowi problem centralny, to znaczy wchodzący do zakresu kompetencji organów centralnych, a w każdym razie działających z ramienia centralnych władz gospodarczych kraju. Dopiero zagadnienia samej struktury środków obrotowych (zapasów) mogą się zamykać w ramach decyzji poszczególnych przedsiębiorstw, które to, posługując się odpowiednimi wskaźnikami i normami, w oparciu o konkretne zadania planowe, jak i możliwości zaopatrzeniowe, gospodarują tymi środkami w sposób najbardziej ekonomiczny.

Podobnie koordynacja i ściśle przestrzeganie zależności wypłat gotówkowych z tytułu na przykład funduszu płac od stopnia wykonania zadań planowych, ciążących na poszczególnych przedsiębiorstwach, decyduje o powiązaniu ilości pieniądza gotówkowego, znajdującego się w rękach ludności, z rynkową masą towarową.

W realizacji tych zadań konieczny jest właśnie — jak staramy się to wykazać — szerszy udział bran-

żowych jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw, to znaczy zjednoczeń.

Ponieważ bank dość często, nierzadko z konieczności, przejmując obowiązki, jakie ciążyć powinny na zjednoczeniach, dochodzi tym samym do sporów i nawet zadrzańnię z przedsiębiorstwami. Sytuację tę można by zilustrować spotykanym niejednokrotnie stanowiskiem zjednoczeń (niektórych), usuwających się od stosowania, w uzasadnionych przypadkach, pewnych rygorów, sankcji czy po prostu zakazów. Zjednoczenia najczęściej uzależniają swe stanowisko od stanowiska banku. Przedsiębiorstwa, informowane w ten sposób, dopatrują się więc w banku jedyne go przeciwnika „swych interesów” i zamiarów. Bank również usiłuje, z różnym zresztą skutkiem, oddziaływać na postępowanie i gospodarkę przedsiębiorstw przy pomocy kredytu.

Nie należy również, sądząc, bać się używania terminu „sankcje”, jak i treści tego terminu, ponieważ bank musi, w wytworzonej — w innych zresztą warunkach — sytuacji posuwać się właśnie do stosowania pewnych rygorów i sankcji, jako jednego z istotnych i w miarę skutecznych środków oddziaływania⁴⁾. Wszystko to jednak sprawia, że przedsiębiorstwo widzi najczęściej bank na przeciwstawnej sobie pozycji lub w roli nie określonej bliżej jednostki nadrzędnej, lub wreszcie jednostki kontrolującej o specjalnym charakterze. I właśnie to może być niepokojące. Stanowisko takie utrudnia bowiem porozumienie i wytworzenie się pełnego zaufania w stosunkach przedsiębiorstw z bankiem. We wzajemnej też najczęściej nieufności ginie zasadniczy cel, którym kieruje się zarówno bank, jak i przedsiębiorstwo. Wytwarza się atmosfera, w której przedsiębiorstwo dość często nie dostrzega konstruktywnej roli banku, dążącego do tego samego wspólnego celu, mimo że posługuje się on odmiennymi środkami działania.

I wreszcie nie można pominąć faktu zasadniczego, mianowicie, że bank działa w innej płaszczyźnie niż przedsiębiorstwa realizujące swe zadania produkcyjne. Sugerując pomoc i poradnictwo⁵⁾ ze strony banku trzeba także pamiętać, że w praktyce doradca tym jest nie bank jako taki, lecz poszczególni pracownicy, z których najejeden, w skomplikowanych i różnorodnych zagadnieniach, jakie piętrzą się przed kierownictwami poszczególnych przedsiębiorstw, zadaniu temu sprostać nie może. Już sam bowiem wspomniany problem zaopatrzenia, od którego w dużym stopniu zależą wyniki realizowanych zadań produkcyjnych, może w konkretnych warunkach sprzyjać powstaniu nieprawidłowości, mimo dostrzegania ich przez kierownictwo przedsiębiorstwa.

*

Współpraca zatem banku z przedsiębiorstwami nie może opierać się na założeniach stawiających bank w pozycji przeciwstawnej, w pozycji jednostki nadrzędnej lub specjalnego charakteru jednostki kontrolującej. Nie można też zakładać współpracy banku z przedsiębiorstwami w oderwaniu od zjednoczeń. Istotna bowiem (i skuteczna) właściwa droga prowadząca do wytworzenia odpowiedniej atmosfery sprzyjającej tak pożądanej współpracy, jak i ewentualnie skuteczności doradzania, to wzajemne zrozumienie jedności i wspólnoty celów, a w konsekwencji wytworzenie wzajemnego zaufania. Niemałe w tym znaczenie ma jednak postulowane uaktywnienie roli zjednoczeń, jako organizacyjnych jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw⁶⁾.

4) Utożsamianiu terminu „sankcje bankowe” z oddziaływaniem sprzeciwia się W. Pruss: „Organ władzy czy pomocy”, „Życie Gospodarcze”, Nr 21/63, a także M. L. Kostowski: „Zagadnienie współpracy banku z przedsiębiorstwem”, „Wiadomości NBP” Nr 12/63. Termin ten jednak unikany jest dopiero w instrukcjach bankowych z ostatnich lat. W starszych bowiem instrukcjach NBP sankcje bankowe stanowiły jeden z podstawowych czynników oddziaływania. Porównaj instrukcję służbową NBP, dział VI z roku 1952, str. 57—59.

5) Jak widzi to W. Pruss w swym artykule: „Organ władzy czy pomocy”, „Życie Gospodarcze”, Nr 21/63.

6) Można by też postulować ściślejszą współpracę właśnie między zjednoczeniami i odpowiednimi jednostkami organizacyjnymi banku, na przykład oddziałami wojewódzkimi, co przy wzroście operatywności zjednoczeń mogłoby okazać się wyjątkowo korzystne.

WOJCIECH PRUSS

Kredyt i rozliczenia pieniężne przedsiębiorstw

Cz. II

Jak wykazaliśmy w poprzedniej części niniejszego artykułu¹⁾, praktyka automatyzmu kredytowego i rozliczeniowego poddana została ostatnio szerokiej krytyce w NRD. Przy wprowadzaniu w roku 1965 zmian w systemie kredytowym i rozliczeniowym uznano jednak za celowe elastyczne posługiwanie się kredytem, jako instrumentem łagodzenia trudności płatniczych przedsiębiorstw, w szczególności wówczas, gdy trudności te mają charakter przejściowy.

W ostatnich latach w Związku Radzieckim wykorzystuje się w wysokim stopniu kredyt bankowy dla przeciwdziałania trudnościom płatniczym przedsiębiorstw uspołecznionych i powstawaniu zadłużenia przeterminowanego wobec dostawców.

Jak wiadomo, w pierwszym okresie reformy kredytowej, przeprowadzonej w ZSRR w latach 1930—1931²⁾, wprowadzono tam pełny automatyzm kredytowania i rozliczeń, a więc taki system kredytowania i rozliczeń, w którym zapłata faktur dostawcy następowała bez zgody odbiorcy i bez względu na jego stan finansowy.

Już jednak w roku 1931 nastąpiła likwidacja tego systemu i wprowadzenie systemu nowego, w którym udział kredytu w finansowaniu rozliczeń został ograniczony jedynie do finansowania należności dostawcy na okres prawidłowego cyklu rozliczeniowego.

Jednakże już po kilku latach zaczyna się proces wprowadzania różnych form kredytu płatniczego, które pozwalają na bieżące regulowanie zobowiązań odbiorcy wobec dostawców. Są to przede wszystkim różne formy kredytu udzielanego w tak zwanym specjalnym rachunku pożyczkowym, jak kredyty na obrót, udzielane przedsiębiorstwom handlowym, przedsiębiorstwom przemysłu przerabającego surowce rolne, przedsiębiorstwom przemysłu ciężkiego. Ze względu na rozszerzające się trudności płatnicze i wzajemne zadłużenie przedsiębiorstw zostają wprowadzone różne formy rozliczeń kompensacyjnych, jak biura wzajemnych rozliczeń czy w ostatnich latach zdecentralizowane rozliczenia kompensacyjne.

Działalność biur wzajemnych rozliczeń polega na tym, że przedsiębiorstwa — członkowie biura wszystkie dokumenty rozliczeniowe, stwierdzające roszczenia wobec innych członków biura, kierują bieżąco do tego biura. Biuro wzajemnych rozliczeń przeprowadza co kilka dni (co trzy lub co pięć dni) rozliczenie, przy czym polega ono na kompensacie wzajemnych należności i zobowiązań członków biura i pieniężnym rozliczeniu tylko salda rozliczeń każdego członka biura z wszystkimi innymi jego członkami. W przypadku gdy saldo rozliczenia wykazuje konieczność dopłacenia określonej kwoty pieniężnej przez członka biura, kwota ta ściągana jest z jego rachunku bankowego, przy czym, ponieważ rozliczenia tego nie można wstrzymać, w razie braku odpowiednich środków na tym rachunku musi być automatycznie udzielony przez bank kredyt płatniczy w potrzebnej wysokości.

Rozliczanie wzajemnych należności i zobowiązań przedsiębiorstw uspołecznionych za pośrednictwem biur wzajemnych rozliczeń oznacza więc:

a) omijanie obowiązującej kolejności płatności ze środków na rachunku bankowym, gdyż kwoty należne ze sprzedaży są zaliczane w pierwszej kolejności na zlikwidowanie zadłużenia wobec dostawców, a dopiero w razie powstania nadwyżki w toku rozliczenia jest ona przekazywana na rachunek

bankowy i może służyć na pokrycie innych płatności przedsiębiorstwa³⁾,

b) konieczność automatycznego udzielania przez bank kredytu na wyrównanie sald rozliczenia kompensacyjnego w przypadku, gdy brak jest na ten cel środków na rachunkach bankowych uczestników kompensaty.

Przy stosowaniu zdecentralizowanych rozliczeń kompensacyjnych każdemu uczestnikowi takich rozliczeń otwiera się, obok rachunku rozliczeniowego, rachunek kompensacyjny we właściwym dla niego oddziale banku. Dokumenty rozliczeniowe przesyłane są w takim samym trybie, jaki obowiązuje przy normalnym systemie rozliczeń inkasowych, to znaczy bank dostawcy przesyła je do banku odbiorcy. Co kilka dni bank odbiorcy opłaca te dokumenty w ciężar rachunku kompensacyjnego odbiorcy. Na ten sam rachunek zaliczane są wszystkie wpływy tego przedsiębiorstwa od innych uczestników kompensaty. W przypadku gdy wpływy na ten rachunek przewyższają wydatki, różnica jest przekazywana na rachunek rozliczeniowy, w razie natomiast, gdy wydatki przewyższają wpływy, różnica jest ściągana z rachunku rozliczeniowego, a w razie braku środków na tym rachunku — udzielany jest przez bank kredyt płatniczy. Technika zdecentralizowanych rozliczeń kompensacyjnych różni się więc od techniki funkcjonowania biur wzajemnych rozliczeń, lecz istota zagadnienia przy obu tych rozwiązaniach jest ta sama — oba prowadzą do ominięcia obowiązującej kolejności płatności i oba angażują kredyt płatniczy dla dokonania rozliczeń.

Konieczność korzystania przez przedsiębiorstwo z kredytu płatniczego w wielu przypadkach spowodowana jest zmiennością lub błędną oceną potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa, o czym wspomnieliśmy już na początku niniejszego artykułu, ale często również jest rezultatem nieprawidłowej gospodarki i wynikającego z niej niepomysłnego finansowego stanu przedsiębiorstwa⁴⁾.

Jak więc widać, w radzieckim systemie kredytowym kredyt w coraz większym stopniu wykorzystywany jest jako instrument likwidowania lub łagodzenia trudności płatniczych przedsiębiorstw uspołecznionych. Nie oznacza to jednak, że radziecki system kredytowy w ogóle eliminuje trudności płatnicze w stosunkach między przedsiębiorstwami uspołeczniowanymi w podobny sposób, jak czynił to system kredytowy w NRD w latach 1961—1964. W przypadku kredytowania przedsiębiorstw według obrotu w określonych sytuacjach (np. utrzymywanie się kredytu przeterminowanego) następuje bowiem ograniczenie automatycznego udzielania kredytu na wykup

3) „Realizacja rozliczeń drogą kompensaty nieuniknienie wywołuje zmianę ogólnej kolejności płatności”. (J. E. Szeni-gier: „Oczerki sowieckiego kredytu”; Gosfinizdat, Moskwa 1961).

4) J. E. Szeni-gier w następujący sposób pisze o wzrastającej roli kredytów płatniczych w radzieckim systemie kredytowym: „Jeśli w pierwszych latach po reformie kredytowej bank przede wszystkim rekompensował dostawcy wartość towarów, to w późniejszym okresie na równi z tym bank w ciągle wzrastającym stopniu zaczął przy-dzielać płatnikom środki dla nieprzerwanej zapłaty za otrzymane towary” (str. 128—129 cytowanej już książki). „Rozpatrując proces jako całość można przekonać się, że w ciągu długiego okresu czasu następowało stopniowe zwiększenie roli kredytu w zapewnieniu płatności dla dostawcy. Sprzyjało to rozerwaniu łańcucha niepłatności powstających w rozliczeniach za towary i usługi i jednocześnie z tym doprowadziło do pewnych ujemnych rezultatów. Głównym z nich jest to, że w szeregu przypadków przedsiębiorstwa uzyskują możliwość wykorzystania faktycznie udzielonych im kredytów nie tylko dla zapłaty dostawcy, ale i na pokrycie braków w swojej pracy, w szczególności nagromadzenia zbędnych zapasów” (str. 147 tej samej książki).

1) „Wiadomości NBP” Nr 7/65.

2) Patrz również artykuł A. Zwassa: „Rozwój systemu rozliczeniowego w gospodarce socjalistycznej”, opublikowany w „Wiadomościach NBP” Nr 6/62.

zobowiązań i bank zgadza się na opłacanie zobowiązań przedsiębiorstwa w ciężar jego rachunku specjalnego tylko do wysokości wpływów na ten rachunek (nie dopuszcza w ten sposób do wzrostu zadłużenia na rachunku specjalnym).

Nie wszystkie przedsiębiorstwa objęte są systemami rozliczeń kompensacyjnych i w związku z tym nie wszystkie mogą korzystać z kredytu płatniczego na zasadach stosowanych wobec uczestników rozliczeń kompensacyjnych. Nawet jeśli przedsiębiorstwo uczestniczy w rozliczeniach kompensacyjnych (w biurze wzajemnych rozliczeń lub w systemie zdecentralizowanych rozliczeń kompensacyjnych) to i wówczas, przynajmniej teoretycznie biorąc, może być z tego systemu wykluczone w przypadku długotrwałej złej sytuacji finansowej i utrzymywania się zadłużenia z tytułu kredytu przeterminowanego. Z kredytów płatniczych, udzielanych w innym trybie (nie w systemach rozliczeń kompensacyjnych), mogą korzystać na łatwiejszych warunkach przedsiębiorstwa „dobrze pracujące” niż „źle pracujące”.

Cały system wydaje się więc realizować zasadę zapewnienia płynności płatniczej wszystkim przedsiębiorstwom uznanym za dobrze pracujące i znacznie bardziej rygorystycznego podejścia do przedsiębiorstw uznanych za źle pracujące. Te ostatnie często nie mogą korzystać z pomocy kredytowej i popadają w trudności płatnicze, zadłużając się wobec dostawców lub nie zwracając w terminie uzyskanych poprzednio bankowych kredytów obrotowych.

W ostatnich latach podobna zasada, jakkolwiek niezupełnie konsekwentnie, realizowana jest również w polskim systemie kredytowym. Bank udziela kredytów obrotowych przedsiębiorstwom uspołecznionym na podstawie okresowych wniosków kredytowych, przy czym wnioski te z reguły prawie obejmują okres jednego kwartału, jakkolwiek czasem są one opracowywane na okresy dłuższe — półroczne lub na cały rok. We wniosku kredytowym określa się wysokość potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa według przewidywanego ich stanu na koniec okresu objętego wnioskiem, a więc na koniec najbliższego kwartału, półroczu lub roku. Zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt obrotowy ustala się w wysokości różnicy między przewidywanym stanem aktywów obrotowych, to jest zapasów, nakładów przyszłych okresów i należności od odbiorców na koniec okresu objętego wnioskiem kredytowym i przewidywanym stanem własnych funduszy obrotowych oraz funduszy obcych (bez kredytu bankowego), jakimi przedsiębiorstwo będzie rozporządzało w tym samym czasie. Tę różnicę bowiem powinien wypełnić kredyt, aby zapewnić płynność płatniczą przedsiębiorstwa-kredytobiorcy na koniec okresu objętego wnioskiem. Przedsiębiorstwom, których gospodarka nie budzi istotniejszych zastrzeżeń, bank przyznaje kredyt w wysokości potrzeb ustalonych we wniosku kredytowym. Jeśli natomiast w gospodarce przedsiębiorstwa występują poważniejsze nieprawidłowości, jeśli dokonuje ono nadmiernych, w stosunku do swych potrzeb, zakupów materiałów i gromadzi ich nadmierne zapasy, jeśli wytwarza artykuły, na które brak jest nabywców, jeśli produkuje przy zbyt wysokich kosztach i ponosi nie uzasadnione straty, to w takim przypadku bank może odmówić przedsiębiorstwu udzielenia kredytu częściowo lub całkowicie.

Zakładając, iż przedsiębiorstwo i bank oceniły w pełni prawidłowo zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt na koniec okresu objętego wnioskiem możemy oczekiwać dostosowania funduszy obrotowych tego przedsiębiorstwa do poziomu jego aktywów obrotowych w dniu kończącym okres, na jaki kredyt został przyznany. Jednakże, jak stwierdziliśmy już w poprzednim artykule⁵⁾, zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt obrotowy każdego dnia jest inne ze względu na nierytmiczność realizowania dochodów i dokonywania wydatków. W związku z tym dostosowanie funduszy obrotowych przedsiębiorstwa do jego aktywów obrotowych na ostatni dzień

okresu objętego wnioskiem kredytowym oznacza jednocześnie niedostosowanie tych funduszy do aktywów każdego innego dnia okresu, na jaki przyznano przedsiębiorstwu kredyt, przy czym jednego dnia zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt może być niższe niż w ostatnim dniu okresu objętego wnioskiem, innego dnia może być wyższe.

W dniu, w którym zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt jest niższe niż w ostatnim dniu okresu objętego wnioskiem, przedsiębiorstwo nie w pełni wykorzystuje przyznany mu kredyt. Natomiast w dniu, w którym zapotrzebowanie na kredyt jest wyższe niż na koniec okresu objętego wnioskiem, przedsiębiorstwo popada w trudności płatnicze, nie jest w stanie terminowo regulować zobowiązań płatniczych w tym czasie, „tworzy” sobie dodatkowe fundusze obrotowe w postaci przeterminowanego zadłużenia wobec wierzycieli. W celu zapobiegania trudnościom płatniczym tego typu w roku 1963 stworzono możliwość udzielania przez oddziały banku kredytu płatniczego na opłacenie wszystkich zobowiązań przedsiębiorstwa. Zadaniem kredytu płatniczego jest w tym przypadku dostarczenie przedsiębiorstwu-kredytobiorcy dodatkowych środków pieniężnych na okres przejściowego zwiększenia się jego potrzeb kredytowych ponad kwotę tych potrzeb, ustaloną na dzień kończący okres, na który przyznano przedsiębiorstwu normalne kredyty obrotowe. W celu zapewnienia, że kredyt ten będzie rzeczywiście wykorzystany jedynie na pokrycie przejściowych potrzeb przedsiębiorstwa, ustalono, że zadłużenie z tytułu tego kredytu nie może występować nieprzerwanie dłużej niż w okresie 10 do 15 dni. Po tym okresie kredyt płatniczy powinien zostać spłacony przez przedsiębiorstwo, co nie powinno jednak powodować powstania przeterminowanych zobowiązań wobec innych wierzycieli. Tylko bowiem w takim przypadku można stwierdzić, że kredyt płatniczy we właściwy sposób spełnił swoją funkcję przejściowego uzupełnienia funduszy obrotowych przedsiębiorstwa, jeśli zadłużenie z jego tytułu było „ótkotrwałe, a spłata jego nie doprowadziła do nowych trudności w przedsiębiorstwie.

W praktyce oddziały banku z dużą ostrożnością podeszły do możliwości wykorzystywania kredytu płatniczego jako środka zaspokojenia przejściowych potrzeb finansowych przedsiębiorstwa. Spowodowane jest to zapewne obawą przed zdeprecjonowaniem roli limitu kredytów obrotowych, do czego, zdaniem wielu pracowników banku, mogłoby doprowadzić zbyt szerokie posługiwanie się kredytem płatniczym. Ostrożność ta znalazła wyraz w sposobie przyznawania przez bank kredytu płatniczego. W olbrzymiej większości przypadków kredyt płatniczy przyznawany jest przedsiębiorstwu w razie powstawania przeterminowanego zadłużenia wobec wierzycieli, szczególnie wobec dostawców z możliwością wykorzystywania tego kredytu w ciągu 10—15 dni. Praktycznie jest to równoznaczne z możliwością nieorganicznego przekraczania w tym okresie limitu kredytowego pod warunkiem doprowadzenia zadłużenia w końcu tego okresu do poziomu limitu. Po upływie okresu, na który kredyt został przedsiębiorstwu przyznany, decyzja kredytowa banku traci swą ważność i ponowne skorzystanie przez tego samego kredytobiorcę z kredytu płatniczego wymaga złożenia nowego wniosku kredytowego przez przedsiębiorstwo i nowej decyzji kredytowej banku.

Jedynie w stosunkowo nielicznych przypadkach kredyt płatniczy jest przyznawany na okresy dłuższe — kwartał, półroczcie czy nawet rok. W takim przypadku przyznanie kredytu płatniczego jest równoznaczne z uprawnieniem przedsiębiorstwa do wykorzystywania kredytu płatniczego w każdej chwili, kiedy wystąpi tego potrzeba, pod warunkiem, że przy każdym wykorzystaniu tego kredytu zadłużenie z jego tytułu nie może nieprzerwanie trwać dłużej niż 10 do 15 dni i że spłata kredytu nie powoduje powstania przeterminowanego zadłużenia wobec innych wierzycieli. Oznacza to, że w korzystaniu przez przedsiębiorstwo z kredytu płatniczego muszą występować przerwy; utrzymywanie się w czasie tych przerw łącznego zadłużenia z tytułu kre-

⁵⁾ „Zmienność potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa”. „Wiadomości NBP” Nr 5/65.

dytów obrotowych w ramach ustalonych dla przedsiębiorstwa limitów świadczy o przejściowym charakterze zapotrzebowania na kredyt płatniczy.

Dzięki zastosowaniu kredytu płatniczego w roku 1963 zmniejszyło się w istotny sposób zadłużenie przeterminowane przedsiębiorstw uspołeczniowanych wobec wierzycieli⁶⁾. Zobowiązania przeterminowane przedsiębiorstw przemysłowych zmniejszyły się ze stanu 6,2 mld zł na początek roku 1963 do 4,0 mld zł w końcu tego roku. O ile w końcu roku 1962 zobowiązania przeterminowane wobec dostawców stanowiły 40,5% wszystkich zobowiązań przedsiębiorstw przemysłowych wobec dostawców, to na koniec roku 1963 odpowiedni wskaźnik obniżył się do 26,0%.

Z naszych dotychczasowych rozważań i doświadczeń niektórych krajów socjalistycznych naświetlonych w niniejszym artykule, wynikają następujące wnioski w sprawie przesłanek, jakie powinny być przyjmowane przy ustalaniu zasad kredytowania przedsiębiorstw uspołeczniowanych z punktu widzenia wpływu kredytu na proces rozliczeń pieniężnych:

a) system kredytowania przedsiębiorstw powinien być dostatecznie elastyczny, aby zapewnić każdego dnia odpowiednie dostosowanie stawianych do dyspozycji przedsiębiorstwa funduszy obrotowych (w tym bankowych kredytów obrotowych) do zapotrzebowania przedsiębiorstw na te fundusze, jeśli przedsiębiorstwo gospodaruje prawidłowo i nie zachodzi potrzeba ograniczenia jego możliwości finansowych ze względu na nieracjonalne zużywanie przez nie stawianych mu do dyspozycji funduszy obrotowych;

b) nie powinno to jednak być realizowane w drodze nieograniczonego kredytowania przedsiębiorstw, w drodze automatyzmu kredytowego, nawet gdyby możliwości nieograniczonego, automatycznego kredytowania miały dotyczyć tylko prawidłowo gospodarujących przedsiębiorstw. Takie bowiem rozwiązanie prowadziłoby do istotnych zmian cech kredytu i pieniądza, do ugruntowania się przekonania, że przedsiębiorstwa uspołecznione dysponują środkami pieniężnymi w niczym nie ograniczonych rozmiarach i nie muszą się liczyć z koniecznością gospodarowania w ramach jakichś określonych funduszy pieniężnych;

c) powinno się uwzględnić stwierdzone w czasie wielu dotychczasowych doświadczeń w różnych krajach socjalistycznych, brak dostatecznych możliwości oddziaływania dostawcy na odbiorcę-złego płatnika, a w szczególności brak możliwości i niechęć dostawców do wstrzymywania lub ograniczania dostaw dla tych odbiorców, którzy nieterminowo regulują swe zobowiązania;

d) powinno się stwarzać środki zwiększające zainteresowanie przedsiębiorstw ich stanem płatniczym i terminowością regulowania zobowiązań wobec wszystkich wierzycieli, a w szczególności wobec dostawców⁷⁾.

Prowadzi to do pewnych praktycznych wniosków w sprawie zasad funkcjonowania systemu kredytowego z punktu widzenia powiązania procesu kredytowania środków obrotowych przedsiębiorstw uspołeczniowanych z procesem ich rozliczeń pieniężnych. Wnioski te można by streścić w kilku następujących punktach:

a) bank powinien rozpatrywać okresowo potrzeby kredytowe wszystkich przedsiębiorstw-kredytobiorców (zarówno prawidłowo, jak i nieprawidłowo gospodarujących) i ustalać na tej podstawie wysokość przysługującego każdemu przedsiębiorstwu kredytu;

b) przedsiębiorstwo powinno mieć prawo korzy-

stania w prosty sposób i bez zbędnych formalności z dodatkowego kredytu na pokrycie przejściowych potrzeb finansowych, spowodowanych nierytmicznym kształtowaniem się dochodów i wydatków pieniężnych przedsiębiorstwa. Może to być realizowane w drodze udzielenia przez bank przedsiębiorstwu prawa do korzystania z kredytu płatniczego na opłacenie wymagalnych zobowiązań (a więc do przekroczenia górnej granicy przyznanych przedsiębiorstwu normalnych kredytów) pod warunkiem, że zadłużenie z tytułu kredytu płatniczego jest krótkotrwałe i że występują w wyniku tego przerwy w korzystaniu przez przedsiębiorstwo z tego kredytu;

c) bank powinien posługiwać się odmową udzielenia kredytu jako środkiem oddziaływania na nieprawidłowo gospodarujące przedsiębiorstwa w sposób umiarkowany, uwzględniając niedostateczne oddziaływanie dostawców na odbiorców — złych płatników;

d) przedsiębiorstwa powinny płacić odsetki za zwłokę w zapłacie zobowiązań wobec dostawców w znacznie wyższej wysokości niż za zwłokę w zapłacie wobec innych wierzycieli (np. wobec banku i budżetu państwa). W polskich warunkach mogłoby to zostać zrealizowane na przykład w drodze pozostawienia odsetek za zwłokę za przeterminowanie zobowiązań wobec budżetu i banku na poziomie 12% i podniesienia odsetek za zwłokę w zapłacie zobowiązań wobec dostawców z 12% do 18%.

Jak wynika z porównania aktualnego polskiego systemu kredytowania środków obrotowych przedsiębiorstw uspołeczniowanych spełnia on w zasadzie wszystkie wspomniane wyżej postulaty. Jedynie ulepszenia wymaga praktyka funkcjonowania kredytu płatniczego⁸⁾. Celowe jest również ustalenie odsetek za zwłokę w zapłacie zobowiązań wobec dostawców na poziomie odpowiednio wyższym od odsetek płaconych za nieterminowe regulowanie zobowiązań wobec innych wierzycieli.

⁶⁾ Znaczną rolę odegrało tu również zmniejszenie zakresu posługiwania się przez bank odmową udzielenia kredytu (tzw. ograniczeniem kredytowania) jako środkiem oddziaływania na nieprawidłową gospodarkę przedsiębiorstwa.

⁷⁾ Ponieważ inni wierzyciele posiadają na ogół dostateczne środki do egzekwowania swych należności od przedsiębiorstw uspołeczniowanych — złych płatników.

⁸⁾ Niesłusznie wydają się nam obawy zdeprecjonowania roli limitów kredytowych w razie szerokiego posługiwania się kredytami płatniczymi, jeśli zachowane zostaną następujące warunki:

- kredyty płatnicze mogą być udzielane tylko takim przedsiębiorstwom, którym bank nie odmówił udzielenia kredytu na pokrycie zgłaszanych przez nie potrzeb,
- nieprzerwany okres trwania zadłużenia przedsiębiorstwa z tytułu kredytu płatniczego nie może być dłuższy niż 10–15 dni, a prawo do ponownego korzystania z kredytu płatniczego może być wykorzystane jedynie wówczas, jeśli przedsiębiorstwo przez pewien czas nie było zadłużone w tym kredycie i jednocześnie nie występowały w nim żadne przeterminowane zobowiązania wobec wierzycieli.

W tych bowiem przypadkach kredyt płatniczy może być wykorzystany jedynie jako źródło pokrycia przejściowych potrzeb finansowych przedsiębiorstwa, a więc we właściwej jego funkcji.

W niczym nie ogranicza to roli limitu kredytowego, gdyż w przypadku, w którym potrzeby przedsiębiorstwa są stale wyższe niż to określono w limicie kredytowym, przedsiębiorstwo jedynie przejściowo korzysta z kredytu płatniczego, a po 10–15 dniach będzie musiało go spłacić i ponownie w trudności płatnicze, spowodowane niedostosowaniem limitu kredytowego do rzeczywistych potrzeb. Wówczas, aby uniknąć zwłoki w zapłacie zobowiązań (zakładając, że odpowiednie podniesienie wysokości odsetek za zwłokę stworzy ostateczny nacisk na przedsiębiorstwa nieterminowo regulujące swe zobowiązania) przedsiębiorstwo będzie musiało albo obniżyć swe rzeczywiste potrzeby kredytowe, albo starać się o przyznanie przez bank dodatkowych normalnych kredytów obrotowych.

URSZULA LIBURA
SGPiS

Funkcje pieniądza w zdecentralizowanym i scentralizowanym zarządzaniu

Funkcje pieniądza w gospodarce socjalistycznej rozpatrywane są w prezentowanych artykułach¹⁾ na tle ogólnej teorii funkcjonowania gospodarki, jako część tej teorii²⁾. Zostały w niej dotychczas wyodrębnione dwie wielkie grupy problemów, a mianowicie teoria planowania gospodarczego, obejmująca problemy budowy planów, i teoria zarządzania. Do teorii zarządzania włączamy wszelkie problemy związane z przekazywaniem zadań planu produkcji bezpośrednim wykonawcom oraz z tworzeniem warunków ekonomicznych, skłaniających wykonawców do realizacji zaplanowanych zadań produkcyjnych i zaplanowanej konsumpcji.

W artykułach tych odwoływać się będziemy zasadniczo do teorii zarządzania, gdyż — jak sądzimy — problemy pieniądza mieszczą się w teorii zarządzania.

Zarządzanie gospodarką socjalistyczną odbywa się przy wykorzystaniu kategorii wartościowych. Zalicza się do nich ceny, koszty, bodźce ekonomiczne (np. zysk) itp. Większość opracowań teoretycznych, dotyczących zarządzania, zajmuje się więc zasadami ustalania cen, budowy systemów bodźców ekonomicznych, czyli zasadami wykorzystania kategorii wartościowych w zarządzaniu.

W tym samym zakresie rozważane są problemy zarządzania, ujmowane w teorii formuły, w ramach której rozpatrywane są funkcje cen, sposobów liczenia (rachunku kosztów) i bodźców w zarządzaniu. W teorii formuły pokazane są funkcje różnych kategorii wartościowych w ich współdziałaniu. Punkt ciężkości położony jest na wzajemną współzależność poszczególnych narzędzi gospodarowania zawartych w formule. Polega ta współzależność przykładowo na tym, że jeżeli przyjmuje się jako bodziec dla działania producentów maksymalizację zysku, określone zostają jednocześnie wymagania pod adresem systemu cen i rachunku kosztów. Przyjęcie jako bodźca maksymalizacji produkcji globalnej w ujęciu wartościowym stawia inne zupełnie wymagania pod adresem cen i rachunku kosztów. Spełnienie tych wymagań jest zasadniczym warunkiem sprawności systemu zarządzania. Tylko wtedy system zarządzania zapewnić może realizację zadań gospodarczych zgodną z założeniami planu.

Występowanie w zarządzaniu kategorii wartościowo-pięniężnych nie jest tożsame z występowaniem pieniądza. Kiedy mówi się o cenach, rachunku kosztów, bodźcach, nie mówi się przeważnie ani o zasobach pieniężnych, ani o kredycie, ani o przepływach pieniądza, ani o planach finansowych. Wspomniane pojęcia: kredyt, zasoby pieniądza, ruch pieniądza stosowane są w badaniach teoretycznych nad odrębnymi problemami aniżeli ceny, koszty itp. Również w praktyce problemami tymi zajmuje się wyodrębniony aparat instytucjonalny — aparat finansowy. Kiedy mówi się o cenach, o systemie cen, nie łączy się ich automatycznie z pieniądzem i instytucjami pieniężnymi, jakkolwiek można spotkać się z poglądami, że istnienie cen przesądza o istnieniu pieniądza. Poglądy te są stosunkowo odosobnione, a i w nich wycena czynników produkcji w pieniądzu

nie jest traktowana jako zasadnicza funkcja pieniądza.

W przedstawionych tutaj rozważaniach również wyłączamy problemy pieniądza z teorii formuły. Jak wskazaliśmy, teoria formuły zajmuje się problemami cen, kosztów, bodźców, zaś w teorii pieniądza rozpatrywane będą problemy kształtowania zasobów pieniężnych, przepływów pieniądza, polityki kredytowej, skarbowej. Potwierdzenie słuszności odrębnego traktowania tych dwóch dziedzin zarządzania znajdujemy zatem zarówno w teorii zarządzania gospodarką, jak również w praktyce gospodarowania.

Centralizacja i decentralizacja

Gospodarka socjalistyczna charakteryzuje się m.in. możliwością wyboru różnych systemów zarządzania. Różne narzędzia mogą być wykorzystywane przez centralnego planistę dla skłonięcia wykonawców planu: przedsiębiorstwa i konsumentów — do zrealizowania planu gospodarczego, obejmującego zadania produkcyjne i konsumpcyjne. Na tym miejscu dokonamy podziału różnych narzędzi zarządzania, wykorzystywanych dla przekazania wykonawcom zadań planu.

Jeśli planowe ustalenia fizycznych wielkości, rodzajów oraz metod produkcji, przekształcane są bezpośrednio w nakazy skierowane do poszczególnych wykonawców planu, taki system zarządzania określamy jako scentralizowany. Drugorzędne znaczenie posiada w tej koncepcji struktura organizacyjna gospodarki. Możemy mieć do czynienia tylko z dwoma ogniwami w tej strukturze: centralny planista i wykonawca; wtedy droga przekazywania zadań planu jest uproszczona, co nie znaczy, że struktura organizacyjna gospodarki jest optymalna. Może także występować struktura wieloszczeblowa. Nie liczba ogniw w strukturze organizacyjnej gospodarki przesądza o centralizacji zarządzania w naszym ujęciu, ale rodzaj narzędzi, przy pomocy których decyzje planu przekazywane są do realizacji. W scentralizowanym zarządzaniu narzędziami tymi są nakazy. Gdyby nakazy, wynikające bezpośrednio z zadań planu, określały całokształt postępowania wykonawców, mielibyśmy do czynienia z systemem zarządzania w pełni scentralizowanym i wykonawcy planu nie podejmowałiby wtedy samodzielnie żadnych decyzji związanych z prowadzoną przez nich działalnością gospodarczą.

Scentralizowane zarządzanie dotyczyć może zarówno sfery produkcji, jak i konsumpcji. W sferze kierowania konsumpcją występuje ona wtedy, gdy indywidualne decyzje konsumentów określane są drogą racjonowania i przydziałów członkom społeczeństwa dóbr i usług. Racje i przydziały są nakazami.

Z odmiennym sposobem zarządzania gospodarką mamy do czynienia wówczas, gdy zamiast bezpośrednich nakazów, centralny planista dostarcza wykonawcom planu informacji pośrednich, na podstawie których wykonawcy sami podejmują decyzje produkcyjne i konsumpcyjne. Do pośredniego przekazywania zadań planu służą zazwyczaj w praktyce ceny, pełniące rolę parametrów. Oprócz cen, centralny planista formułuje jeszcze zasady rachunku kosztów, zasady premiowania producentów, czyli bodźce.

System zarządzania, w którym zadania planu przekazane są wykonawcom przy pomocy parametrów, określamy jako system zdecentralizowanego zarządzania, gdyż ostateczne decyzje wykonawcze podejmowane są na szczeblu producentów w oparciu

¹⁾ Oprócz artykułu U. Libury zostaną opublikowane na te tematy jeszcze dwa artykuły członków zespołu prof. A. Wakara.

²⁾ Punkt odniesienia dla naszych rozważań stanowi teoria gospodarki socjalistycznej, sformułowana przez zespół kierowany przez profesora A. Wakara. Zasadnicza publikacja, gdzie jest ona przedstawiona, to „Teoria gospodarki socjalistycznej”, Warszawa 1965, PWN.

o odpowiedni rachunek maksymalizujący postawione im cele (maksymalizacja produkcji w ujęciu wartościowym, zysku).

Zdecentralizowane zarządzanie określamy inaczej zarządzaniem parametrycznym, zaś system zarządzania, w którym plan przekazywany jest wykonawcom do realizacji przy pomocy nakazów, nazywamy zarządzaniem nieparametrycznym.

Fakt, że kierowanie decyzjami producentów i konsumentów odbywa się przy pomocy parametrów oznacza jednocześnie, iż wszelkie pożądane przez centralnego planistę zmiany w wielkościach i proporcjach realizowanej produkcji i konsumpcji powodowane są przez odpowiednie zmiany w relacjach i poziomie cen — parametrów.

Drugim istotnym momentem zdecentralizowanego zarządzania gospodarką jest występowanie powiązań poziomych pomiędzy poszczególnymi wykonawcami planu lub też, żeby użyć powszechnej terminologii, występowanie stosunków towarowo-pieniężnych w gospodarce socjalistycznej (w sferze zarządzania gospodarką socjalistyczną — powiedzielibyśmy).

Pozostawienie wykonawcom swobody decyzji oznacza jednocześnie, że producenci sami zgłaszają popyt na czynniki produkcji, oferują innym producentom wytworzone dobra i usługi.

W warunkach zarządzania scentralizowanego bezpośrednie kontakty pomiędzy jednostkami wykonawczymi zastąpione zostają przez nakazy, które ustalają dla poszczególnych producentów sposób podziału wytworzonej przez nich produkcji oraz sposób i źródła zaopatrzenia w czynniki produkcji.

W praktyce gospodarki socjalistycznej nie sposób jest znaleźć sytuację (w sferze produkcji), w której stosowany byłby w czystej postaci jeden z przedstawionych wyżej sposobów zarządzania. Konkretny system zarządzania jest z reguły systemem mieszanym. Jako narzędzia przekazywania wykonawcom zadań planu centralny planista wykorzystuje po części nakazy bezpośrednie i po części ceny — parametry.

W naszym systemie gospodarczym przykład względnie czystego parametrycznego sposobu zarządzania stanowi zarządzanie konsumpcją. Konsumenty sami podejmują decyzje o wyborze wielkości i struktury konsumpcji, w oparciu o ceny dóbr konsumpcyjnych — parametry.

Pożądane zmiany w wielkości i strukturze konsumpcji wprowadza centralny planista (kieruje konsumpcją), zmieniając parametry. Jeżeli konsumpcja zaczyna być regulowana w inny sposób, np. przez rzeczowe przydziały różnych dóbr, oznacza to wprowadzanie elementów scentralizowanego zarządzania konsumpcją.

Funkcje pieniądza w gospodarce zdecentralizowanej

Parametryczne formuły zarządzania stwarzają jedną grupę środków, które umożliwiają zarządzanie zdecentralizowane. Są nimi kategorie wartościowe, a więc ceny, koszty, zysk itp. Obok tego, koniecznym warunkiem decentralizacji zarządzania jest wyposażenie producentów i konsumentów w zasoby pieniężne. Dopiero wtedy będą mogli oni podejmować decyzje, kupować i sprzedawać dobra i usługi.

Pieniądz staje się zatem dla producentów i konsumentów zasobem dobra, które w odróżnieniu od zasobów innych środków produkcji i konsumpcji o technicznie określonym sposobie wykorzystania, może zostać wykorzystane dla zrealizowania różnych (nieomal dowolnych) decyzji produkcyjnych i konsumpcyjnych, jest zasobem o wysokim stopniu płynności.

W sumie można więc mówić o dwóch rodzajach środków wykorzystywanych przy parametrycznym kierowaniu realizacją planów gospodarczych. Jedną grupę środków stanowią kategorie wartościowe, czyli parametry, które wyznaczają treść podejmowanych przez producentów i konsumentów decyzji, drugą są zasoby pieniężne, umożliwiające realizację podjętych decyzji.

W warunkach zdecentralizowanego zarządzania producenci i konsumenci zgłaszają, obok popytu na za-

soby rzeczowych środków produkcji i konsumpcji, również zapotrzebowanie na zasoby pieniądza. Popyt na pieniądz pojawia się tylko przy zarządzaniu parametrycznym, czyli zdecentralizowanym, niezależnie od tego czy decentralizacja jest pełna, czy też niepełna. Zawsze jednak, gdy poszczególni wykonawcy planu podejmują określone decyzje na podstawie wyznaczonych im parametrów, zgłaszają popyt na pieniądz.

Popyt na pieniądz rozpatrywać można również w inny sposób, a mianowicie na tle analizy różnych czynników instytucjonalno-organizacyjnych, które powodują konieczność dysponowania przez producentów zasobami pieniężnymi, niezbędnymi dla dokonania płatności związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Z takim podejściem do zagadnienia związane jest pojęcie transakcyjnego popytu na pieniądz, określone przez czynniki, które kształtują wielkość zapotrzebowania na zasoby pieniężne. W naszej literaturze, wspomniane podejście zaprezentował ostatnio M. Kucharski na tle generalnej polemiki z ilościową teorią pieniądza, odnoszoną do pieniądza papierowego³⁾.

Nie widzę potrzeby szczegółowego referowania tutaj znanych z bogatej literatury koncepcji traktujących zasoby pieniężne jako efekt tworzenia dochodów pieniężnych; jest to problem znany dość powszechnie. Przypomnę jedynie, że wielkość zasobów pieniężnych, utrzymywanych przez konsumentów, określona zostaje w naszej gospodarce przez dwa rodzaje motywów, a więc motyw transakcyjny, w którym zawarte są takie czynniki, jak synchronizacja wpłat i wypłat, sposób dokonywania płatności itd., oraz motyw oszczędności, obejmujący różne obiektywne i subiektywne przyczyny, skłaniające konsumentów do utrzymywania swych dochodów w formie zasobów pieniężnych. W odniesieniu do producentów w gospodarce socjalistycznej występuje motyw transakcyjny. Wielkość popytu na pieniądz jest funkcją rozmiarów produkcji i szeregu czynników organizacyjnych, które można objąć wspólną nazwą — synchronizacja płatności (timing of payments). W pojęciu dochodu transakcyjnego mieści się również popyt na pieniądz, wynikający nie tyle z niepewności, co z potrzeby zagwarantowania możliwości zmian w realizowanym programie produkcji, związany z pozostawieniem producentom swobody decyzji wykonawczych.

Chcę jednak jeszcze raz podkreślić, że zasadniczy — z naszego punktu widzenia — jest sam fakt posiadania przez producentów zasobów pieniężnych, które stanowią niezbędny element zarządzania zdecentralizowanego, a zapewnienie swobody decyzji traktujemy w związku z powyższym jako zasadniczą funkcję pieniądza. Zarówno wielkość zasobów pieniężnych, jak i czynniki wyznaczające wielkość popytu na pieniądz mają z tego punktu widzenia znaczenie drugorzędne. Podobnie, drugorzędne znaczenie posiada sposób wyposażania wykonawców w zasoby pieniężne.

Oczywiście, traktujemy sprawę w powyższy sposób tak długo, jak długo chcemy pokazać jedynie, że zasoby pieniężne są koniecznym elementem zarządzania zdecentralizowanego. Tak też długo jedną funkcją zasobów pieniężnych (niezależnie od ich wielkości) jest umożliwienie wykonawcom swobody w podejmowaniu i realizacji podjętych decyzji.

Musimy pamiętać jednak i o tym, że zasoby pieniężne posiadają zdolność przekształcania się w zasoby rzeczowych środków produkcji i konsumpcji (są zasobem płynnym). Zasoby pieniężne są w pewnym stopniu substytucyjne w stosunku do zasobów rzeczowych; prawdopodobnie posiadanie zasobów pieniężnych zmniejsza w skali społecznej rozmiary utrzymywanych przez producentów zasobów rzeczowych środków produkcji. Ponieważ jednak mogą one być zawsze przekształcane w dobra rzeczowe, ich wielkość przestaje być obojętna dla centralnego planisty i wykonawców, a wprost przeciwnie, kształtowanie wielkości zasobów pieniężnych staje się jednym

3) Mieczysław Kucharski: Pieniądz, dochód, proporcje wzrostu, Warszawa 1964, PWE, rozdz. I.

z instrumentów kierowania realizacją planów gospodarczych.

Realizacja planowych zadań, zwłaszcza w sferze kierowania produkcją, oznacza nie tylko bowiem osiągnięcie planowej wielkości i struktury produkcji, ale również ukształtowanie na zaplanowanym poziomie zasobów środków produkcji. Jeżeli narzędzia występujące w formule zarządzania, czyli głównie ceny, a w tym cena zasobów, nie zapewnią kształtowania zasobów środków produkcji na pożądanym poziomie, regulowanie bezpośrednie wielkości zasobów pieniężnych może stać się jednym z czynników ustalających zaplanowaną produkcję i poziom zasobów rzeczowych.

Funkcje pieniądza w zarządzaniu scentralizowanym

Parametryczny sposób zarządzania traktowaliśmy nie jako opis rzeczywistości gospodarczej, ale raczej jako teoretyczny schemat, który pozwolił nam na pokazanie funkcji pieniądza stanowiącego dobro płynne.

Dotychczasowa praktyka gospodarki socjalistycznej wskazuje, że zarządzanie odbywa się systemem mieszanym, zarówno przy pomocy parametrów, jak i nakazów. Formuła stosowana w praktyce stanowi zestaw formuł parametrycznych i nieparametrycznych. Wydaje się jednak, że dopóki mamy do czynienia z jakimkolwiek stopniem decentralizacji, pieniądź występuje w charakterze dobra płynnego i jest środkiem umożliwiającym podejmowanie decyzji w trybie zdecentralizowanym. Można wyznaczyć teoretycznie nieskończenie wiele wariantów częściowo zdecentralizowanych systemów zarządzania, nie sądzimy jednak, aby było to celowe i potrzebne.

Na tym miejscu pozwolimy sobie sformułować jedną tezę, a mianowicie wydaje się, że wraz ze wzrostem centralizacji zarządzania, wraz ze zmniejszającą się rolą parametrów w określaniu decyzji wykonawczych, zmniejsza się też zakres funkcji pieniądza jako środka umożliwiającego decentralizację decyzji, zmniejsza się zakres płynności pieniądza.

Weźmy za punkt wyjścia rozważań zarządzanie w pełni zdecentralizowane. Jeżeli wszystkie operatywne decyzje gospodarcze, dotyczące realizacji planów gospodarczych, przekazywane są wykonawcom wyłącznie przy pomocy parametrów, pieniądź jest wtedy dobrem płynnym. Właściwie można by powiedzieć, że jest ona (płynność) nieograniczona, ale dla ścisłości przypomnieć należy, że zawsze istnieją przepisy wykluczające pewne dobra ze sfery działania pieniądza⁴⁾. Istnieje tu jeszcze drugi problem. Zarządzanie traktujemy jako kierowanie realizacją operatywnych planów gospodarczych, z pominięciem problemów kierowania procesami inwestycyjnymi. Dlatego treść decyzji produkcyjnych oraz kierunki wykorzystania środków pieniężnych uzależnione są od zasadniczej bazy technicznej, pozostawionej do dyspozycji producentów. Ogólnie nie istnieją natomiast żadne ograniczenia wykorzystania środków pieniężnych, które stanowiłyby element przyjętego systemu zarządzania.

Scentralizowane zarządzanie oznacza, jak już mówiliśmy, określanie wykonawcom zadań produkcyjnych przy pomocy nakazów.

Rozpatrzmy system zarządzania stosowany w praktyce. Centralny planista wyznacza przy pomocy nakazów: wielkość i strukturę produkcji oraz techniczne metody wytwarzania. O ile jednak zarządzanie nakazowe nie jest w pełni szczegółowe, a nakazy dotyczą większych lub mniejszych grup asortymentowych, co ma miejsce w praktyce w odniesieniu do większości producentów, to podjęcie szczegółowych decyzji pozostawione jest samym producentom. Te szczegółowe decyzje wynikają z rachunku prowadzonego przez producentów zmierzających do maksy-

malizacji celu wyznaczonego przykładowo w postaci maksymalizacji zysku bądź produkcji globalnej w ujęciu wartościowym. Ceny poszczególnych produktów zawartych w wyznaczonych grupach asortymentowych stanowią dla producentów parametry wyboru i informują producentów o pożądanej przez centralnego planistę szczegółowej strukturze produkcji. Nakazy mają więc postać agregatów. Im większą grupę dóbr obejmują agregaty, tym większa pozostaje rola dla parametrów, a więc i pieniądza.

W powyższym układzie pozostaje szereg wariantów dla parametrycznego i nieparametrycznego kierowania realizacją planu; do nieparametrycznych środków należeć będzie określenie liczby grup (szczegółowości nakazów), kwalifikacja różnych produktów do poszczególnych grup agregatowych, ustalenie wielkości zadań planowych dla poszczególnych grup produktów. Do parametrycznych zaś środków należy kształtowanie relacji i poziomu cen na produkty należące do poszczególnych grup, w ramach których producenci mogą dokonywać wyboru.

O ile więc przy parametrycznym zarządzaniu obszar, w którym producenci podejmują decyzje wykonawcze, można wyobrazić sobie w postaci płaszczyzny, ograniczonej jedynie wymienionymi uprzednio czynnikami (baza techniczna i przepisy ogólnospołeczne), to przy zarządzaniu scentralizowanym (przy niepełnej centralizacji) obszar decyzji staje się bardziej urozmaicony. Powstają w płaszczyźnie decyzji liczne i różnorodne przedziały wyznaczone przez wszelkie nieparametryczne decyzje centralnego planisty, ograniczające i określające zakres decyzji podejmowanych przez producentów.

Inne pole dla nieparametrycznego kierowania realizacją planu stwarza możliwość nieparametrycznego kierowania zasobami pieniężnymi, przydzielonymi producentom dla realizacji zaplanowanych zadań produkcyjnych oraz regulowanie przy pomocy nakazów zaopatrzenia producentów w środki produkcji i zasoby rzeczowe.

Niezależnie od rozpatrzonych wyżej nieparametrycznych form ustalania zadań produkcyjnych, alokacja niektórych środków produkcji odbywa się na zasadzie przydziałów, które są również formą nakazów. Kierowanie wykorzystaniem innych środków odbywa się drogą ustalania limitów (np. limit zatrudnienia). W przeciwieństwie do imiennych przydziałów środków produkcji, np. miedzi czy kabla, limit zatrudnienia stanowi agregat, w ramach którego producent sam może kształtować szczegółową strukturę zatrudnienia. Dla innych jeszcze środków produkcji nakaz określa rozmiary zasobów środków, jakie producent powinien utrzymywać dla zapewnienia ciągłości procesów produkcyjnych, przewidzianych w planie, czyli ustala tzw. normatywy zapasów.

Nakazy występujące w formie limitów zużycia środków produkcji i limitów zasobów są w większości nakazami agregatowymi i występują w formie wartościowej. Nie może być inaczej w związku z agregatową (niedookreśloną) formą nakazów produkcyjnych. Dopiero szczegółowe ustalenie zadań produkcyjnych w procesie podejmowania decyzji wykonawczych określa szczegółową strukturę popytu na środki produkcji i ich zasoby.

Ponieważ większość nakazów określających zapotrzebowanie producentów na czynniki produkcji stanowią agregaty, dla zgłoszenia popytu na konkretne środki produkcji i zasoby wykorzystany zostaje pieniądź. I w tym miejscu pozostaje aktualna teza, uprzednio sformułowana, że dla zarządzania nieparametrycznego przy pomocy agregatów muszą wystąpić zasoby pieniężne. Agregatowa forma nakazu pozostawia bowiem określony zakres swobody decyzji i swoboda ta może być realizowana w oparciu o zasoby pieniężne.

Powstaje wobec tego pytanie: czy agregaty stanowią środek zarządzania działający poprzez kształtowanie i kierowanie zasobami pieniężnymi, czy poprzez kształtowanie określonych wielkości rzeczowych.

Wydaje się, że mamy do czynienia zarówno z jednym, jak i drugim momentem. Nakazy w formie agregatowej mogą być określone dwojako. W jednym

4) Przedsiębiorstwa nie mogą np. kupować broni, konsumenci nabywają pewne rodzaje leków dopiero za specjalnym zezwoleniem. Mówimy wtedy, że płynność pieniądza jest ograniczona, gdyż nie posiadanie zasobów pieniężnych daje nam prawo do nabywania wyżej wymienionych dóbr.

przypadku nakaz wyznacza np. limit zasobów surowca w formie rzeczowej (w tonach itp.). W innym przypadku nakaz ma formę wartościową i określa w pieniądzu np. rozmiary prowadzonych remontów.

Nakaz — agregat w formie rzeczowej ustalony zostaje przez centralnego planistę i ten dysponuje również odpowiednimi środkami kontroli nad jego realizacją. Jeżeli nakazy wyznaczone zostają w formie wartościowej (kwot pieniężnych), powstaje możliwość uruchomienia drugiej drogi kontroli nad przestrzeganiem nakazów. Aparat pieniężny, który zaopatruje producentów w środki pieniężne, staje się bowiem, na podstawie odpowiednich przepisów, instytucją sprawdzającą i kontrolującą kierunki wykorzystania przydzielonych zasobów pieniężnych. Dysponuje możliwością operatywnego kontrolowania, czy producenci dysponują środkami pieniężnymi zgodnie z kierunkami i zakresem działalności gospodarczej, wyznaczonymi nieparametrycznymi środkami.

Pieniądz zostaje w tym miejscu wykorzystany nie jako środek umożliwiający decentralizację zarządzania, ale w swojej odrębnej funkcji — jako środek nieparametrycznego kierowania realizacją planów.

Instytucjonalny aparat pieniężny (banki) wyposaża producentów w zasoby pieniężne, będące z zasady dobrem płynnym. Jednocześnie nakazy ograniczają tę płynność, powodując jak gdyby podział sum pieniężnych na cały szereg zasobów pieniężnych o określonym przeznaczeniu: środki na płace, na surowce, na paliwo itd. W ramach agregatów grup czynników produkcji producenci mogą dokonywać wyboru, kupując takie lub inne surowce, zatrudniając pracowników o różnych kwalifikacjach. Nie mogą natomiast dokonywać wyboru pomiędzy grupami, np. limitu środków pieniężnych, przeznaczonych na remonty nie mogą wykorzystać na zatrudnienie dodatkowych pracowników itd. Jak długo jednak przeznaczenie środków pieniężnych określone jest nakazem mającym formę agregatu, każdy z tych zasobów pieniężnych charakteryzuje się ograniczonym stopniem płynności. Może być zamieniony na szereg środków rzeczowych, mieszczących się w danym agregacie.

Im bardziej szczegółowe są nakazy, im mniejszą grupę dóbr obejmuje agregat, tym większy jest stopień centralizacji zarządzania, tym mniejszy jest zakres płynności zasobów pieniężnych. Z krańcową sytuacją mielibyśmy do czynienia, gdyby poszczególne nakazy dotyczyły poszczególnych czynników produkcji. Przystają być one wtedy agregatem, stają się nakazem szczegółowym i konkretnym, nie pozostawiają wykonawcom żadnej swobody decyzji, przestaje występować pieniądz, nie ma bowiem miejsca dla dobra płynnego.

Pozostaje do wyjaśnienia rola instytucjonalnego aparatu pieniężnego w kierowaniu realizacją planów gospodarczych. Zasadniczo wiąże się ona ze sposobami uzupełniania producentom zasobów pieniężnych. Jakkolwiek zasady finansowania producentów są po-

wszechnie znane, w wielkim skrócie przytaczamy je tutaj, w celu odnalezienia funkcji aparatu pieniężnego w zarządzaniu produkcją.

Częściowo środki pieniężne odtwarzają producenci sami, przez realizację wytworzonej produkcji. Niezależnie od wielkości odtwarzanych środków aparat bankowy dostarcza producentom środków pieniężnych na realizację zgłaszanego zapotrzebowania na czynniki produkcji w granicach normatywów. Jakie znaczenie posiada w tym kontekście podział środków pieniężnych, przeznaczonych na uzupełnienie obrotowych środków produkcji (rzeczowych), na środki własne i środki przydzielane w formie kredytu krótkoterminowego? Zasadniczo nie aparat bankowy jest twórcą normatywów i limitów, a jedynie kontroluje formalną zgodność dokonywanych operacji kupna — sprzedaży z wyznaczonym nakazem. Tylko przez szczególne zasady kredytowania (zwrotność, terminowość) aparat bankowy wpływa aktywnie na działalność gospodarczą producentów.

Główna, naszym zdaniem, aktywna rola aparatu pieniężnego w kierowaniu decyzjami producentów ma miejsce przy wyposażaniu producentów w dodatkowe środki pieniężne na zasadzie kredytu krótkoterminowego. Tym sposobem aparat bankowy przynajmniej częściowo pokrywa popyt na czynniki produkcji, przekraczającego normatywy. O ile sprawdza przy tym merytoryczne uzasadnienie zgłaszanego popytu na pieniądz, aparat bankowy staje się narzędziem kontroli realizacji planów gospodarczych. Ponieważ jednak aparat bankowy własnie może podejmować decyzje o przyznaniu lub nieprzyznaniu środków pieniężnych, staje się równocześnie instytucją kierującą gospodarką przez kształtowanie zasobów pieniężnych. Ciężar decyzji aparatu bankowego w scentralizowanym zarządzaniu uzależniony jest od stosunku zapotrzebowania producentów na czynniki produkcji, mieszczącego się w granicach normatywów (aparat bankowy pełni tam rolę bierną), do ogólnego popytu na środki produkcji i zasoby pieniężne, zgłaszanego przez producentów i kontrolowanego przez aparat bankowy w części wykraczającej poza normatywy.

Przedstawione zasady zarządzania nieparametrycznego pozwalają nam dostrzec w pieniądzu nie tylko środek umożliwiający zdecentralizowane zarządzanie, ale również środek nieparametrycznego zarządzania, dla którego wykorzystany zostaje aparat pieniężny obok różnych szczebli organizacji gospodarki.

Nadmienić jednak należy, że merytoryczną podstawę dla sprawowania przez aparat bankowy funkcji kierowania za pomocą pieniądza daje pozostawienie pieniądza, chociażby o ograniczonym stopniu płynności. Szczegółowe określenie przy pomocy systemu nakazów wszelkich decyzji produkcyjnych uniemożliwiałoby, jak się wydaje, jakiejkolwiek aktywne funkcje systemu pieniężnego.

TADEUSZ CHOLIŃSKI

Aktualne problemy upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych

Rezultatem pracy komisji międzyresortowej, powołanej w lutym 1963 roku przez prezesa Rady Ministrów, było opracowanie programu usprawnienia obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego.

Realizacja tego programu powinna pozwolić nie tylko na zmniejszenie ogólnego stanu zapasów w przedsiębiorstwach przemysłowych, lecz również spowodować znaczne obniżenie zapasów zbędnych i nadmiernych.

Prawdą oczywistą jest, że poziom zapasów w przedsiębiorstwach, a zwłaszcza wielkość zapasów zbędnych i nadmiernych, wynika z istniejących warunków, w jakich przedsiębiorstwa wykonują swe zadania. Nie można bowiem rozpatrywać gospodarki zapasami nie uwzględniając warunków, jakie wynikają z obowiązującego systemu planowania i zarządzania oraz z zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Pogląd ten znajduje swe potwierdzenie w fakcie, że mimo podejmowanych od szeregu lat akcji porządko-

wania gospodarki zapasami poziom zapasów zbędnych i nadmiernych nie uległ większym zmianom, o czym świadczą liczby podane w tabeli 1.

naruszone, jak np. zerwanie banderol przy końcówkach kabli i przewodów w czasie częściowego pobierania ich do zużycia, konieczność zmiany opakowań,

Tabela 1

	Zapasy zbędne i nadmierne na dzień 31.12. (w mln zł)				Procentowy udział w ogólnej wartości zapasów			
	1961 r.	1962 r.	1963 r.	1964 r.	1961 r.	1962 r.	1963 r.	1964 r.
Zapasy w przemyśle ogółem	7.321	7.226	8.223	7.264	6,7	6,1	6,5	5,2
w tym materiały	4.850	5.534	6.314	5.590	7,5	7,7	8,2	6,7
w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego	3.205	3.148	3.669	3.146	7,8	6,9	7,5	6,1
w Ministerstwie Przemysłu Chemicznego	448	655	744	379	6,8	8,6	9,1	4,3
w Ministerstwie Przemysłu Lekkiego	1.264	1.420	1.330	1.112	9,6	9,9	9,8	7,7

Realizacja ustalonego programu usprawnienia obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego wymaga wprowadzenia szeregu zasadniczych zmian nie tylko w systemie planowania i podziału produkcji, lecz również w organizacji obrotu towarowego. Nowa organizacja obrotu wymaga poważnej rozbudowy sieci składowej i równoczesnego zwiększenia powierzchni magazynowej. W magazynach musi być stworzona w odpowiedniej wielkości rezerwa zapasów w asortymencie materiałowym, potrzebnym na zaspokojenie nie przewidzianych potrzeb odbiorców. Nie jest to zadanie łatwe, które można by zrealizować w krótkim okresie czasu. Oprócz bowiem znacznych nakładów inwestycyjnych konieczne będzie stworzenie odpowiednich warunków dla odbudowy zapasów w centralach zaopatrzenia i hurtu, w wysokości zapewniającej sprawne zaopatrzenie przedsiębiorstw.

Do czasu wprowadzenia tych zmian struktura przyczyn powstawania zapasów zbędnych i nadmiernych nie może w zasadzie, jak wynika z danych statystycznych, ulec większym zmianom. Nie oznacza to jednak, że obecnie nie należy dążyć do dalszego usprawnienia gospodarki zapasami. W obecnych warunkach istnieją jeszcze poważne możliwości obniżenia procentowego udziału zapasów zbędnych i nadmiernych w ogólnym stanie zapasów. Ze takie możliwości istnieją, świadczyć mogą wyniki uzyskane przez niektóre resorty przy upłynięciu zapasów zbędnych i nadmiernych w 1964 roku.

Obniżenie procentowego udziału zapasów zbędnych i nadmiernych w ogólnym stanie zapasów można uzyskać przez dalsze usprawnienie techniki i form upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych.

Od szeregu lat przejmowaniem z przedsiębiorstw nadwyżek i upłynnianiem zapasów zbędnych trudnią się właściwe organizacje zbytu¹⁾. Praktyka wykazała jednak, że jednostki te przejawiają małe zainteresowanie w przejmowaniu z przedsiębiorstw zapasów zbędnych i nadmiernych.

Znajduje to wyraz w znikomym procesie pozycji przyjmowanych do zagospodarowania w stosunku do ilości zgłaszanych przez przedsiębiorstwa. Jednostki zbytu, nie chcąc przejąć zgłaszanych przez przedsiębiorstwa zapasów do upłynnienia, udzielają błędnych informacji, że dane materiały „nie leżą w ich gestii” lub stawiają takie warunki, których przedsiębiorstwo zgłaszające nie może spełnić. Na przykład: „materiały przyjmujemy do zagospodarowania pod warunkiem, że są w oryginalnych, nie naruszonych opakowaniach, z nie naruszonymi końcówkami (np. kable i przewody), ze znakami fabrycznymi itp”.

Warunki takie z reguły nie mogą być spełnione, o ile nie były one wymagane przy zakupie materiału lub z uwagi na potrzeby częściowego zużycia danego materiału pewne elementy zewnętrzne musiały być

podyktowana obowiązującymi przepisami o zwrocie opakowań obcych itp.²⁾.

Niechęć jednostek zbytu do przejmowania z przedsiębiorstw materiałów zbędnych i nadmiernych wiąże się z większą pracochłonnością przy przejęciu i sprzedaży tych materiałów niż w przypadku materiałów bezpośrednio otrzymywanych od dostawców (producentów). Ponadto istnieje niebezpieczeństwo dłuższego zalegania części przejętych materiałów w magazynie i prawdopodobieństwo, że część z nich będzie wymagała przewartościowania lub spisania na złom czy zniszczenie. Możliwe, że nowy system finansowy dla jednostek zbytu uwzględni te momenty i wprowadzi odpowiednie zmiany, stwarzając lepsze warunki dla przejmowania zgłaszanych przez przedsiębiorstwa materiałów do upłynnienia. Nie należy zapominać, że na negatywne ustosunkowanie się jednostek zbytu do zgłaszanych do upłynnienia materiałów może mieć również wpływ niewłaściwa polityka kredytowa niektórych oddziałów banku.

Na przykład Centrala Handlowa Przemysłu Wyrobów Metalowych w liście do Departamentu Kredytów Przemysłu NBP z dnia 17 maja br. wskazuje na trudności, jakie jej jednostki terenowe mają „w wyniku prowadzonej akcji zakupu zbędnych i nadmiernych wyrobów”, przejmowanych z przedsiębiorstw. W piśmie tym CHPWM zaznacza, że trudności te wynikają z żądań stawianych przez finansujące oddziały banku, gdy tworzą się okresowo znaczne zapasy w niektórych typowymiarach, przekraczające ustalone normatywy, a jednostki terenowe CHPWM zmuszone są przyjmować dalsze partie zgłaszane przez przedsiębiorstwa do upłynnienia. Z informacji centrali wynika, że oddziały banku wymagają „prowadzenia oddzielnej kartoteki typowymiarów dla towarów zakupionych od odbiorców w drodze upłynnienia remanentów, niezależnie od tego, że dla tych artykułów prowadzona jest ogólna kartoteka dyspozycyjna i magazynowa”.

Jak widać, istnieje szereg momentów mających wpływ na niechęć ustosunkowanie się jednostek zbytu do zgłaszanych przez przedsiębiorstwa zapasów do upłynnienia. Z tych względów dla stworzenia lepszych warunków dla szybszego zagospodarowania zapasów zbędnych i nadmiernych zorganizowano w ostatnich latach szereg przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych o charakterze specjalistycznym. Zadanie powołanych przedsiębiorstw specjalistycznych polega w przeważającej mierze na upłynnieniu remanentów obcych.

W dążeniu do usprawnienia działalności na tym odcinku „Centrostal” powołała w ramach swej działalności komórki wyspecjalizowane w upłynnieniu remanentów niechodliwych, nie zagospodarowanych przez rejonowe oddziały „Centrostali”, na przykład w Rejonowym Oddziale Stali Zwykłej w Katowicach — w zakresie stali zwykłej, w Rejonowym Oddziale Stali Jakościowej w Katowicach — w zakresie stali jakościowej i w Będzinie — w zakresie rur. Jednostki

1) Pojęciem organizacji zbytu objęte są wszystkie jednostki obrotu artykułami zaopatrzenia materiałowo-technicznego, np. przedsiębiorstwa „Centrostali”, Centrali Handlowej Przemysłu Wyrobów Metalowych i inne jednostki central zbytu.

2) Informację tę uzyskano z Huty im. Lenina.

te upłynniły w 1963 r. 14.925 ton o wartości 110 mln zł z ogólnej sumy 26.463 ton, o wartości 170 mln zł, upłynnionych przez „Centrostal”, a w trzech kwartałach 1964 roku — 15.056 ton o wartości 104 mln zł, na ogólną ilość 24.976 ton o wartości 160 mln zł, zagospodarowanych przez „Centrostal”. Powyższe nie obejmuje ilości upłynnionych w formie tranzytu organizowanego. Według informacji „Centrostali” rejonowe oddziały, a następnie działy wyspecjalizowane upłynniają około 90% zgłoszonych remanentów.

Natomiast powołane przed paru laty przedsiębiorstwa specjalistyczne upłynniły w roku 1964 zapasy zbędne i nadmierne na ogólną wartość 1.200 mln zł, z czego:

- Biuro Obrotu Maszynami i Surowcami (BOMiS) 460 mln zł
- Powszechna Agencja Handlowa (PAH) 200 mln zł³⁾
- Wojewódzkie przedsiębiorstwa zaopatrzenia drobnej wytwórczości (9 przedsiębiorstw podległych wojewódzkim radom narodowym) 400 mln zł
- pozostałe przedsiębiorstwa⁴⁾ 140 mln zł

Z porównania uzyskanych wyników z danymi zawartymi w tabeli 2 wynika, że przedsiębiorstwa specjalistyczne upłynniły w roku 1964 około 10% ogólnej wartości zagospodarowanych zapasów zbędnych i nadmiernych.

w normalnym trybie nie mogą być wykorzystane w ramach zjednoczeń czy upłynnione za pośrednictwem właściwych central zbytu.

Przy upłynnianiu tych zapasów przedsiębiorstwa wyspecjalizowane stosowały różne formy zagospodarowania zapasów zbędnych i nadmiernych. Koszty upłynnienia wynosiły przeciętnie 2% wartości zapasów upłynnionych. Dość dużą rolę w upłynnianiu tych zapasów miały giełdy organizowane przez BOMiS i PAH. W roku 1964 zorganizowano 9 giełd dla upłynnienia materiałów zaopatrzeniowych i 27 dla upłynnienia towarów rynkowych. Na giełdach tych przedsiębiorstwa powierzały na zasadzie umów sprzedaż swoich remanentów organizatorom giełd lub prowadziły sprzedaż we własnych stoiskach. Rzeczywiste koszty organizacji giełd pokrywały przedsiębiorstwa uczestniczące. Z informacji organizatorów giełd wynika, że przeciętny koszt przypadający na przedsiębiorstwo uczestniczące w jednej giełdzie wynosił w roku 1964 około 431 złotych.

Na giełdach zaopatrzeniowych w roku 1964 upłynniono — według ewidencji giełdowej — zapasy o wartości 200 mln zł oraz w transakcjach dokonanych poza ewidencją giełd — zapasy o wartości około 100 mln zł.

Nabywcami zbywanych na giełdach materiałów byli w większej części przedstawiciele przemysłu drobnego. Struktura procentowa nabywców materiałów

Tabela 2

Realizacja planów upłynnienia zapasów zbędnych i nadmiernych

(w milionach złotych)

a — w roku 1963 b — w roku 1964		Stan na dzień 1 stycznia	Roczny plan rozładowania według planów przedsiębiorstw	Rozładowanie w ciągu roku	Zapasy nowo ujawnione w ciągu roku	Stan na dzień 31 grudnia	W tym zapasy nie zagospodarowane z ubiegłego roku
Ogółem przemysł	a	7.362	5.048	10.265	11.126	8.223	869
	b	8.615	7.761	9.950	8.599	7.264	893
w tym:							
Ministerstwo Przemysłu	a	3.650	2.143	6.775	6.794	3.669	343
Cieźkiego	b	3.927	3.240	6.483	5.702	3.146	516
Ministerstwo Przemysłu	a	681	480	699	762	744	93
Chemicznego	b	709	621	969	640	379	83

Oceniając udział zapasów sprzedanych przez przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w ogólnej wartości zapasów zbędnych i nadmiernych, upłynnionych w roku 1964, nie należy zapominać, że:

— poważną część zapasów nadmiernych i zbędnych zaliczana do asortymentów tak zwanych „handlowych” jest przeważnie upłynniana w ramach zjednoczeń,

— zgłaszane do upłynnienia zapasy, o ile jakoś ich i przydatność nie nasuwają zastrzeżeń, są przeważnie przejmowane przez poszczególne centrale zbytu,

— pozostałe zapasy zgłoszone do upłynnienia, wśród których dużą część stanowią zapasy wykazane w tabeli 2 jako „nie zagospodarowane z ubiegłego roku”, zgłaszane są przedsiębiorstwom wyspecjalizowanym.

Ogólnie należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa nie natrafiają na poważniejsze trudności przy upłynnianiu zapasów nadmiernych, o ile nie są one zaliczane do nietypowych. Szczególne trudności występują przy upłynnianiu zapasów zbędnych i nadmiernych tak zwanych nietypowych.

Przedsiębiorstwa wyspecjalizowane, ze względu na swój charakter, mają najlepsze warunki do upłynnienia tych zapasów zbędnych i nadmiernych, które

sprzedanych na giełdach zorganizowanych przez BOMiS przedstawia się następująco:

- przemysł kluczowy 37,2%
- spółdzielczość pracy 23,1%
- przemysł terenowy 17,8%
- rzemiosło 16,1%
- pozostali nabywcy 5,8%

Istnieje pogląd, że forma upłynnienia zapasów za pośrednictwem giełd nie zdaje egzaminu, gdyż wartość upłynnionych zapasów kształtuje się przeciętnie poniżej 10% wartości materiałów zaoferowanych. Niskie wyniki upłynnienia organizatorzy giełd uzasadniają tym, że:

— około 59% zgłoszonych remanentów stanowiły materiały trudno zbywalne,

— około 31% — materiały, które utraciły swą wartość pierwotną, lub nadawały się do zakwalifikowania na złom lub zniszczenie.

Na przykład na ogólną ilość materiałów zgłoszonych przez Pafawag, o wartości 4.629 tys. zł, sprzedano 3,8%, zakwalifikowano do trudno zbywalnych 34,4%, do zdyskwalifikowania 61,8%. Z materiałów zgłoszonych przez Płocką Stocznę Rzeczną o wartości 924.203 zł sprzedano 16%, zakwalifikowano do trudno zbywalnych 33,9%, do zdyskwalifikowania 50,1%.

Na niski procent sprzedaży w stosunku do wartości materiałów zgłoszonych na giełdę niewątpliwie wpływ ma i to, że materiały te są równocześnie zaoferowane do sprzedaży innemu przedsiębiorstwu lub upłynniane we własnym zakresie.

3) PAH upłynniła ponadto towary rynkowe o wartości ok. 620 mln zł.

4) Na przykład Spółdzielnia Pracy „Hermes”, rejonowe biuro handlowe, okręgowy związek spółdzielni inwalidów itd.

Na przykład na trzech giełdach zorganizowanych w roku 1964 przez BOMiS zawarto 4.484 transakcje na ogólną sumę 90,9 mln zł, które faktycznie zrealizowano w wysokości 38,9 mln zł, to jest w 42,8% wartości zawartych transakcji. Powodem niższej realizacji zawartych transakcji było:

1. Zużycie lub upłynnienie przez przedsiębiorstwa we własnym zakresie zapasów, których zgłoszenie wynikało nieraz jedynie z chęci usprawiedliwienia się przed bankiem finansującym przedsiębiorstwo.

2. Zgłoszenie materiałów i równoczesne ich zbycie przez dwa przedsiębiorstwa, które przejęły ewidencyjnie złożone do upłynnienia zapasy zbędne i nadmierne.

Chcąc podwyższyć procent materiałów upłynnionych w stosunku do zaoferowanych na giełdę, należałoby — zdaniem organizatorów giełd — przyjmować na giełdę materiały dopiero po uprzednim ich zweryfikowaniu co do ich przydatności. Propozycja ta nie wydaje się słuszna, gdyż zwiększenie procentowego udziału materiałów upłynnionych w stosunku do zgłoszonych na giełdę należy raczej uzyskać przez wprowadzenie zasady, że uczestnicy giełd, za zgodą przedsiębiorstwa wyspecjalizowanego, podejmują decyzję obniżenia pierwotnej wartości zgłoszonych zapasów do wartości umożliwiającej ich sprzedaż.

Jeśli chodzi o pogląd uczestników giełd na tę formę upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych, to z opinii uzyskanych od szeregu przedsiębiorstw produkcyjnych wynika, że:

- giełdy materiałowe, organizowane przez przedsiębiorstwa wyspecjalizowane, nie są zsynchronizowane,

- giełdy dają zaopatrzeniowcom możliwość szybkiego zaopatrzenia się w niektóre poszukiwane przez nich materiały, gdyż odrębnie wystawiane są zlecenia sprzedaży,

- nie ma fizycznych możliwości szczegółowego przeanalizowania w ciągu kilku dni trwania giełdy tysięcy arkuszy zgłoszeń i wybrania z nich wszystkich nadających się przedsiębiorstwu materiałów.

Należy stwierdzić, że zarówno niskie wyniki uzyskane na giełdach zorganizowanych w roku 1964, jak też słuszne uwagi zgłaszane przez uczestników giełd nie świadczą jeszcze o tym, że tej formy upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych nie należy rozwijać i doskonalić, dążąc zarazem do usprawnienia organizacji pracy wszystkich przedsiębiorstw, które zajmują się upłynnianiem zapasów zbędnych i nadmiernych.

W tym celu powołana została w drugiej połowie ubiegłego roku⁵⁾ Rada Wspólna przedsiębiorstw wyspecjalizowanych w zakresie zagospodarowania zbędnych i nadmiernych zapasów. Do zakresu działania Rady Wspólnej należy inicjowanie wszelkiego rodzaju akcji mających na celu zagospodarowanie zapasów zbędnych i nadmiernych, a w szczególności:

- występowanie z wnioskami wobec naczelných organów administracji w sprawie stosowania środków niezbędnych dla intensyfikacji upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych,

- zgłaszanie wniosków i opiniowania zasad ustalania cen i marż stosowanych przy obrocie zbędnymi i nadmiernymi zapasami,

- wytyczanie zasad działalności przedsiębiorstw wyspecjalizowanych,

- inicjowanie różnych form sprzedaży zapasów zbędnych i nadmiernych, koordynowanie organizacji giełd materiałowych, ustalanie terminów i planów giełd.

Na wstępie swych prac prezydium Rady Wspólnej ustaliło wykaz przedsiębiorstw specjalistycznych i określiło zakres ich działania; na przykład BOMiS ma się zajmować wyłącznie materiałami zaopatrzeniowymi (i maszynami), PAH — wszystkimi towarami przeznaczonymi dla ludności, Morska Centrala Zaopatrzenia — materiałami zużywanyymi w gospodarce morskiej itd. Dla usprawnienia giełdowej formy sprzedaży opracowany został regulamin giełd, który reguluje takie zagadnienia jak:

- a) rodzaje organizowanych giełd, lokalizację i czas ich trwania,

- b) zasady udziału w giełdach przedsiębiorstw zgłaszających materiały do upłynnienia i jednostek zbytu oraz przedsiębiorstw specjalistycznych,

- c) tryb sprzedaży i dokonywania przecen itd.

Przy ustalaniu planu giełd na rok bieżący prezydium Rady Wspólnej zmierzało do ograniczenia ich ilości, przyjmując jako zasadę, że:

- giełdy ogólnokrajowe powinny być organizowane dwa razy do roku: w pierwszym i trzecim kwartale,

- giełdy międzywojewódzkie (np. dla województw bydgoskiego, gdańskiego, koszalińskiego, olsztyńskiego) raz na kwartał,

- giełdy wojewódzkie, organizowane dla okręgów bardzo uprzemysłowionych (województwo katowickie) mogą odbywać się najwyżej raz na kwartał.

Organizatorami giełd międzywojewódzkich i wojewódzkich są władze danego województwa.

Niezależnie od okresowo organizowanych giełd uznaje się za celowe zorganizowanie w wybranych województwach (na razie w Warszawie) stałych punktów sprzedaży artykułów zbędnych i nadmiernych oraz zorganizowanie punktów informacyjnych w zakresie możliwości zakupu i sprzedaży.

Do zagadnień, jakie w najbliższym okresie prezydium Rady Wspólnej zamierza uregulować, należy zaliczyć:

- ujednolicenie trybu wydawania opinii (czy decyzji) przez przedsiębiorstwa wyspecjalizowane o celowości przeznaczenia zapasów nie zagospodarowanych na złom, surowce wtórne lub na zniszczenie,

- opracowanie i ustalenie wytycznych oraz dokonanie wyboru odpowiednich przedsiębiorstw wyspecjalizowanych do realizacji zamierzeń w zakresie przerobu i uszlachetniania upłynnianych surowców.

Jak widać, problematyka racjonalnego i szybkiego zagospodarowania, z korzyścią dla gospodarki narodowej, zapasów zbędnych i nadmiernych nie jest łatwa. Wymaga ona dalszego systematycznego usprawnienia organizacyjnego istniejących form upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych, ujawnionych w przedsiębiorstwach.

Oddziały banku stykają się na co dzień z omówioną problematyką i mając dobrą znajomość struktury ekonomicznej występujących w przedsiębiorstwach zapasów, mogą niewątpliwie przekazać przedsiębiorstwom specjalistycznym i organizatorom giełd wiele cennych uwag i przyczynić się w ten sposób do dalszego usprawnienia organizacji i techniki upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych.

5) Zarządzeniem prezesa Rady Ministrów Nr 57 z dnia 29 lipca 1964 roku.

JERZY GNIEWASZEWSKI

Kredytowanie eksperymentujących przedsiębiorstw budowlano-montażowych

W budownictwie, podobnie jak i w innych działach gospodarki narodowej, poszukiwania dróg poprawy działalności techniczno-ekonomicznej a także bardziej prawidłowych mierników jej oceny prowadzą do eksperymentowania. Aktualnie w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych prowadzone są eksperymenty w trzech kierunkach.

Wypróbowuje się więc metodę stosowania tak zwanych cen niezmiennych w dwóch przedsiębiorstwach podległych Śląskiemu Zarządowi Budownictwa Miejskiego (w Tyskim PBM i Sosnowieckim PBM — stąd robocza nazwa „eksperyment T-S”). Zgodnie z przyjętym założeniem, eksperyment ma doprowadzić do możliwości mierzenia aktualnie realizowanej produkcji w cenach roku bazowego (w tym przypadku roku 1962). Ceny roku bazowego określone są w każdym przedsiębiorstwie, odrębnie dla poszczególnych asortymentów scalonych obiektu, jako ceny jednostkowe w stosunku do danej jednostki technicznej (metr bieżący, metr kwadratowy, metr sześcienny). Asortymenty scalone mogą się dzielić na poszczególne podasortymenty, uwzględniające technologie wykonawstwa robót. Przyjęto, że w przedsiębiorstwie realizującym budownictwo mieszkaniowe liczba tych asortymentów nie powinna przekroczyć 60. Jako typowe asortymenty przyjęto na przykład wykopy (m^3), fundament (m^3), szkielet nadziemny (m^3), dachkonstrukcja (m^2), rurowanie gazowe (mb). Jako cenę jednostkową asortymentu w roku bazowym przyjęto zrealizowane w danym roku wartości kosztorysowe robót w tymże asortymencie na wszystkich obiektach, po podzieleniu przez liczbę wykonanych jednostek technicznych robót. Sprowadzenie wartości robót wykonanych w danym roku w cenach bieżących do wartości robót w cenach roku bazowego jest możliwe w drodze pomnożenia aktualnej liczby wykonanych jednostek technicznych robót w poszczególnym asortymencie przez cenę jednostkową z wykazu cen dla danego asortymentu, określoną dla roku bazowego, i po dodaniu otrzymanych wielkości do siebie. Metoda ta powinna zabezpieczyć przedsiębiorstwu przede wszystkim niezbędny fundusz płać na wykonanie robót, co w obecnym systemie oceny jest możliwe dopiero po przeprowadzeniu skomplikowanych wyliczeń (problem obniżenia wartości kosztorysowej robót, głównie na skutek obniżenia standardu w budownictwie mieszkaniowym — tak zwany utracony przerób).

Trzeba jednak stwierdzić, że mimo przeprowadzenia takich obliczeń dla celów wewnętrznych, przedsiębiorstwa nie korzystają z nich jako z oficjalnych dokumentów, co powoduje, że przedsiębiorstwa te nie są oceniane według opracowanej przez siebie metody. Tym samym więc eksperyment nie jest faktycznie realizowany, mimo istnienia obliczeń dla lat 1962, 1963 i 1964.

Drugi eksperyment ma również na celu znalezienie bardziej prawidłowych mierników oceny działalności przedsiębiorstwa budowlano-montażowego. W tym przypadku (eksperyment poznański) wydzielono z wartości kosztorysowej robót — wartość kosztorysową materiałów, jako element zaciemniający ocenę pracy przedsiębiorstwa budowlanego. W efekcie powstała tak zwana normatywna wartość przekraczania (NWP), jako miernik oceny wydajności pracy, potrzebne zatrudnienia i funduszu płać robotników produkcji budowlano-montażowej. Jednocześnie utrzymano dotychczasowy miernik dla oceny całokształtu działalności przedsiębiorstwa, a szczególnie wykonywania planów akumulacji i kosztów własnych

produkcji. Wprowadzenie eksperymentu (od dnia 1 stycznia 1965 roku) poprzedziły prace przygotowawcze, przeprowadzone we wszystkich przedsiębiorstwach Zarządu Budownictwa w Poznaniu, polegające na przeliczeniu całości produkcji budowlano-montażowej, wykonanej w trzecim i czwartym kwartale 1964 roku, na nowy miernik (NWP), z dokładnością do poszczególnych elementów scalonych obiektu, w ramach rodzajów budownictwa (np. budownictwo mieszkaniowe tradycyjne, wieloblokowe, budownictwo szkolne, budownictwo produkcyjnych obiektów przemysłowych kubaturowych, budownictwo wodno-melioracyjne), do poszczególnych budów i według rodzajów budownictwa, obiektów i budów w skali przedsiębiorstwa oraz według rodzajów budownictwa i przedsiębiorstw w skali zjednoczenia. Jednocześnie w takim samym układzie dokonano rozliczenia wykonanego funduszu płać robotników produkcji podstawowej (z podziałem na robociznę bezpośrednią, płać operatorów sprzętu i robociznę pozostałą) oraz faktycznego zużycia materiałów i kosztów zakupu (dla porównania z wartością kosztorysową materiałów).

W oparciu o tak przygotowane wskaźniki opracowano plany na rok 1965 w skali przedsiębiorstw zjednoczenia poznańskiego. Plany te, jak również analogicznie liczone ich wykonanie w nowym mierniku (NWP), będą stanowiły między innymi podstawę do określania wyników bankowej kontroli funduszu płać w roku 1965.

Omówione wyżej eksperymenty nie mają bezpośredniego wpływu na sytuację finansową przedsiębiorstw i na ich kredytowanie. Dopiero trzeci rodzaj eksperymentu, dotyczący nowych zasad planowania, finansowania i rozliczeń w budownictwie mieszkaniowym¹⁾ zawiera w sobie te elementy i stąd będzie on przedmiotem bliższej analizy w niniejszym artykule.

Założenia eksperymentu

Eksperyment został wprowadzony dla zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw budowlano-montażowych, realizujących budownictwo mieszkaniowe, w koncentracji robót na placach budów, w skracaniu cykli produkcyjnych obiektów, dla zmniejszenia prac administracyjno-manipulacyjnych oraz dla usprawnienia rozrachunku gospodarczego. Cele te zamierza się osiągnąć przez wprowadzenie pojęcia produkcji towarowej, jako podstawowego miernika wykonania zadań przedsiębiorstwa. Oznaczało to przyjęcie zasady jednorazowych rozliczeń między przedsiębiorstwem a zleceniodawcą po zakończeniu i odebraniu obiektu, w oparciu o uzgodniony uprzednio ryczałt.

Przyjęcie tego założenia pociągało za sobą bardzo znaczny wzrost produkcji nie zakończonej (robót w toku). Wymagało to zabezpieczenia bieżącej kontroli stanów tego aktywu. Wprowadzono więc miesięczne inwentaryzacje wykonanych robót i zobowiązywało przedsiębiorstwa do przeprowadzania ich we własnym zakresie (poprzednio ocena wielkości wykonanej produkcji odbywała się z udziałem inspektora nadzoru).

¹⁾ Uchwała 287 Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 21 sierpnia 1963 r. w sprawie przeprowadzenia eksperymentu dotyczącego nowych zasad planowania, finansowania i rozliczeń w budownictwie mieszkaniowym (nie publikowana).

Sfinansowanie wysokich stanów robót w toku zabezpieczono przez wprowadzenie równoległe dwóch wariantów, a mianowicie finansowania stanów:

a) do wysokości 75% normatywu — funduszami własnymi w obrocie, a reszty kredytami bankowymi (wariant I),

b) w całości kredytami bankowymi (wariant II).

Jednocześnie zobowiązano bank do pełnego kredytowania aktualnych stanów robót w toku odrębnym kredytem.

Jako zachętę potraktowano oprocentowanie kredytów w wysokości 2% w stosunku rocznym od kredytów przeznaczonych na sfinansowanie stanów pochodzących z robót wykonywanych na obiektach mieszczących się w cyklu umownym. Od kredytów finansujących stany robót w toku, pochodzących z robót wykonanych na obiektach z przekroczeniem tych cykli, zastosowano podwyższone oprocentowanie w wysokości 8%, z możliwością bonifikowania w przypadku skrócenia cykli w skali całego przedsiębiorstwa. Głównym jednak bodźcem ekonomicznym, działającym na skracanie cykli, jest postanowienie uchwały o możliwości podwyższenia odpisu na fundusz zakładowy o 0,5% planowanego funduszu płac, przy skróceniu cykli budowy w skali przedsiębiorstwa o 3% w stosunku do cykli normatywnych.

Zrealizowanie postanowień uchwały rządu wymagało dokonania istotnych zmian w zasadach planowania, zarządzania i organizacji przedsiębiorstw wytypowanych do przeprowadzenia eksperymentu.²⁾ W związku z tym zostało opracowane odpowiednie zarządzenie ministra oraz szczegółowa instrukcja normująca całokształt spraw.³⁾

Na podkreślenie zasługuje fakt, iż przedsiębiorstwa eksperymentujące musiały opracować w nowym układzie część finansową planów techniczno-ekonomicznych, a w szczególności plan akumulacji oraz, że przedsiębiorstwa te przy rozliczaniu się z wykonania funduszu płac stosują jako bazę odniesienia dotychczasową wartość wykonanej produkcji, a nie wartość produkcji towarowej.

Przebieg realizacji eksperymentu

Po rocznym okresie realizacji eksperymentu Bank Inwestycyjny dokonał oceny jego przebiegu i rezultatów. Z analizy tej wynika, że przedsiębiorstwa na ogół wykonały swe podstawowe zadania otrzymane od jednostek nadrzędnych na poziomie analogicznym, a niekiedy nawet lepiej od podobnych przedsiębiorstw nie objętych tym eksperymentem. Wykonanie to charakteryzuje się przekroczeniem zadań rzeczowych w budownictwie mieszkaniowym (102,4% wobec 101,8% w skali resortu), przy niepełnej realizacji całości planu oddawania obiektów do użytku (97,1%), jak też niepełnym wykonaniem planu produkcji w ujęciu wartościowym (96,6% wobec 92,7% w przedsiębiorstwach zgrupowanych w jednoczeniach ogólnobudowlanych). Podobnie kształtuje się realizacja wskaźników wydajności, średniej płacy, poziomu kosztów i akumulacji z całokształtu działalności.

Można więc ogólnie stwierdzić, że eksperyment nie spowodował istotniejszych zmian w działalności realizujących go przedsiębiorstw, zmian, które wskazywałyby na powstanie odmiennych nieco tendencji w tych przedsiębiorstwach od tendencji powszechnie występujących. Zresztą okres, jaki upłynął od faktycznego terminu rozpoczęcia eksperymentu (za który trzeba przyjąć przełom drugiego i trzeciego kwartału 1964 roku), jest jeszcze za krótki, aby można było dokonać oceny ostatecznej.

Zaobserwowano jednak wiele pozytywnych momentów, takich jak większe zainteresowanie się dokumentacją, realnością jej wyceny i terminowością jej otrzymywania; zaczęto kłaść większy nacisk na zabezpieczenie prawidłowego przygotowania przebiegu procesu produkcyjnego na budowie, zorganizowano wyceny stanów robót w toku na poszczególnych budowach itd.

W okresie działania eksperymentu skrócono również cykle produkcyjne obiektów, wyrażające się przewagą liczby dni przyspieszeń nad liczbą dni opóźnień w stosunku do cykli umownych. W generalnym wykonawstwie oddano do użytku 128 obiektów przed terminem, 84 w terminie i 104 po terminie umownym. Ocena zjawiska skracania cykli produkcyjnych w stosunku do cykli normatywnych jest bardziej optymistyczna według przedsiębiorstw, niż to wynikałoby ze stwierdzeń kontroli bankowych.

Jednocześnie ze znacznie zwiększoną siłą ujawniły się mankamenty powszechnie występujące w budownictwie, a w szczególności całkowicie nie istniejąca lub niedostateczna koordynacja robót między generalnym wykonawcą a podwykonawcami na placach budów oraz w skali przedsiębiorstw, nieprawidłowości w ewidencji kosztów, w dekretowaniu dokumentów pierwotnych, nieegzekwowania wzajemnych kar itd. Wystąpiły wymagające rozwiązania problemy współpracy z inwestorem, ujawniły się niedogodności aktualnej lokalizacji placów budów, wielkości przerobów rocznych na poszczególnych obiektach.

W sumie można jednak powiedzieć, że eksperyment jest celowy, że wymaga dalszego kontynuowania, obserwacji i analizy oraz usprawnień i uzupełnień.

Kredytowanie

W rozwiązaniach szczegółowych przyjęto, że kredytowanie robót w toku będzie się odbywać przez odrębne kredyty, przyznawane na stany prawidłowe oraz na stany dotyczące obiektów realizowanych z przekroczeniem umownych cykli budowy. Przyjęcie kredytowania robót w toku wyodrębnionymi kredytami (bez powiązania z kredytowaniem pozostałych środków obrotowych) uzasadniane było koniecznością wzmocnienia kontroli stanów robót w toku przez bieżącą obserwację i oddziaływanie kredytem na przyspieszenie cykli budowy. Miało to być zrealizowane w drodze ścisłego wiązania aktualnych stanów robót w toku z równoległe aktualizowanym obligiem tych dwu wyodrębnionych kredytów na roboty w toku. Dla zabezpieczenia tego postulatu kredyty były udzielane w oparciu o kwartalne harmonogramy (z podziałem na miesiące) produkcji, opracowywane przez przedsiębiorstwa, ze szczególnością do obiektu. Wielkości tak wyliczone określały wysokość kredytów przyznanych, a następnie wykorzystywanych. Wysokość kredytu mogła być jeszcze korygowana ex post w oparciu o miesięczne sprawozdania ze stanu faktycznego robót w toku.

Mimo tych szczegółowych wyliczeń, a zapewne i ze względu na „utopienie się” w tych szczegółach, nie udało się uzyskać ścisłego powiązania między stanami robót w toku a kredytami przeznaczonymi na ich sfinansowanie (oczywiście z uwzględnieniem funduszy własnych w obrocie przeznaczonych — łącznie z kredytem normatywnym — na sfinansowanie normatywu robót w toku w przedsiębiorstwach objętych wariantem I). Jeszcze raz została potwierdzona słuszność tezy, że rozwiązania administracyjne nie mogą skutecznie przeszkodzić kształtowaniu się rzeczywistości zgodnie z działającymi na nią bodźcami ekonomicznymi. W konkretnym przypadku eksperymentu oznaczało to, że tani (2%) kredyt, przeznaczony na finansowanie prawidłowych stanów robót w toku, ukształtował się znacznie powyżej faktycznych potrzeb na tym odcinku działalności przedsiębiorstw. Średni wskaźnik sfinansowania prawidłowych robót w toku (wyliczony przez porównanie sumy stanów robót w toku i kredytów wykorzystanych na koniec poszczególnych miesięcy w okresie od dnia 30 czerw-

2) Eksperyment prowadzą: generalni wykonawcy: Gdańskie Przedsiębiorstwo Budownictwa Miejskiego, Szczecińskie PBM Nr 1, Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego Warszawa-Północ (wariant I) oraz Przedsiębiorstwo Budownictwa Miejskiego Nowa Huta, Wojewódzkie PBM w Bytomiu (wariant II); podwykonawcy — Krakowskie Przedsiębiorstwo Instalacji Sanitarnych, Przedsiębiorstwo Instalacji Elektrycznych Nr 1 w Warszawie (wariant I) oraz Gdańskie PISiE i Katowickie PIS (wariant II).

3) Zarządzenie 24 ministra budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych z dnia 29 lutego 1964 roku wraz z instrukcją w sprawie zasad prowadzenia eksperymentu dotyczącego planowania, kontroli, finansowania i rozliczeń w budownictwie mieszkaniowym (wydanie broszurowe).

ca do dnia 31 grudnia 1964 roku) wyniósł w skali wszystkich przedsiębiorstw eksperymentujących 113,3%, zaś dla przedsiębiorstw-generalnych wykonawców aż 117,6%. Analogiczne wskaźniki, obrazujące sfinansowanie nieprawidłowych stanów robót w toku drogim kredytem (8%), ukształtowały się zasadniczo odmiennie i wynoszą w skali ogółu przedsiębiorstw 92,4% i 60,5% w skali generalnych wykonawców. Należy przy tym podkreślić, że te ostatnie wskaźniki byłyby jeszcze niższe, gdyby wyłączyć z nich dane dotyczące jednego przedsiębiorstwa podwykonawczego, w stosunku do którego zastosowano specjalny tryb postępowania, nie przewidziany eksperymentem (wynosiłyby one wtedy odpowiednio 60,3% i 60,5%).

Wskaźniki sfinansowania według stanów na ultimo poszczególnych miesięcy wykazują oczywiście jeszcze większe odchylenia i wahają się dla kredytów finansujących stany prawidłowe ogółem od 99,0% do 133,3%, a dla generalnych wykonawców od 103,6% do 135,9%. Analogiczne wskaźniki sfinansowania dla stanów nieprawidłowych wynoszą ogółem od 21,2% do 172,5% (po korekcie od 16,7% do 105,6%), a dla generalnych wykonawców od 0,0% do 114,9%.

Na świadome prowadzenie przez przedsiębiorstwa polityki maksymalnego wykorzystania taniego kredytu bankowego na roboty w toku wskazuje także porównanie danych dotyczących wielkości robót w toku z planów rocznych przedsiębiorstw na koniec kwartałów drugiego, trzeciego i czwartego z analogicznymi danymi z planów kwartalnych na ultimo tychże kwartałów. Średnio, planowane stany robót w toku w planach kwartalnych stanowią 114,5% tych stanów z planów rocznych. Rzeczywiste stany robót w toku (liczone jako średnie w wyżej podany sposób) stanowią 97,6% kwot planowanych w planie rocznym i tylko 85,2% w stosunku do planów kwartalnych.

Wydaje się więc, że podany stan faktyczny powinien dodatkowo przekonać o potrzebie odstąpienia od niesłusznych rozwiązań technicznych w zakresie kredytowania, tym bardziej że istnieją możliwości zrealizowania meritum postanowień zawartych w uchwale o eksperymencie. Najprostszą drogą prowadzącą do tego celu jest przyjęcie tezy o kredytowaniu całości środków obrotowych przedsiębiorstw na zasadach ogólnych, bez wyodrębniania kredytów na roboty w toku. Zachętę w formie obniżonego oprocentowania w stosunku do stanów robót w toku, pochodzących z robót realizowanych na obiektach w umownych cyklach budowy, można by utrzymać i stosować w formie bonifikat od normalnego oprocentowania (4%) oraz w formie oprocentowania uprzywilejowanego (2%) okresowo, w oparciu o dane dotyczące faktycznego kształtowania się tego aktywów. Analogicznie można by postępować przy podwyższeniu oprocentowania w przypadku występujących nieprawidłowości, to jest przekraczania umownych cykli budowy. Czas, jaki zostałby zwolniony w związku z uproszczeniami techniki kredytowania, można byłoby przeznaczyć na kontrolę prawidłowości kwalifikowania stanów robót w toku na podane wyżej grupy.

Porównanie niektórych wskaźników przedsiębiorstw

w podziale według wariantów nie prowadzi do wniosku o występowaniu poważniejszych różnic, spowodowanych przyjęciem danego wariantu finansowania. Tak więc średni stan robót w toku, wyliczany ze stanów na koniec miesięcy w okresie od dnia 30 czerwca do dnia 31 grudnia, w stosunku do produkcji rocznej wynosi w skali przedsiębiorstw objętych wariantem I finansowania 53%, zaś dla przedsiębiorstw, których roboty w toku były w całości kredytowane — 40,7%. Jednakże wskaźniki te liczone tylko dla przedsiębiorstw-generalnych wykonawców — wynoszą odpowiednio 47,8% i 46,3%.

Podobnie kształtują się wskaźniki sfinansowania rzeczywistych przeciętnych stanów robót w toku (liczone jako średnie ze stanów na koniec miesięcy od czerwca do grudnia). Wynoszą one przy wariantcie I finansowania 113,5%, zaś przy kredytowaniu w całości kredytem — 105,0%. Te same wskaźniki ustalone dla przedsiębiorstw-generalnych wykonawców ukształtowały się odpowiednio na poziomie 110,0% i 110,9%.

Należy przy tym podkreślić, że bardziej reprezentatywne są wielkości dotyczące przedsiębiorstw-generalnych wykonawców, ponieważ ich produkcja jest w całości rozliczana jednorazowo, po zakończeniu robót na obiekcie i oddaniu go do użytku. Natomiast w przedsiębiorstwach podwykonawczych systemem jednorazowych rozliczeń objęte są tylko roboty wykonywane na rzecz generalnych wykonawców eksperymentujących, a więc tylko część (niekiedy niewielka) ich produkcji.

W wyniku eksperymentu nastąpił znaczny wzrost stanów środków obrotowych, wyrażających się wskaźnikiem 44,1% (stan na dzień 31 grudnia do stanu na dzień 31 marca), w tym robót w toku — 46%. W tym samym czasie w przedsiębiorstwach zgrupowanych w zjednoczeniach ogólnobudowlanych wzrost wyniósł tylko 5,2%, przy równoczesnym spadku stanu robót w toku o 7,7%. W konsekwencji tego wzrosły w przedsiębiorstwach eksperymentujących koszty finansowe. Odsetki zapłacone bankowi z tytułu kredytów obrotowych wyniosły w tych przedsiębiorstwach 2,1% w stosunku do wartości rocznej produkcji (w przedsiębiorstwach zgrupowanych w zjednoczeniach ogólnobudowlanych szacuje się je na 1%). W sumie ogółem odsetki z tytułu kredytu na roboty w toku wyniosły w przedsiębiorstwach finansowanych według wariantu I — 0,4%, zaś według wariantu II — 0,8%. Należy jednak podkreślić istotne zmniejszenie się w przedsiębiorstwach eksperymentujących kwot kar zapłaconych dostawcom z tytułu przeterminowania zapłaty. Wyniosły one bowiem 0,5 rocznej wartości produkcji, przy szacowanych 0,9% w przedsiębiorstwach zgrupowanych w zjednoczeniach ogólnobudowlanych.

Reasumując można stwierdzić, że przyjęte rozwiązania w zakresie kredytowania przedsiębiorstw eksperymentujących wymagają zmian zmierzających do zabezpieczenia wykorzystania bodźców zawartych w systemie finansowym (obniżone i podwyższone oprocentowanie) zgodnie z ich przeznaczeniem, a tym samym do zlikwidowania możliwości spekulacji, jaka istnieje w warunkach przyjętych obecnie rozwiązań w sferze techniki kredytowania.

WŁADYSŁAW JAWORSKI

Z problematyki kredytowania przedsiębiorstw handlowych

Zadaniem przedsiębiorstw handlowych jest zaopatrzenie ludności w poszukiwane towary w odpowiedniej ilości i asortymencie. Kredyt udzielany tym przedsiębiorstwom powinien więc sprzyjać stałemu ruchowi towarów od producenta do organizacji handlowych, a następnie do konsumenta. Ze specyfiki działalności organizacji handlowych wynikają określone postulaty pod adresem kredytowania organizacji handlowych. Postulaty te można sprecyzować w sposób następujący:

— wykonanie i przekroczenie zadań planowych w organizacjach handlowych zależy w znacznie większym stopniu niż w przedsiębiorstwach przemysłowych od wykonywanego przez nie bez żadnych przeszkód zakupu towarów. Dlatego też istnieje konieczność zastosowania przy kredytowaniu przedsiębiorstw handlowych szczególnie elastycznego trybu kredytowania. Udzielenie tego kredytu powinno nastąpić bieżąco w miarę dokonywania przez przedsiębiorstwo zakupów. Kredyt — poza uzasadnionymi przypadkami — nie powinien ograniczać nabywania towarów przez organizację handlową.

— organizacje handlowe powinny zbywać swoje towary w terminie przewidzianym przez plan obrotu towarowego. Kredyt powinien w związku z tym sprzyjać szybkiej sprzedaży towarów i oddziaływać na przedsiębiorstwo przez synchronizowanie stosunków kredytowych z planami obrotu towarowego. Wymaga tego konieczność zabezpieczenia stabilności pieniądza. Należy jednak pamiętać, że istnieje bardzo istotna trudność, polegająca na tym, że wykonanie planu obrotu towarowego nie zależy często od samego przedsiębiorstwa, ale od jego dostawców,

— organizacje handlowe powinny — dla zabezpieczenia potrzeb konsumentów — dysponować odpowiednimi zapasami towarów. Zapasy te jednak muszą być stale odnawiane. Ich ciągła cyrkulacja jest najlepszym świadectwem, że przedsiębiorstwo dysponuje odpowiednią masą towarową. Kredyt bankowy w tej sytuacji nie może na jednakowych warunkach finansować zapasów niechodliwych lub niepełnowartościowych i pozostałych zapasów prawidłowych,

— organizacje handlowe są samodzielnymi jednostkami gospodarczymi, które odpowiadają za swoją działalność i mają prawo dysponować swoimi środkami, w tym także środkami pieniężnymi. Bank w zasadzie nie powinien poprzez system kredytowania ograniczać tej samodzielności tak na odcinku dokonywanych przez przedsiębiorstwo zakupów, jak i na odcinku dysponowania środkami pieniężnymi,

— bank powinien posiadać odpowiednie możliwości oddziaływania na przedsiębiorstwo handlowe, które prowadzi nieprawidłową gospodarkę. W tym celu bank musi dysponować z jednej strony odpowiednimi danymi o pracy przedsiębiorstwa i z drugiej strony — mieć do dyspozycji takie instrumenty oddziaływania, które wiązałyby się z zaistniałą nieprawidłowością, a przede wszystkim mogłyby być stosunkowo szybko zastosowane. Takim instrumentem, wykorzystywanym przez bank, powinien być w pierwszym rzędzie termin spłaty kredytu prawidłowego w momencie, kiedy przedsiębiorstwo — zgodnie ze swoimi założeniami planowymi — sprzedaje zakupione uprzednio towary,

— istnieje ograniczona możliwość oddziaływania na przedsiębiorstwo handlowe przy pomocy wielkości kredytu. Odmowa części czy całości kredytu nie może doprowadzić do wstrzymania dostaw dla organizacji handlowej, gdyż monopolistyczna pozycja wielu przedsiębiorstw handlowych, przede wszystkim hurtowych, doprowadziłaby do pogorszenia zaopa-

trzenia rynku konsumenta indywidualnego. Natomiast istnieje stosunkowo duża możliwość oddziaływania na przedsiębiorstwo handlowe przy pomocy wysokości odsetek bankowych. Efektywność tej formy oddziaływania jest istotna w omawianym przypadku, ponieważ w przeciwieństwie do przedsiębiorstw przemysłowych udział odsetek w kosztach przedsiębiorstw handlowych jest dość znaczny i dochodzi do kilkunastu procent, a wysokość zysku w stosunku do obrotów jest stosunkowo nieduża, co oznacza, że każde dodatkowe obciążenie kosztów przez podwyższenie odsetek przedsiębiorstwu handlowemu może wyraźnie odbić się na jego wynikach finansowych. Dlatego też podstawową i najbardziej efektywną formą oddziaływania na przedsiębiorstwo handlowe może być oddziaływanie przy pomocy wysokości odsetek,

— system kredytowania handlu powinien być możliwie mało pracochłonny zarówno dla banku, jak i dla przedsiębiorstw.

Realizacja wszystkich powyższych postulatów w ramach jednego systemu kredytowania przedsiębiorstw handlowych natrafia na poważne trudności. Istnieją bowiem określone sprzeczności między poszczególnymi postulatami. W szczególności trudno jest uzgodnić dążenie do maksymalnego uelastycznienia udzielania kredytu z kontrolą prawidłowej gospodarki zapasami; trudno jest także równocześnie oddziaływać i na prawidłową gospodarkę zapasami i na wykonanie planu obrotu towarowego; maksymalne rozszerzenie kontroli bankowej jest natomiast niezgodne z postulatem zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw.

W rezultacie polityka kredytowa w państwach socjalistycznych natrafia na trudności w realizacji wszystkich wymienionych warunków dobrego kredytowania jednostek handlowych i dlatego w poszczególnych krajach i okresach, w zależności od aktualnych potrzeb gospodarki narodowej, akcentowane są jedne bądź drugie elementy systemu kredytowego. Tym niemniej dążeniem każdego banku jest doprowadzenie do takiego ustalenia zasad systemu kredytowania handlu, który jak najlepiej odpowiadałby wszystkim przedstawionym wyżej postulatom.

Polityka kredytowa na odcinku przedsiębiorstw handlowych wykorzystuje różne formy i metody kontroli oraz kredytowania przedsiębiorstw. W szczególności mogą być w sposób zróżnicowany rozstrzygnięte problemy związane ze stopniem sfinansowania przy pomocy kredytu zapasów towarów, z określeniem przedmiotu kontroli bankowej, z możliwością zastosowania różnych metod kredytowania.

Przy ustalaniu przedmiotu kredytu dla przedsiębiorstw handlowych brane są pod uwagę dwa czynniki: obiektywnie występujące zjawisko nierównomiernego zaopatrzenia i nierównomiernej często sprzedaży oraz potrzeby kontroli bankowej.

Nierównomierne zaopatrzenie może mieć charakter obiektywny, związany z sezonowością procesów produkcyjnych i z trudnościami transportowymi w niektórych porach roku, w szczególności w zimie, a także charakter subiektywny — wynikający z nierytmicznej produkcji w zakładach przemysłowych czy też z nieterminowych dostaw z importu. Podobna sytuacja ma miejsce na odcinku sprzedaży, co z kolei powoduje konieczność gromadzenia przed sezonem odpowiednich zapasów i równocześnie wpływa na kształtowanie zaopatrzenia. Powyższe nierównomierności stanowią podstawę dla wyodrębnienia zapasów przejściowych, przede wszystkim o charakterze sezonowym, a także środków nie normowanych (należności) i finansowania ich przy pomocy kredytu. Za-

sada kredytowania tylko zapasów przejściowych i sezonowych nie stwarza jednak odpowiednich warunków ani dla terminowego rozliczania się organizacji handlowych z ich dostawcami, ani też dla kontroli bankowej. Należy także pamiętać, że ustalenie potrzeb stałych może nie we wszystkich przypadkach odpowiadać faktycznym zapasom w przedsiębiorstwie. Mogą one bowiem podlegać istotnym zmianom. To było przyczyną wprowadzenia w systemach kredytowych krajów socjalistycznych instrumentu procentowego udziału kredytu w finansowaniu zapasów stałych, tak zwanych zapasów normatywnych, to jest zapasów w granicach normatywu — wielkości ustalającej uzasadnione, stałe potrzeby przedsiębiorstw. Takie rozszerzenie przedmiotu kredytu sprzyjało pokryciu przy pomocy kredytu nie tylko potrzeb organizacji handlowych w zakresie finansowania zapasów w ramach normatywu i ponadnormatywnych, ale także krótkotrwałych potrzeb związanych z przejściowym brakiem środków na rachunku bankowym dla pokrycia wymagalnych zobowiązań. Przedstawione rozwiązanie miało także znaczenie dla wzmocnienia oddziaływania bankowego, w szczególności przy pomocy odsetek bankowych.

Przedmiotem kontroli bankowej w zakresie działalności organizacji handlowych jest przede wszystkim: gospodarka zapasami, wykonanie planu obrotu towarowego oraz wyniki finansowe osiągane przez te przedsiębiorstwa. Pytanie, który z tych elementów działalności przedsiębiorstwa powinien mieć pierwszeństwo stało się przyczyną dyskusji wśród ekonomistów. Różne są również praktyczne rozwiązania tego zagadnienia w poszczególnych krajach socjalistycznych.

U podstaw tych rozbieżności leży między innymi różne podejście do problemu powiązania kredytu z jego przedmiotem. Przedmiotem kredytu są zapasy towarów i należności. Oznacza to, zdaniem zwolenników priorytetu kontroli gospodarki zapasami, że podstawowym zadaniem banku w stosunku do organizacji handlowych jest stałe kontrolowanie, czy zapasy te są „zdrowe”, czy nie ma wśród nich zapasów nie rotujących. Stąd próby określania wskaźników rotacji dla poszczególnych grup towarów, a następnie średniego wskaźnika rotacji dla całości towarów i wiązania kredytu jedynie z zapasami znajdującymi się w ramach okresu przewidzianego wskaźnikiem rotacji.

Koncepcja przeciwna akcentuje ten fakt, że dla banku nie jest obojętny stopień wykonania planu obrotu towarowego, gdyż to ma wpływ na kształtowanie się obiegu gotówkowego. Dlatego też kredyt należy wiązać nie z prawidłową rotacją zapasów, a z wykonaniem planu obrotu towarowego, to znaczy wiązać spłatę kredytu z wykonaniem planu obrotu towarowego.

W pewnych określonych wypadkach, kiedy zaopatrzenie jest ściśle zsynchronizowane ze sprzedażą, oddziaływanie bankowe w postaci ustalenia terminu spłaty kredytu na podstawie wskaźnika rotacji i wskaźnika wykonania planu obrotu towarowego może się pokrywać. W praktyce jednak z wielu przyczyn tak obiektywnych, jak i subiektywnych sytuacja tego rodzaju na ogół nie zdarza się. W rezultacie powstało kilka metod kredytowania handlu w zależności od tego, która koncepcja jest uznana za bardziej korzystną.

W krajach socjalistycznych najbardziej rozpowszechnione są dwie metody kredytowania jednostek handlowych. Pierwsza — historycznie wcześniejsza — wiąże kredyt z okresami odpowiadającymi średnim wskaźnikom rotacji towarów, druga wiąże udzielanie kredytu z wykonaniem planu obrotu towarowego. Obie te metody mają wiele elementów wspólnych, a mianowicie:

— przewidują one częściowe pokrycie przy pomocy kredytu bankowego zapasu towarów w granicach normatywu,

— kredyt udzielany jest na obrót, to znaczy, nie jest on wiązany z zaistniałym lub planowanym stanem zapasów, ale jest przyznawany zgodnie z planowymi wskaźnikami rotacji lub wskaźnikami obrotu towarowego,

— kredyt ten jest połączeniem kredytu płatniczego z kredytem na zapasy towarów. Najpierw bowiem następuje opłacenie towarów w ciężar rachunku specjalnego, bez żadnych ograniczeń, o ile nie są stosowane sankcje, a następnie przekształcenie go w czasie regulacji w kredyt na zapasy,

— kredyty są udzielane z rachunku specjalnego i spłacane w drodze zaliczania na specjalny rachunek pożyczkowy sum wpływających z utargu (bezpłatnie lub planowe wpłaty z rachunku rozliczeniowego),

— kontrola prawidłowości kredytowania następuje w trakcie kontroli zabezpieczenia kredytu; kredyty nie zabezpieczone aktywnymi prawidłowymi muszą ulec spłacie bądź też są przeksięgowywane na rachunek kredytów o specjalnym trybie ich udzielania,

— obok podstawowego kredytu na zapasy towarów udzielane są odrębnie kredyty na zapasy sezonowe, na należności oraz kredyty nieprawidłowe,

— kredyt udzielany jest bez jakichkolwiek warunków, a oddziaływanie bankowe związane jest z ustaleniem terminów spłaty kredytu zgodnie z określonym terminem sprzedaży towarów. Niespłacenie w terminie kredytu jest sygnałem powstania odchylenia w wykonaniu przez przedsiębiorstwo założeń planowych.

Na czym polegają wobec powyższego różnice? Różnice koncentrują się wokół problemu ustalenia terminu spłaty kredytu. Przy pierwszej metodzie termin spłaty jest ustalany dla każdej partii towarów zakupionych w określonym czasie, zgodnie ze średnim wskaźnikiem rotacji towarów. Przy tej metodzie regulacja zadłużenia na specjalnym rachunku pożyczkowym następuje w drodze porównania tego zadłużenia ze stanem zobowiązań terminowych.

Przy drugiej metodzie termin spłaty kredytu jest uzależniony od obrotu towarowego, planowanego na dany kwartał. Przy regulacji kredytu następuje porównanie wykonania planu obrotu towarowego ze spłatami kredytu. Natomiast przy kontroli zabezpieczenia bank stara się wpłynąć na bardziej prawidłową gospodarkę zapasami. Dyskusja, która rozgorzała wokół tej problematyki, znalazła w szczególności swoje odbicie w literaturze ekonomicznej Związku Radzieckiego, gdzie powszechnie stosowana metoda pierwsza była krytykowana przez zwolenników metody drugiej (W. Wawreski, W. Uszakow, M. Usmanow i inni)¹⁾. Wynikiem tych głosów krytycznych był eksperyment, jaki został zastosowany w zakresie kredytowania w wielu organizacjach handlowych w ZSRR. Zasady tego eksperymentu są następujące:²⁾

a) bank opłaca ze specjalnego rachunku pożyczkowego zobowiązania organizacji handlowej, zaś na ten rachunek organizacja handlowa dokonuje codziennie wpłat w wysokości wynikającej z zadań planu obrotu towarowego,

b) jeden raz w miesiącu ma miejsce porównanie sum faktycznego obrotu towarowego za miesiąc, który minął, z sumą przewidzianą zgodnie z planowanym obrotem towarowym, (co się równa sumie planowanych wpłat). Suma płatności, które nie zostały dokonane, obciąża rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa. Przy braku środków na tym rachunku płatności te są przeksięgowywane na rachunek pożyczek przeterminowanych,

c) przy istnieniu zadłużenia przeterminowanego opłata zobowiązań następuje tylko w granicach wpływów z realizacji za dzień poprzedni. W stosunku do przedsiębiorstw dobrze pracujących sankcja ta nie jest stosowana przez dni trzydzieści.

1) Najbardziej daleko idącą krytykę można znaleźć w wypowiedzi W. Uszakowa: „Przy istniejącym trybie spłaty pożyczek przez organizacje handlowe zgodnie z planowanymi wskaźnikami rotacji często mają miejsce żądania spłaty pożyczek w wysokości większej, niż to przewidują plany obrotu towarowego, a w innych przypadkach żądania tych płatności są znacznie mniejsze, niż to wynika z zasad planu obrotu towarowego. To doprowadza do bezpodstawnych ulg. Dlatego też wydaje się bardziej uzasadnione określać wielkość spłaty kredytu w powiązaniu z planem obrotu towarowego”. (Problemy kredytowania narodowego chłojajstwa” Moskwa 1961, str. 331).

2) Porównaj S. A. Skorochodow. Razwitiye kreditowania wnutriennoj trgovli SSSR, Moskwa 1964, str. 135.

Zasady tego eksperymentu są przedmiotem krytyki. W szczególności krytykowana jest zasada, że bank żąda spłat kredytu nawet w tym przypadku, kiedy plan obrotu towarowego nie został wykonany nie z winy przedsiębiorstwa³⁾.

Drugą stroną ujemną eksperymentalnego systemu kredytowania, zdaniem niektórych ekonomistów⁴⁾, jest niedostateczne przeciwdziałanie powstawaniu w przedsiębiorstwach nadmiernych zapasów towarów. W przeciwieństwie bowiem do powszechnie stosowanego w ZSRR systemu kredytowania, gdzie średnie terminy kredytowania zapasów towarów są czynnikiem ograniczającym niepotrzebne zakupy, przy eksperymentach istnieje jedynie liczba kontrolna kredytu dla każdego przedsiębiorstwa, co nie stanowi czynnika ograniczającego zakup, a jedynie pełni funkcję sygnalizacyjną.

Z przytoczonych argumentów wynika, że żadna z omawianych metod kredytowania handlu nie jest idealna. Jest to wyrazem trudności pogodzenia dwóch zadań kontroli bankowej: niedopuszczenia do nieprawidłowej gospodarki zapasami oraz do kredytowania zgodnie z planami gospodarczymi.

Trzecia metoda udzielania kredytu dla przedsiębiorstw handlowych stosowana jest w Polsce, opiera się ona na kilku istotnych przesłankach:

- kredytowanie następuje z jednego rachunku rozliczeniowego, na którym przedsiębiorstwo dokonuje całości operacji finansowych, dotyczących działalności eksploatacyjnej do wysokości przyznanego mu kredytu,

- bank przyznaje poszczególne kredyty obrotowe (normatywny, ponadnormatywny, na należności od odbiorców) oddzielnie, natomiast przedsiębiorstwa handlowe wykorzystują kredyty, zadłużając się na rachunku rozliczeniowym do wysokości łącznej sumy przyznaných kredytów,

- bank przyznaje poszczególne rodzaje kredytów w granicach rzeczywistych potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa handlowego, a więc w tak zwanym trybie antycypacyjnym, na podstawie sprawozdania finansowego za poprzedni kwartał oraz w powiązaniu z planem operatywnym i rocznym,

- bank w przypadku powstania przejściowego braku środków na pokrycie płatności może udzielić kredytu płatniczego na pokrywanie tych płatności.

Podstawowe różnice między przedstawioną powyżej metodą kredytowania przedsiębiorstw handlowych, a poprzednio omówionymi metodami najlepiej będzie przeanalizować poprzez próbę udzielenia odpowiedzi, w jaki sposób poszczególne metody realizują poruszone na wstępie warunki sprawnego działania systemu kredytowania przedsiębiorstw handlowych.

Przy kredytowaniu przedsiębiorstw handlowych pierwszorzędne znaczenie ma tryb dostarczania środków bankowych. Przy pierwszych dwóch metodach udzielania kredytu następuje to w formie kredytu płatniczego, a więc zobowiązania są wykonywane bezpośrednio w ciężar specjalnego rachunku pożyczkowego. Ma tu więc miejsce nieograniczone udzielanie kredytu, ale trudno mówić o jakimkolwiek automatyzmie w kredytowaniu, gdyż automatyzm to przede wszystkim automatyczne kredytowanie wszelkich nieprawidłowości w przedsiębiorstwach. Natomiast nieograniczone udzielanie kredytu płatniczego, w szczególności

w przedsiębiorstwach handlowych, których zakupy, ze względów obiektywnych ulegają często ogromnym wahaniom, stanowi jedynie elastyczne powiązanie kredytu z zakupowanymi przez przedsiębiorstwo towarami, a automatyzm kredytowy mógłby mieć tylko w tym przypadku miejsce, jeśli nie następowała potem regulacja kredytu przy kontroli jego zabezpieczenia.

Inaczej się sprawa przedstawia przy tak zwanym antycypacyjnym trybie kredytowania, gdzie kredyt udzielany jest do wysokości limitu ustalonego na początku kwartału. Przy zatwierdzaniu limitu ustalonego na cały kwartał na podstawie planu obrotu towarowego bank nie może przewidzieć wszelkich spiężeń w dostawach, ani też nie ma możliwości praktycznie oddziaływać na kształtowanie się zapasów przez ustalanie warunków dla przedsiębiorstw przy udzielaniu im kredytu. Jest to szczególnie trudne, gdyż dodatkowy zakup stwarza prawie zawsze możliwości lepszego wykonania planu obrotu towarowego, a to — w przeciwieństwie do przedsiębiorstw przemysłowych, gdzie w niektórych przypadkach przekroczenie planu nie jest wskazane — jest zawsze celowe, bo oznacza lepsze zaopatrzenie rynku.

W tej sytuacji ograniczenie limitu udzielanego kredytu dla przedsiębiorstw handlowych należy uznać więc jako regulę niesłuszną, gdyż po pierwsze oddziaływanie banku przy przyznawaniu kredytu na kształtowanie się zapasów w handlu jest mało efektywne, po drugie istnieją techniczne trudności ustalenia prawidłowego limitu na cały kwartał oraz po trzecie wszelkie ograniczenie limitu udzielonego kredytu prowadzi jedynie do zwiększenia się wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw.

Dlatego też należy uznać, że pierwszy warunek — elastyczność kredytu dla handlu — lepiej spełniają dwie pierwsze metody.

Następnym, istotnym warunkiem prawidłowego działania systemu kredytowego jest nieograniczanie przez bank samodzielności przedsiębiorstw, w szczególności na odcinku dysponowania przez nie środkami pieniężnymi.

Obie pierwsze metody przewidują przeznaczenie wpływów w pierwszej kolejności na spłatę zadłużenia wobec banku. Następuje to bez dyspozycji przedsiębiorstwa, co wynika z warunków funkcjonowania specjalnego rachunku pożyczkowego, które zakładają, że przedsiębiorstwo nie dysponuje samodzielnie ani otrzymanym kredytem, ani też własnymi funduszami. W rezultacie może powstać na przykład taka sytuacja, kiedy przy planowanych wpłatach marży na rachunek rozliczeniowy nie nastąpi — przy osiągnięciu ponadplanowego zysku — przekazanie jej na rachunek rozliczeniowy. Podobnie sprawa się komplikuje, jeżeli nastąpi przyspieszenie rotacji towarów, gdyż wówczas następuje spłata zadłużenia wobec banku nie tylko z realizacji części sfinansowanej kredytem, ale także z wyswobodzonych z obrotu własnych funduszy organizacji handlowych.

Inaczej sprawa wygląda, kiedy kredyt jest udzielany w rachunku bieżącym. Przedsiębiorstwo jest wówczas wyłącznym dysponentem kredytu, tak jak i swoich własnych funduszy pieniężnych. Tak więc zasady funkcjonowania specjalnego rachunku pożyczkowego nie sprzyjają umocnieniu samodzielności przedsiębiorstwa.

Trzecim warunkiem oceny poszczególnych metod kredytowania przedsiębiorstw handlowych są możliwości oddziaływania banku tak na gospodarkę zapasami przedsiębiorstw handlowych, jak i wykonywanie przez nie planów obrotu towarowego. Oddziaływanie banku, jak wiadomo, może przybierać różne formy. Elementem tego oddziaływania może być za-sygnalizowanie o zaistniałej nieprawidłowości w drodze jakby automatycznego wyniku przeprowadzonej regulacji kredytu, a może być jedynie zastosowanie sankcji bankowych, jako wyniku analizy działalności przedsiębiorstwa, przede wszystkim na podstawie materiałów sprawozdawczych samego przedsiębiorstwa.

Dla oceny możliwości oddziaływania banku należy przede wszystkim zastanowić się nad tym, jak przy poszczególnych metodach następuje powiązanie kredytu

3) Porusza to N. Kuzin w swojej pracy „Finansy gosudarstwiennoj torgowli SSSR i ich planowanie” (Moskwa 1961, str. 165). „Zrozumiałe jest, że wykonanie planu obrotu towarowego i wszystkich innych związanych z nim jakościowych wskaźników działalności handlowej zależy przede wszystkim od pracy przemysłu i od stanu i zmian popytu konsumenta na odrębne towary. Zrozumiałe jest, że dlatego niewykonanie planu obrotu towarowego jeśli niecałkowicie, to w każdym razie w dużym stopniu jest wywołane przyczynami niezależnymi od działalności poszczególnych przedsiębiorstw handlowych”. A dalej w tejże pracy pisze on „...jeśli przemysł nie wypuszcza odpowiedniego asortymentu towarów, dostawia towary nierównomiernie, to zastosowanie sankcji w takich przypadkach w stosunku do organizacji handlowych może mieć jedynie negatywne skutki... rotacja, która obecnie jest podstawą, na której opiera się kredytowanie, całkowicie prawidłowo wiąże realizację towarów z ich przybyciem i bardziej prawidłowo określa stosunki kredytowe, jak automatyczne regulacje zgodnie z planem obrotu towarowego.”

4) Porównaj S. A. Skorochodow, jak wyżej, strona 138.

tu z jego przedmiotem. Najbardziej bezpośrednie powiązanie kredytu z jego przedmiotem ma miejsce przy dwóch pierwszych metodach. Udzielanie bowiem kredytu następuje tu równocześnie z zakupem towarów, a spłata kredytu następuje w rezultacie sprzedaży towarów. Natomiast przy kredytowaniu w trybie antycypacyjnym następuje określenie potrzeb kredytowych w okresach przyszłych. Ale, jak już było wspomniane, w praktyce ma miejsce szereg zmian w działalności przedsiębiorstw, które doprowadzają do tego, że faktyczne potrzeby przedsiębiorstw kształtują się całkiem inaczej, co w rezultacie prowadzi do zerwania więzi między przedmiotem kredytu i kredytem.

Naturalnie, jeżeli przedsiębiorstwo handlowe pracuje dobrze i prawidłowo wykorzystuje kredyt, to nie istnieje potrzeba oddziaływania bankowego. Inaczej się sprawa przedstawia, jeżeli przedsiębiorstwo pracuje nieprawidłowo: nie wykonuje planu obrotu towarowego, prowadzi niewłaściwą gospodarkę zapasami, ponosi straty.

Problem jednoczesnej kontroli bankowej tak w zakresie wykonania planu obrotu towarowego, jak i gospodarki zapasami spełnia najlepiej metoda druga, która wiąże spłatę kredytu z planowaną sprzedażą i tym samym planowanym obiegiem gotówkowym, niezależnie od tego, czy plan zakupu został wykonany, jak i w czasie kontroli zabezpieczenia kredytu z kształtowaniem się i strukturą zapasów. W obu przypadkach, jeśli przedsiębiorstwo prowadzi złą gospodarkę, w rezultacie regulacji powstaje zadłużenie przeterminowane, które jest sygnałem nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstwa. Podobnie sprawa wygląda przy metodzie pierwszej, z tą różnicą, że tam oddziaływanie banku ogranicza się do oddziaływania na gospodarkę zapasami — szybkość ich rotacji.

Oddziaływanie bankowe przy trzeciej metodzie, opierającej się na antycypacyjnym trybie kredytowania, nie wykorzystuje automatycznego systemu sygnalizacji nieprawidłowości w czasie regulacji kredytu. Oddziaływanie bankowe bowiem koncentruje się przede wszystkim na ustalaniu wysokości potrzeb kredytowych w planowanym kwartale i na oddziaływaniu przy pomocy kredytu na przedsiębiorstwo, w wyniku analizy działalności przedsiębiorstwa na podstawie przede wszystkim niebankowych materiałów sprawozdawczych.

Na podstawie jednak samego procesu kredytowania w trybie antycypacyjnym, o ile tylko przedsiębiorstwo utrzyma zapasy na wymaganym poziomie, bank nie wyciąga konsekwencji w stosunku do przedsiębiorstwa, które nie wykonuje planu sprzedaży. Antycypacyjny tryb kredytowania nie może też przeciwdziałać częstemu przekredytowaniu przedsiębiorstw, kiedy limit kredytu ustalony jest na zbyt wysokim poziomie. W wyniku bowiem kontroli zabezpieczenia nie następuje regulacja kredytu.

Wreszcie parę uwag na temat pracochłonności poszczególnych metod kredytowania. Najbardziej pracochłonna jest metoda pierwsza, która wymaga sporządzenia zobowiązań terminowych, ewidencjonowania odrębnie poszczególnych kredytów, sprzedaży, planowych wpłat itd. Mniej kłopotów sprawia już metoda druga, bo niekonieczne jest obliczenie rotacji dla poszczególnych grup towarowych, wystawianie zobowiązań itd.

Najmniej jednak kłopotów dla aparatu bankowego sprawia metoda trzecia, stosowanie której w sposób istotny upraszcza technikę kredytowania. W szczególności wszystkie operacje, tak pasywne, jak i aktywne, księgowane są na jednym rachunku, a przedsiębiorstwa zwolnione są od sporządzania wielu oświadczeń o stanie zapasów dla kontroli zabezpieczenia.

Z przedstawionych wyżej wywodów wynika, że żadna z prezentowanych metod kredytowania handlu nie jest idealna. Pierwsze dwie stwarzają dla przedsiębiorstwa podstawę dla elastycznego wykorzystywania kredytu i dają możliwość permanentnej kontroli przedsiębiorstwa przez operacje kredytowe. Równocześnie jednak uszczuplają samodzielność przedsiębiorstwa jako dysponenta jego środkami i są bardzo pracochłonne.

Metoda trzecia odwrotnie — spełnia ostatnie dwa z wymienionych warunków (umacnia samodzielność

i jest mniej pracochłonna), ale równocześnie nie sprzyja elastycznemu dostarczaniu środków dla przedsiębiorstw oraz nie stwarza dostatecznych możliwości dla kontroli bankowej.

System kredytowania przedsiębiorstw handlowych w Polsce został przedstawiony powyżej jako metoda trzecia. Metoda ta, jak to już wyżej omówiono, ma wiele stron dodatnich, ale także ma istotne braki. W szczególności można by się zastanowić po pierwsze nad rozszerzeniem udzielania kredytu płatniczego, po drugie wprowadzeniem kontroli zabezpieczenia kredytu wraz z regulacją, po trzecie nad odrębnym udzielaniem kredytów nieprawidłowych oraz po czwarte nad wpływem przedłużenia cyklu rozliczeniowego na efektywność oddziaływania bankowego.

Potrzeba kredytu płatniczego, nawet w przedsiębiorstwach dobrze pracujących, wynika w szczególności z dwóch przyczyn:

— nie ma pełnej koordynacji między wpływami na rachunek przedsiębiorstwa, a wydatkami. Wpływają na to wahania w wykonaniu planu produkcyjnego, konieczność wysyłki wyrobów większymi partiami, konieczność akumulowania środków na wypłatę płac, a także na wpłatę do budżetu i jednostek nadrzędnych oraz banku — te ostatnie są na ogół związane z większymi wypłatami,

— ścisłe powiązanie przedsiębiorstw między sobą powoduje, że zła wypłacalność jednego przedsiębiorstwa szybko ulega „przeniesieniu” na następne, co powoduje tak zwany „łańcuch niepłatności”.

Przyczyny te są tego rodzaju, że potrzeba kredytu płatniczego jest czymś stałym. Dlatego też nie wydaje się słuszne ograniczenie kredytu na opłacenie zakupu towarów przez odbiorcę.

Z drugiej jednak strony cechą kredytu płatniczego jest nie tylko to, że pokrywa on szybko brak środków płatniczych w przedsiębiorstwie, dzięki czemu nie powstaje łańcuch niepłatności, ale także to, że niepłatność pokrywana przez ten kredyt jest anonimowa i bank przy ustalaniu tego kredytu nie jest w stanie wiedzieć, co było przyczyną jego powstania.

Dlatego też przyznawanie kredytów płatniczych stwarza niebezpieczeństwo nieprawidłowego ich wykorzystania, o ile bank następnie nie kontroluje i nie reguluje wykorzystania tego kredytu w czasie kontroli zabezpieczenia kredytu. Nie jest to możliwe przy antycypacyjnym trybie kredytowania, który mógłby być w związku z powyższym zastąpiony w przedsiębiorstwach handlowych nieograniczonym udzielaniem kredytu płatniczego z następnym przekształceniem go w kredyt na zapasy w terminach regulacji zabezpieczenia na podstawie bilansu przedsiębiorstwa. Dla bieżącej orientacji w prawidłowości wykorzystania kredytu mogłaby być ustalana liczba kontrolna, która by jednak nie ograniczała samego udzielania kredytu.

W wyniku prowadzenia przez przedsiębiorstwo nieprawidłowej gospodarki zapasami — nagromadzenia zapasów niechodliwych lub niepełnowartościowych, albo jeżeli w przedsiębiorstwie powstały zapasy w związku z niewykonaniem przez nie planu obrotu towarowego lub wreszcie nieposiadania przez przedsiębiorstwo prawidłowych aktywów w wysokości otrzymanego kredytu płatniczego, następowałoby obligatoryjne pokrycie nieprawidłowości przy pomocy odrębnego, wysokoprocentowego (18% w skali rocznej) kredytu oraz w zależności od uznania oddziału banku ewentualne wstrzymanie udzielania kredytu płatniczego w trybie „nieograniczonym”.

Wyodrębnienie kredytu na potrzeby nieprawidłowe jest konieczne, w szczególności z dwóch względów:

— kredyt ten ma ważną funkcję sygnalizacyjną, określa on zakres nieprawidłowości w pracy przedsiębiorstwa, lepiej wiąże stosowane sankcje w postaci oprocentowania z przyczyną powstania tej sankcji,

— wyodrębnienie to jest konieczne, jeżeli sytuacja płatnicza przedsiębiorstwa ma być jednym z mierników pracy przedsiębiorstwa. Byłoby to możliwe wówczas, gdyby wszystkie kredyty bankowe, mające charakter interwencyjny, zostały wyodrębnione i uznane jako przeterminowane zobowiązania przedsiębiorstwa.

Nieograniczone udzielanie kredytu płatniczego do-

prowadzi do likwidacji wzajemnego zadłużania się przedsiębiorstw poza przypadkami, kiedy bank będzie to uważał za stosowne (wstrzymanie kredytu płatniczego). Ulegną w ten sposób w zasadzie likwidacji zobowiązania i należności przeterminowane. Nie nastąpi jednak likwidacja wzajemnego zadłużenia, wynikającego z samej metody rozliczeń bezgotówkowych między przedsiębiorstwami. Zadłużenie to należy ograniczyć do minimum, tak aby wynikało jedynie z rzeczywistych potrzeb procesu wymiany.

Tymczasem wprowadzenie w roku 1962 zasady, że pięciodniowy termin zapłaty za towary przeznaczone na zaopatrzenie rynku ulega przedłużeniu o dodatkową ilość dni, przeznaczoną na jakościowy odbiór towarów, nie sprzyja takiemu ograniczeniu.

Uzależnienie terminu zapłaty przez przedsiębiorstwo

handlowe od odbioru jakościowego ma obok stron dobrych, w postaci wzmocnienia kontroli jakości towarów przez handel, także istotne braki. Polegają one na tym, że bardzo często, po przedłużeniu w związku z odbiorem jakościowym towarów terminu zapłaty, rzeczywisty odbiór jakościowy i wprowadzenie towarów do obrotu następuje przed terminem zapłaty. Stwarza to dla przedsiębiorstwa handlowego taką sytuację, kiedy to przedsiębiorstwo sprzedaje towar, za który jeszcze nie zapłaciło, a to z kolei prowadzi do wykorzystywania przez przedsiębiorstwo kredytu towarowego. Jakkolwiek istnienie tego kredytu w tym przypadku jest uzasadnione obowiązującymi przepisami, to jednak należałoby go ograniczyć, aby móc lepiej oddziaływać na przedsiębiorstwa przy pomocy kredytu bankowego.

JACEK WITEK
WSE w Krakowie

Zastosowanie wskaźnika sezonowości w planowaniu kasowym

Stosowana obecnie metoda sporządzania planu kasowego oddziału terenowego NBP polega na ustalaniu jego wydatków i przychodów w oparciu o szereg wskaźników dotyczących okresu planowanego, a zarazem przy uwzględnieniu danych z dotychczasowego wykonania tego planu. Wymienić tutaj należy m. in. wskaźniki z zakresu planowania i sprawozdawczości przedsiębiorstw, dane z wykonania planu kasowego roku ubiegłego, informacje oddziałów BI, PKO, SOP itp.

Zadaniem niniejszego artykułu jest wskazanie możliwości wykorzystania metod statystycznych do ustalania podstawowych pozycji planu kasowego.

Dane dotyczące wykonania planu kasowego w okresie kilkuletnim wykazują wyraźną tendencję wzrostu jego wydatków i przychodów. Obok tej tendencji wieloletniej, zwanej trendem, występują wahania sezonowe, polegające na tym, że w określonych porach każdego roku poszczególne rodzaje wydatków i przychodów planu kasowego wzrastają, w innych zaś — maleją. Przy pomocy metod analizy statystycznej można wyodrębnić trend od wahań sezonowych: metody te można zarazem wykorzystać dla wyznaczania planowanych wielkości wydatków i przychodów planu kasowego. Posłużyć się tutaj należy wzorem zastosowanym przez J. Fiericha i Wł. Kwietnia do analizy wahań sezonowych w obrocie towarowym¹⁾. Wzór ten ma następującą postać:

$$Q_x = \frac{T_x S_x}{100} \quad (1)$$

Oznaczenia:

- Q_x — przeciętny przychód lub rozchód w danym okresie,
 T_x — wartość trendowa dla danego okresu,
 S_x — wskaźnik sezonowości,
 x — numer porządkowy okresu.

Przed przystąpieniem do wyliczania trendu i wskaźników sezonowości przy pomocy określonych metod niezbędne jest ustalenie czy spełniony jest warunek polegający na niezmienności układu symboli planu kasowego w analizowanym okresie. W wypadku zmiany tego układu należy rozpatrywane wielkości liczbowe odpowiednio przegrupować w celu zapewnienia porównywalności między tymi wielkościami.

Ze względów praktycznych wydaje się, że w zakresie wyodrębniania trendu dla potrzeb planowania kasowego najlepiej nadaje się metoda najmniejszych kwadratów, a odnośnie wskaźnika sezonowości — metoda średnich odchyień od trendu.

Zadaniem metody najmniejszych kwadratów jest określenie wieloletniej tendencji rozwojowej szeregu empirycznego (w naszym przypadku uporządkowanego chronologicznie szeregu empirycznego złożonego z danych liczbowych z wykonania poszczególnych pozycji planu kasowego) przy pomocy prostej. Metoda ta przyjmuje, że za prostą najlepiej dopasowaną do szeregu empirycznego uważa się taką spośród wszystkich prostych, od której suma kwadratów odchyień krzywej empirycznej jest najmniejszą. Czynność znalezienia takiej prostej trendu nosi nazwę wyodrębniania trendu.

Do wyznaczania tej prostej używa się funkcji liniowej:

$$\bar{Y} = a + bX \quad (2)$$

Znaczenie symboli:

- X — zmienna niezależna (w zagadnieniach trendu — czas),
 $\bar{Y}$ — zmienna zależna,
 a i b — wielkości stałe, czyli parametry równania.

Położenie prostej i jej przebieg uzależniony jest od wartości parametrów „a” i „b”. Wielkość „b” oznacza, o ile zmienia się (rośnie lub maleje) zmienna zależna „ $\bar{Y}$ ”, gdy zmienna niezależna „ X ” przyrasta o jednostkę. Innymi słowy parametr „b” określa kąt nachylenia prostej względem dodatniego kierunku osi x . Nosi on nazwę współczynnika kierunkowego. Do wyznaczania parametrów „a” i „b” posługujemy się równaniami normalnymi:

$$\begin{aligned} \Sigma Y &= Na + b\Sigma X \\ \Sigma XY &= a\Sigma X + b\Sigma X^2 \end{aligned} \quad (3)$$

przy czym:

- N — ilość analizowanych miesięcy lub kwartałów,
 ΣX — suma liczb od 1 do N , przyporządkowanych poszczególnym, kolejnym miesiącom lub kwartałom,
 ΣY — suma wielkości liczbowych rozpatrywanej pozycji planu kasowego w ciągu badanego okresu,
 ΣXY — suma iloczynów liczb (od 1 do N) i odpowiadających im wartości liczbowych badanej pozycji planu kasowego,
 ΣX^2 — suma podniesionych do kwadratu kolejnych liczb od 1 do N .

W praktyce rozwiązanie tych dwóch równań nie nastręcza większych trudności, ponieważ niewiadomymi są tylko parametry „a” i „b”, które następnie podstawiamy do równania prostej (2).

¹⁾ J. Fierich i Wł. Kwietni: Statystyczna analiza obrotu towarowego — „Handel Wewnętrzny” Nr 4/1957 r.

Metoda średnich odchyień od trendu polega na tym, że **wartości trendu** dla poszczególnych miesięcy lub kwartałów otrzymuje się przez podstawienie do obliczonego równania trendu (2) zamiast symbolu „X” liczb 1, 2, 3... odpowiadających kolejnym numerom tych miesięcy czy kwartałów w badanym okresie. Dla uzyskania **procentowych wahań sezonowych** miesięcznych czy też kwartalnych dzieli się wartości empiryczne (dane liczbowe z wykonania planu kasowego) przez odpowiadające im wartości szeregu wygładzonego (wartości trendu) i cały iloraz mnoży się przez 100. Obliczone w ten sposób stosunki procentowe wartości pierwotnych do wygładzonych wykazują pewną zmienność z roku na rok, wynikającą z wahań przypadkowych²⁾. W celu usunięcia tych przypadkowych wahań i wyodrębnienia czystego składnika wahań sezonowych wyznacza się **średnie arytmetyczne** poprzednio obliczonych stosunków procentowych dla poszczególnych miesięcy czy kwartałów w różnych latach. Końcowa czynność to obliczenie **wskaźnika sezonowości**, który jest stosunkiem procentowym wyodrębnionych wahań sezonowych w danym miesiącu czy kwartale do przeciętnej wartości miesięcznych bądź kwartalnych wahań sezonowych w danym roku.

W oparciu o wskazane poprzednio metody obliczono — na podstawie danych kwartalnych planu kasowego z lat 1958—1962 — równania trendu i wskaźniki sezonowości dla wydatków ludności miasta Krakowa na zakup towarów i dla płac pracowników przedsiębiorstw będących na rozrachunku gospodarczym (pozycja „10” strony rozchodowej planu kasowego).

Otrzymane wyniki przedstawia poniższe zestawienie:

	Równanie trendu	Wskaźniki sezonowości			
		Pierwszy kwartał	Drugi kwartał	Trzeci kwartał	Czwarty kwartał
Wydatki ludności na zakup towarów (suma pozycji o symbolach „10” i „11” strony przychodowej planu kasowego)	$\bar{Y} = 1.330.499 + 21.475X$	90,60	104,10	94,66	110,72
Płace pracowników przedsiębiorstw będących na rozrachunku gospodarczym (pozycja „10” strony rozchodowej planu kasowego)	$\bar{Y} = 856.956 + 15.956X$	95,46	100,33	101,46	102,76

Mając obliczone równania trendu i wskaźniki sezonowości można przystąpić do **ekstrapolacyjnego** wyznaczania planowanych wielkości planu kasowego przy użyciu rozpatrywanego wzoru (1). Równocześnie nie należy zapominać, że szacowanie ekstrapolacyjne wymaga spełnienia kilku dodatkowych założeń. Wymienić tutaj należy:

- 1) tendencja rozwojowa analizowanych wielkości liczbowych i czynniki ją kształtujące pozostają również niezmiennie poza zasięgiem okresu empirycznego,
- 2) średni rozmiar wahań sezonowych nie ulegnie zmianie,
- 3) zakłada się stałość względną wahań sezonowych, tzn. np. dany kwartał różni się od wielkości wskazanej trendem, przeciętnie biorąc, stale o ten sam procent.

Kolejność wyliczania przedstawimy przy użyciu przytoczonego wyżej równania trendu i wskaźników sezonowości kwartalnych wydatków ludności miasta Krakowa w latach 1958—1962 na zakup towarów według danych planu kasowego.

W celu liczbowego określenia przewidywanej wielkości wydatków ludności na zakup towarów np. w

pierwszym kwartale 1963 r. mnożymy wartość trendową pierwszego kwartału przez odpowiadającą jej wskaźnik sezonowości i dzielimy przez 100. Wartość trendową dla pierwszego kwartału 1963 r. oblicza się w ten sposób, że do równania prostej trendu wstawia się zamiast symbolu „X” numer porządkowy analizowanego kwartału, czyli w naszym przykładzie liczbę 21 (w pięcioleciu 1958—1962 było 20 kwartałów, a więc pierwszy kwartał roku 1963 otrzymuje numer porządkowy 21). Zgodnie z tym przekształcone równanie trendu ma następującą postać:

$$Y = 1.330.499 + 21.475 \times 21 = 1.781.474 \text{ (wartość trendowa)}$$

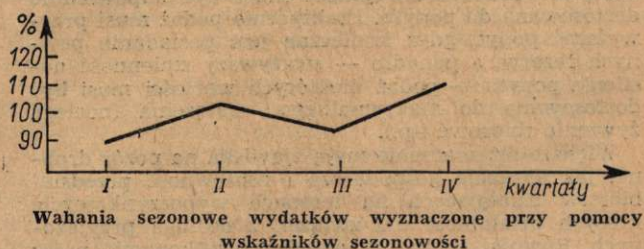
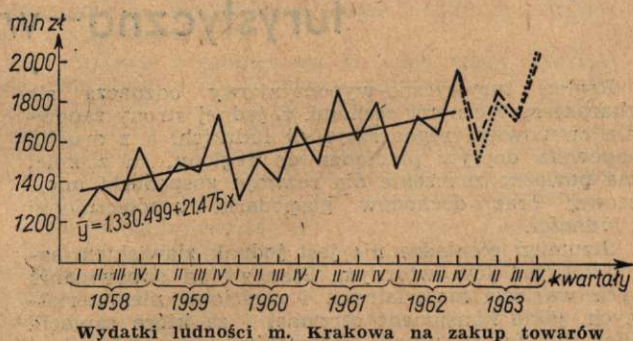
Po podstawieniu wartości liczbowej wskaźnika sezonowości I kwartału i wartości trendowej do wzoru (1) otrzymamy planowaną wielkość wydatków ludności w pierwszym kwartale 1963 roku.

$$Q_{21} = \frac{1.781.474 \times 90,60}{100} = 1.614.015$$

Postępując w analogiczny sposób możemy wyznaczyć planowane wielkości w pozostałych kwartałach 1963 roku, a następnie we wszystkich kwartałach roku 1964.

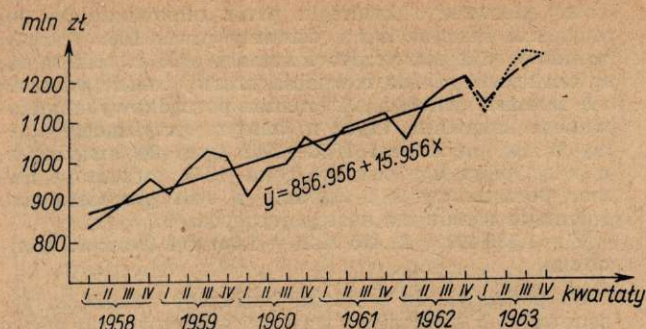
Wyniki zastosowania powyższej metody ilustrują wykresy 1 i 2. W górnej części wykresu 1 są przedstawione empiryczne wartości wydatków ludności miasta Krakowa na zakup towarów w latach 1958—1962 oraz wyznaczona na ich podstawie linia trendu. Natomiast dolna część wykresu obrazuje wahania sezonowe wykreślone w oparciu o poprzednio wymienione wskaźniki sezonowości.

Wykres 1

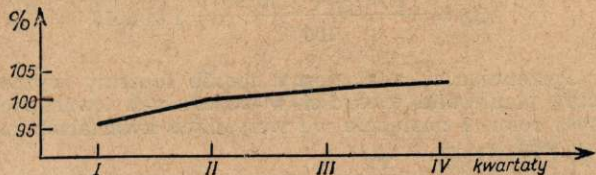


²⁾ Oskar Lange: Wstęp do ekonometrii, W-wa 1961 r., PWN, str. 75.

Wykres 2



Płace pracowników przedsiębiorstw będących na rozrachunku gospodarczym w m. Krakowie



Wahania sezonowe płac wyznaczone przy pomocy wskaźników sezonowości

Podobnie na wykresie 2 przedstawione są empiryczne wartości płac pracowników przedsiębiorstw będących na rozrachunku gospodarczym w mieście Krakowie w latach 1958—1962, wyznaczona na tej podstawie linia trendu oraz wahania sezonowe.

Przyjmując, jak poprzednio wskazaliśmy, założenie że czynniki oddziałujące na wielkość zakupów i płac pozostaną nie zmienione, można w oparciu o powyższe wyliczenia ustalić wielkość planowanych zakupów i płac w roku następnym (tj. w danym wypadku w roku 1963), z uwzględnieniem ich wahań sezonowych. Teoretyczne wyliczenia dla roku 1963 są przedstawione na wykresach linią przerywaną, natomiast faktyczne kształtowanie się zakupów i płac według sprawozdawczości z wykonania planu kasowego w 1963 r. — linią kropkowaną.

JERZY KATYŃSKI
Kraków

Niektóre zagadnienia gospodarcze regionów turystyczno-wypoczynkowych

Region turystyczno-wypoczynkowy odznacza się charakterystycznymi cechami. Z jednej strony zapewnia on bowiem regenerację sił ludzkich, a z drugiej zapewnia dopływ pieniądza do regionu, co z kolei ma poważne znaczenie dla rozwoju gospodarki miejscowej oraz dochodów gospodarki uspołecznionej i ludności.

Strumień pieniądza nie jest jednak zjawiskiem samorzutnym, lecz wtórnym. Stanowi on odpowiednik tych wartości materialnych i częściowo niematerialnych, jakie konsument otrzymał i za które zapłacił. Wartości te, to przede wszystkim towary i usługi wszelkiego rodzaju, przy czym nie tylko ich globalna ilość, ale również ich jakość musi być odpowiednio dostosowana do popytu. Praktycznie podaż musi przewyższać popyt, gdyż konieczne jest posiadanie pewnych rezerw, a ponadto — zważywszy zmienność nasilenia popytu — podaż niektórych wartości musi być dostosowana do maksymalnego natężenia (noclegi, żywienie zbiorowe itp.).

Większe też znaczenie mają zjawiska na pozór drobne, jak sytuacja gospodarcza i rentowność przedsiębiorstw działających na terenach wypoczynkowych, których działalność ma związek z obsługą przyjezdnych. Również ważne są sposoby zużytkowania przez

Jak z porównania tych dwóch krzywych wynika, wartości obliczone teoretycznie tylko nieznacznie odchyłają się od wartości empirycznych co wskazuje, że proponowana metoda może w sposób dość ścisły ustalać przyszłe dochody i wydatki planu kasowego.

Tezę tę potwierdzają następujące dane z roku 1963, wyrażające procentowe odchylenia między wielkościami planowanymi (obliczonymi przy zastosowaniu zarówno proponowanej metody statystycznej, jak i metody dotychczasowej), a faktycznymi wielkościami zakupów towarów i płac:

(w procentach)

Kwartał	Zakup towarów przez ludność m. Krakowa		Płace przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym	
	plan według metod statystycznych	plan oddziału NBP	plan według metod statystycznych	plan oddziału NBP
Pierwszy	106,8	102,1	101,1	97,9
Drugi	104,0	99,5	99,8	99,1
Trzeci	100,4	101,7	97,1	98,3
Czwarty	98,5	98,6	100,1	102,4

Analiza powyższych danych wykazuje, że nie istnieją poważniejsze różnice między planowaniem pozycji planu kasowego przy pomocy dotychczasowych metod stosowanych przez oddział NBP, a planowaniem przy użyciu rozpatrywanych metod statystycznych. W kilku wypadkach wielkości obliczone przy pomocy metod statystycznych są bliższe faktycznemu wykonaniu, aniżeli wielkości zaplanowane przez oddział NBP według tradycyjnej metody.

Z uwagi na stosunkowo nieskomplikowany sposób wyliczania równania trendu i wskaźników sezonowości, przy równoczesnym uwzględnieniu dużej poprawności otrzymanych wyników wydaje się, że w wielu wypadkach dotychczasowe metody planowania podstawowych pozycji planu kasowego mogą być zastąpione lub uzupełnione przedstawionymi w zarysie metodami statystycznymi.

ludność środków pieniężnych, otrzymanych od osób przyjezdnych. To wtórne niejako krążenie części przywiezionego pieniądza ma dla rozwoju regionu charakter decydujący.

Omówione zjawiska notuje się na wielu terenach i można mówić o ich rozszerzaniu się w związku z coraz bardziej masowym dążeniem do stosowania różnorodnych form czynnego wypoczynku, przy rozwoju komunikacji i stałym „odkrywaniu” coraz to nowych, bardziej atrakcyjnych okolic.

Na terenie kraju są jednak regiony, w których zagadnienie wczasów i związanych z tym zjawisk gospodarczych jest naczelnym problemem ekonomicznym, który wymaga rozwiązań dostosowanych do rozmiaru tego problemu.

Województwo krakowskie jest chyba pod tym względem typowe zarówno z uwagi na powszechność zjawiska, jego natężenie, jak i trwanie w czasie, gdyż tak zwane „martwe sezony” skracają się z każdym rokiem.

Coraz bardziej należy zdawać sobie sprawę z faktu, że wypoczynek jako zjawisko ekonomiczne nie może być traktowany marginesowo; w niektórych dziedzinach i na niektórych terenach jest on zjawiskiem o pierwszorzędym znaczeniu.

Bankowe metody badania zjawisk pieniężnych, związanych z transferem pieniądza w regionach turystycznych, były już omawiane na łamach „Wiadomości NBP”. Istnieje jednak jeszcze druga sfera zagadnień o równej — jeśli nie większej — wadze, a mianowicie wszelkie sprawy wiążące się z kredytowaniem i kontrolą przedsiębiorstw związanych z ruchem turystyczno-wczasowym. Działalność tych przedsiębiorstw odznacza się pewnymi specyficznymi cechami, nie spotykanymi w innych warunkach — i dlatego pracownik bankowy musi sobie z tego dokładnie zdawać sprawę, aby mógł je analizować i prawidłowo oceniać, gdyż to tylko gwarantuje właściwe efekty kredytowania, jak i kontaktów: bank—przedsiębiorstwo.

Konieczne jednocześnie wydaje się udzielenie odpowiedzi na pytanie: jakie są ostateczne skutki ekonomiczne przepływów pieniądza na te tereny? jaki wywierają one wpływ na sytuację ludności? jak wpływają na działalność i wyniki jednostek gospodarki uspołecznionej, przy uwzględnianiu specyfiki ich pracy?

Pierwsze wrażenie będzie oczywiście tego rodzaju, że tam gdzie napływa dużo pieniędzy, powinno działać dobrze w sensie ekonomicznym. Badania prowadzone w przekroju regionu powinny dać konkretną odpowiedź na tego rodzaju kwestie i pokazać lepiej typowe dla regionu zjawiska, przy uprzednim ustaleniu właściwych metod ich badania.

Mówiąc o dochodowej stronie gospodarki regionów wypoczynkowych, należy przede wszystkim odróżniać dwa różne zagadnienia. Jedno — to zysk czy akumulacja przedsiębiorstw w ścisłym tego słowa znaczeniu, a zatem nadwyżka dochodów nad wydatkami. Z tego rodzaju pojęciem mamy do czynienia przy analizie działalności przedsiębiorstw. Drugie — to przychody pieniężne ludności, uzyskane w drodze kontaktów z przybyłymi z innych terenów, z tytułu usług wszelkiego rodzaju oraz sprzedaży towarów.

Faktyczny zysk stanowi jedynie część tego globalnego przychodu, z tym że jest to część bardzo znaczna, gdyż rentowność sprzedaży i usług świadczonych przez osoby prywatne jest bardzo wysoka. Odróżnić zatem należy:

- a) przepływy pieniężne na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej,
- b) zysk/akumulację jednostek gospodarki uspołecznionej, stanowiący ułamek obrotów,
- c) przepływy na rzecz ludności miejscowej,
- d) zysk ludności miejscowej, stanowiący — wobec niskiego nakładu kosztów — bardzo poważny odsetek wpływów pieniężnych.

Osobnym zagadnieniem jest dochód z terenów wypoczynkowych, o charakterze niejako wtórnym, a zatem:

- a) podatki od gospodarki nie uspołecznionej (podatki płacone przez przedsiębiorstwa są składnikiem akumulacji),
- b) dochody przedsiębiorstw uspołecznionych, czerpane z obrotów z ludnością miejscową z tytułu realizowania jej udziału w dochodach z czasów przez zakupy w jednostkach uspołecznionych.

Na terenie województwa krakowskiego podaż ze strony aparatu uspołecznionego przeważa na odcinku obrotu towarowego, a na odcinku usług silniejszą pozycję zajmuje sektor prywatny.

Dochód dodatkowy, decydujący o stopniu rentowności — a zatem o wielkości akumulacji — jest zdecydowanie wyższy w sektorze prywatnym. W sektorze uspołecznionym występuje natomiast szereg elementów, które ograniczają, a niekiedy nawet wręcz sprowadzają do minimalnych sum, działanie „renty turystycznej”. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim:

- stałość cen na towary i żywnienie zbiorowe w skali całego kraju; ceny nie są elastyczne w stosunku do specyficznie zmieniającego się popytu,
- stosunkowo wysoki wskaźnik „kosztów własnych”, przy dużej nieelastyczności w kształtowaniu się kosztów w skali całego roku, to jest przy braku odpowiedniej równowagi między wielkością obrotu a rozmiarami kosztów w okresie „szczytów” sezo-

nowych i w okresie tak zwanych sezonów „martwych”,

— wysoki stopień nakładów inwestycyjnych.

Wysokość kosztów, zwłaszcza osobowych, wymienionych grup przedsiębiorstw nie ulega tak wielkim wahaniom jak wielkość wpływów w poszczególnych miesiącach. Stąd w okresach niesezonowych przedsiębiorstwa te ponoszą straty.

Jak wykazała dotychczasowa praktyka, nie można obniżyć w pełni kosztów przedsiębiorstw usługowych do poziomu kształtowania się wpływów z działalności usługowej, co nie oznacza, że poziom kosztów jest już wystarczająco obniżony w okresach niesezonowych. W tych okresach wysokość kosztów w wielu jednostkach przekracza wpływy z działalności usługowej, stąd brak akumulacji i strata finansowa. Część więc przedsiębiorstw usługowych kalkuluje w pewnych okresach roku stratę bilansową, która bywa w praktyce wyższa od planowanej.

Ważnym elementem ruchu turystyczno-wypoczynkowego jest aktywizacja regionów wiejskich, regionów nie posiadających rozwiniętego przemysłu ani hodowli czy rentownych upraw. Szacunek kwot, które z tego tytułu wpływają do budżetu rodziny rolnika, jest utrudniony, gdyż:

- znaczna część obrotu wymyka się ewidencji,
- trudno jest obliczyć rentowność sensu stricto, nawet znając wartość transakcji.

Istnienie tak zwanej renty turystycznej lub czasowej, uzdrowskiej itp. powoduje, że — bez względu na wysokość kosztów poniesionych — akumulacja jest zawsze chyba wysoka, co daje się łatwo stwierdzić na podstawie wielkości i profilu zakupów ludności miejscowej w źródłach uspołecznionych oraz rozszerzonej reprodukcji, a więc rozwoju gospodarstw wiejskich.

Charakterystyczne zakupy dotyczą takich przedmiotów, jak materiały budowlane (remonty i rozbudowa), towary umożliwiający prowadzenie gospodarki warzywniej, hodowli i in.

Niezmierznie ważną rzeczą jest więc przygotowanie odpowiedniej podaży masy towarowej, już nie na potrzeby sezonu, ale dla potrzeb ludności miejscowej, które odbiegają na terenach turystycznych czy wypoczynkowych od normalnego zapotrzebowania wsi. Ta specyficzna masa towarowa służy do zaspokojenia specyficznych potrzeb ludności, wynikających z osiągnięcia dodatkowego zysku, i wówczas dotyczy przemysłowych towarów specjalnego typu, jak na przykład: motocykle, telewizory, aparaty radiowe itp., albo służy reprodukcji prostej lub rozszerzonej właśnie gospodarki świadczącej usługi turystyczne.

Taka posezonowa podaż nie może być jednak odczuwana od zagadnień sezonowych, z którymi łączy się funkcjonalnie, decydując o odpowiednim zaopatrzeniu następnego sezonu.

Zasadniczym zagadnieniem dla właściwego określenia znaczenia ekonomicznego turystyki jest przede wszystkim określenie ilości pieniądza, jaka wpływa na dany teren z tego tytułu, a zatem zjawisko transferu. Sprawa wyliczania przepływów transferowych jest w zasadzie do dzisiaj nieuregulowana w sposób ostateczny i różne okręgi stosują różne rozwiązania.

O ile pieniądź transferowy z turystyki „nie osiada” u ludności na długi okres, gdyż trafia ostatecznie do sektora uspołecznionego lub na rachunki instytucji oszczędnościowych (PKO, SOP), to dochody przedsiębiorstw uspołecznionych zwiększają ich akumulację, aby ostatecznie stanowić dochód budżetu. Aby gospodarka regionu była w tych warunkach prawidłowa, powinny być spełnione następujące założenia:

- gospodarka uspołeczniona powinna być w maksymalny sposób przygotowana do zaspokojenia potrzeb sezonowych,
- gospodarka ta powinna być też jak najlepiej przygotowana do zaspokojenia potrzeb posezonowych miejscowej ludności, a ponadto:
- powinna ona wykazywać maksymalną możliwie rentowność, dążąc do obniżki kosztów własnych, aby była w stanie przekazać budżetowi w formie akumulacji otrzymane środki pieniężne lub też, aby prawidłowo zużyć je na cele reprodukcji rozszerzonej.

Przez spełnienie pierwszego warunku zwiększa się bezpośredni udział gospodarki uspołecznionej w uczestniczeniu w przepływach transferowych. Przez spełnienie drugiego — unika się krążenia pieniądza w ramach sektora prywatnego i zapewnia się dalszy jego (pośredni) wpływ do jednostek gospodarki uspołecznionej.

Natomiast przez spełnienie warunku maksymalnej akumulacji unika się skonsumowania wpływów przez koszty obrotu towarowego i inne koszty, zapewniając wpływy do budżetu lub zużycie na cele inwestycyjne przedsiębiorstw.

Analiza skutków gospodarczych ruchu turystycznego ma na celu zbadanie, jak spełniane są te podstawowe warunki.

Przede wszystkim należy rozpatrzyć kierunki „osiadania” pieniądza transferowego przy zachowaniu podziału: gospodarka uspołeczniona i gospodarka prywatna. W tym celu badamy wpływy gospodarki uspołecznionej i przez odjęcie wyliczonej kwoty od ogólnej sumy przepływów transferowych ustalamy przychody ludności miejscowej. Badanie to nie jest w zasadzie zbyt skomplikowane. Przede wszystkim na terenie typowych regionów turystycznych istnieje cały szereg przedsiębiorstw lub ich oddziałów czy zakładów obsługi przybyszów sezonowych. Są to więc różnego rodzaju i typu punkty noclegowe, punkty żywienia zbiorowego, kioski, miejsca gier i zabaw (pływalnie, korty tenisowe itp.), charakteryzujące się tym, że są czynne jedynie w sezonie.

W tych wypadkach można przyjąć, że całość (lub prawie całość) utargów tych przedsiębiorstw pochodzi z obrotów transferowych.

Trudniej przedstawia się sprawa, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa prowadzące działalność mieszaną — zarówno dla zaspokojenia potrzeb ludności miejscowej, jak i przyjezdnej. Wówczas można posługiwać się różnymi metodami. Najprostszą jest wyliczenie udziału poszczególnych kwartałów w rocznych obrotach typowych przedsiębiorstw położonych na terenach nieturystycznych, a następnie odpowiednie skorygowanie obrotów przedsiębiorstwa sezonowego.

(w tysiącach złotych)

Rok	Obroty przedsiębiorstwa w miejscowości turystycznej		Obroty identycznych przedsiębiorstw w miejscowościach nieturystycznych				
			„A”	„B”	„C”	razem	%
I kwartał	135	15%	55	75	118	248	23
II kwartał	150	21%	50	83	121	254	24
III kwartał	290	39%	65	97	135	297	28
IV kwartał	165	22%	55	87	125	167	25

Różnice sezonowe wynoszą zatem:

w pierwszym kwartale	— 5%	(23 minus 18)
w drugim kwartale	— 3%	(24 minus 21)
w trzecim kwartale	+11%	(39 minus 28)
w czwartym kwartale	— 3%	(25 minus 22)

A zatem 11% utargów rocznych należy w trzecim kwartale odnieść do transferu pieniądza z tytułu turystyki. Wpływy sezonowe stanowią zaś 11% od sumy 740, co daje 81.

W wyniku takich i podobnych przeliczeń otrzymuje się w efekcie kwotę tej części utargów gospodarki uspołecznionej, jaka służyła zaopatrzeniu ruchu turystyczno-wczasowego. Po odjęciu wyliczonej części od całości transferu otrzymamy pozostałość, wpływającą „na dobro” ludności.

Obok podany jest przykład wyliczenia sprzedaży zakładów gastronomicznych i piekarni GS „Samopomoc Chłopska” dla turystów na terenie wybranych (typowych) powiatów województwa krakowskiego.

Zestawienie to zawiera ponadto dane dotyczące dynamiki obrotów (patrz zestawienie na str. 283).

Metoda zaprezentowana tu jest nieco inna od poprzednio podanej. Przyjęto założenie, że nadwyżka obrotów trzeciego kwartału nad średnią roczną jest związana z sezonem i jest przeznaczona na potrzeby przybyszów sezonowych.

W istocie obroty z ludnością miejscową rosną również w trzecim kwartale, ale — ponieważ faktyczny sezon jest dłuższy — ewentualne błędy kompensują się wzajemnie.

Z zestawienia wynika, że około 33 mln zł otrzymuje żywienie zbiorowe i piekarnictwo na tych terenach, na których gotówka wwieziona wynosi około 440 mln zł, a zatem jest to zaledwie 7,5%.

Podkreślić trzeba, że dane dotyczące województwa krakowskiego są pod pewnymi względami nietypowe, gdyż udział ludności w dochodach regionu z tytułu turystyki jest tu wyjątkowo wysoki ze względu na tradycję regionu.

Dalszym z kolei problemem jest badanie: czy i w jakim stopniu zaopatrzenie terenu uwzględnia zapotrzebowanie posezonowe ludności. Idzie tu o zaopatrzenie specjalne, które wynika przede wszystkim z dodatkowych dochodów (wpływów), pochodzących od przybyszów sezonowych. Również i w tym przypadku metody badania muszą być specyficzne i dostosowane do warunków miejscowych; w dalszym ciągu podajemy przykłady z województwa krakowskiego.

Podstawą badań są wszelkiego rodzaju sprawozdania przedsiębiorstw handlowych, przede wszystkim zaś CRS „Samopomoc Chłopska” — jako jednostek, które w największym stopniu zajmują się zaopatrzeniem ludności regionów turystycznych.

Handel miejski (MHD, PSS „Społem”) ma również swój udział w obrotach z ludnością miejscową i udział ten powinien być brany pod uwagę tam, gdzie jest to możliwe.

Jeśli jednak chodzi o wyliczenie odpowiednich wskaźników, można — przynajmniej na naszym terenie — ograniczyć się do sprawozdawczości spółdzielni pionu CRS, gdyż ich utargi ilustrują bardzo dobrze profil zapotrzebowania wsi. Zależnie od warunków miejscowych należy odpowiednio posegregować pozycje wchodzące w skład sprawozdań handlowych (wyrażone w złotych). W konkretnych warunkach wydzielono przede wszystkim obroty artykułami przemysłowymi, konsumpcyjnymi, o wyższej użyteczności, jak na przykład radioaparaty, telewizory, rowery, motocykle, pralki i inne. Sprawdzono następnie, czy udział tych towarów w ogólnych obrotach handlu wiejskiego różni się w regionach turystycznych w sposób zdecydowany od analogicznego udziału w innych regionach. Stąd też ważne było kryterium podziału na regiony wypoczynkowo-turystyczne i inne. W okręgu krakowskim wyodrębniono:

- regiony czasowo-turystyczne,
- regiony przemysłowe,
- regiony rolnicze.

Powiaty o mieszanym lub niezdecydowanym charakterze pominięto całkowicie, uwzględniając je jednak przy wyliczeniu średnich wojewódzkich. Przykładowo przeprowadzone badanie daje następujące wyniki; udział artykułów przemysłowych w łącznej sprzedaży wynosi:

	II kwartał	IV kwartał
— powiaty turystyczne	18	21
— powiaty przemysłowe	16	18
— powiaty rolnicze	17	19
— średnia wojewódzka	17	19

Udział procentowy powiatów przemysłowych jest w rzeczywistości wyższy, gdyż nie wzięto pod uwagę w tym zestawieniu jednostek handlu miejskiego; nie zmienia to jednak tendencji. Czwarty kwartał jest zatem okresem realizacji dochodów rolniczych i dochodów z tytułu turystyki. Dochody te są wyższe w powiatach turystycznych, a co więcej, amplituda jest tu najwyższa, wynosi bowiem o 1% więcej niż w powiatach pozostałych.

Powtarzające się stale proporcje nie mogą być jedynie wynikiem przypadku, ale świadczą o stałej tendencji.

Treść	Ogółem	Limanowa	Myślenice	Nowy Sącz	Nowy Targ	Sucha	Zywiec
Zywnienie zbiorowe							
rok „A”							
1. Suma obrotów czterech kwartałów	176,9	23,3	19,8	20,6	37,3	28,2	43,7
	100%	15%	11%	12%	21%	16%	25%
2. Średnia	44,2	6,8	4,9	5,2	9,3	7,1	10,9
3. Trzeci kwartał	59,7	7,9	5,9	7,8	14,5	9,1	14,5
4. Różnica (poz. 3 minus 2)	15,5	1,1	1,0	2,6	5,2	2,0	3,6
rok „B”							
1. Suma obrotów czterech kwartałów	207,4	31,5	23,7	24,7	45,0	32,5	50,0
	100%	15%	11%	12%	22%	16%	24%
1a. Stosunek procentowy roku „B” : „A”	117%	115%	120%	125%	123%	115%	114%
2. Średnia	51,9	7,9	5,9	6,2	11,3	8,1	12,5
3. Trzeci kwartał	74,1	9,9	7,5	10,1	18,0	11,3	17,3
3a. Stosunek procentowy roku „B” : „A”	124%	125%	127%	129%	124%	124%	112%
4. Różnica (poz. 3 minus 2)	22,2	2,0	1,6	3,9	6,7	3,2	4,8
Piekarnie							
rok „A”							
1. Suma obrotów czterech kwartałów	127,6	16,4	12,2	23,5	30,7	17,6	27,2
	100%	13%	10%	16%	24%	14%	21%
2. Średnia	31,9	4,1	3,0	5,9	7,7	4,4	6,8
3. Trzeci kwartał	40,6	5,3	3,7	7,3	10,4	5,5	8,4
	100%	13%	9%	18%	26%	13%	21%
4. Różnica	8,7	1,2	0,7	1,4	2,7	1,1	1,6
rok „B”							
1. Suma obrotów czterech kwartałów	136,1	17,6	12,6	25,8	32,5	18,8	28,8
	100%	13%	9%	19%	24%	14%	21%
1a. Stosunek procentowy roku „B” : „A”	107%	107%	103%	110%	106%	107%	106%
2. Średnia	34,0	4,4	3,2	6,4	8,1	4,7	7,2
3. Trzeci kwartał	44,7	5,9	4,0	8,6	11,2	6,1	8,9
	100%	13%	9%	19%	25%	14%	20%
3a. Stosunek procentowy roku „B” : „A”	110%	111%	108%	118%	108%	111%	106%
4. Różnica (poz. 3 minus 2)	10,7	1,5	0,8	2,2	3,1	1,4	1,7

Artykuły powszechnego spożycia wykazują zupełnie odmienną tendencję.

**Sprzedaż artykułów powszechnego spożycia
(procent globalnej sprzedaży)**

	II kwartał	IV kwartał
— powiaty turystyczne	17	15
— powiaty przemysłowe	18	18
— powiaty rolnicze	24	25
— średnia wojewódzka	19	19

A zatem występuje zjawisko skrajnie przeciwne niż poprzednio. Powiaty turystyczne wykazują najmniejsze obroty artykułami powszechnego spożycia w przeciwieństwie do rolniczych i co charakterystyczniejsze: popyt w czwartym kwartale spada, mimo że suma obrotów pionu wiejskiego jest w tym kwartale większa w tych powiatach blisko o 60 mln zł niż w drugim kwartale.

Dalszy problem, to rentowność przedsiębiorstw obsługujących regiony turystyczne. Chodzi tu nie o normalną analizę rentowności w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw gospodarki społecznej, ale o specyficzne zagadnienia, które cechują ruch turystyczno-wczasowy i oczywiście o typowe przedsiębiorstwa, których działalność jest ściśle powiązana z tym ruchem.

Nietypowość działalności tych przedsiębiorstw, to przede wszystkim nierytmiczność w pracy, wynikająca z sezonowości popytu, z tym że idzie tu zarówno

o sezonowość w skali rocznej, jak i o wypoczynek świąteczny.

Okresy „spiętrzeń” popytu są różne; w każdym razie można rozróżnić dwie zasadnicze krzywe, częściowo niezależne od siebie, które albo się nakładają, albo — rzadziej — kompensują. Jedną, to przebieg „spiętrzeń” popytu w skali rocznej, który związany jest z warunkami klimatycznymi. Druga, to krótkie okresy jedno- lub parodniowe związane z wypoczynkiem świątecznym, ewentualnymi imprezami o typie sportowym itp.

Z tego stanu rzeczy wynikają pewne paradoksy terenów, na których ruch turystyczno-wczasowy jest rozwinięty. Im lepiej teren jest przygotowany do napływu gości sezonowych — oczywiście rozumiemy przez to przygotowanie do okresów „szczytowych” — tym większy jest przeskok między gospodarką okresu sezonowego i okresu martwego. Przygotowanie do okresu „szczytu”, to w zasadniczym zarysie trzy kierunki:

- zaopatrzenie towarowe,
- żywienie zbiorowe,
- miejsca noclegowe.

Poza tymi zasadniczymi kierunkami istnieje wiele dodatkowych, jak produkcja na cele żywienia (masarnie, piekarnie, mleczarnie i in.) oraz usługi wszelkiego rodzaju i typu, łącznie z usługami kulturalnymi. W każdym razie przygotowanie terenu powinno polegać na:

- a) nagromadzeniu odpowiednich zapasów,
- b) zapewnieniu odpowiednich pomieszczeń należyte wyekwipowanych,
- c) zabezpieczeniu personelu właściwie dobranego ilościowo i fachowo.

Zapewnienie pełnej podaży na okres sezonu powoduje zatem w okresach martwych następujące komplikacje:

ad a. remanenty po upływie sezonu towarów nadmiernych, niemodnych czy nie sprzedanych z innych powodów. Tego rodzaju zapasy w miejscowościach turystycznych często diametralnie odbiegają od popytu ludności miejscowej; wobec czego rozładowanie ich w drodze normalnej sprzedaży nie jest możliwe, a przetrzymywanie do następnego sezonu jest utrudnione ze względu na magazynowych i niebezpieczne ze względu na wymogi mody, psucie się itp.

ad b. trudniejszym problemem jest jednak zagadnienie zapewnienia odpowiednich pomieszczeń. Przygotowanie do okresu szczytowego popytu powoduje, że szereg budynków stoi nie wykorzystanych przez okres sezonu martwego, co pociąga za sobą poważne skutki gospodarcze, a mianowicie:

- 1) koszty utrzymania budynków nawet w okresie przestojów, jak amortyzacja, drobne remonty, i in.,
- 2) wysokie obroty i rentowność osiągane w kilku tylko miesiącach powodują, że efektywność inwestycji jest problematyczna, gdyż kosztowne i nieraz w specjalnych warunkach budowane obiekty amortyzują się — w sensie zwrotu poniesionych nakładów — o wiele wolniej niż inne obiekty.

Co prawda odpisy amortyzacyjne biegają normalnie, ale jest to jedynie sprawą księgową, gdyż za odpisem nie nadąża faktyczne wypracowywanie odpowiednich zysków i nieraz w praktyce amortyzacja opłacana jest pośrednio przez budżet, w drodze finansowania deficytu działalności gospodarczej.

ad c. w tym wypadku efekty gospodarcze są podobne, jak w punkcie poprzednim. Pracownicy fachowi nie mogą być przyjmowani do pracy jedynie na sezon, a później zwalniani; powstaje zatem zagadnienie ponoszenia w ciągu całego roku kosztów osobowych zbyt wysokich w stosunku do istotnych potrzeb przedsiębiorstw po to, aby sprostac wzrostowi popytu w niektórych okresach.

Istnieje oczywiście w praktyce cały szereg momentów zmniejszających działanie przytoczonych trudności, jak na przykład:

ad a. przerzuty towarowe, giełdy i inne,
ad b i c. urlopy, remonty, zamykanie lokali (oczywiście niektórych), wykorzystywanie niefachowych lub przyuczonych sił miejscowych i inne.

Metody badań tych problemów są wprawdzie typowe, odmienne są jednak kierunki analizy. W badaniach analizuje się i ocenia przede wszystkim ilość i asortyment zapasów przed- i posezonowych, następnie wykorzystanie funduszu płac (analiza kosztów), następnie wykorzystanie miejsc konsumpcyjnych (obrotów realizowanych na jedno miejsce konsumpcyjne — ilość złotych obrotu na jeden złoty osobowego funduszu płac itp.).

Osobne badania poświęca się zużyciu środków trwałych, a zwłaszcza proporcji amortyzacji rocznej do efektów gospodarczych, co ma szczególne znaczenie przy drogich, dużych obiektach, w pracy których występują przestoje w martwych sezonach.

Niezmiernie ważnym i trudnym zadaniem przy ocenie pracy i wyników przedsiębiorstw jest odróżnienie nieprawidłowości „zawinionych” od tych, które wynikają z obiektywnych po części przyczyn, związanych z sezonowością. Należy zatem badać, jak przedstawia się wpływ sezonowości na koszty i wyniki. Polega to między innymi na tym, że koszty podaży są do pewnego stopnia stałe (koszty osobo-

we, amortyzacja, różne koszty rzeczowe), natomiast popyt jest zmienny, wobec czego wpływy z działalności zmieniają się cyklicznie. Jedną z metod jest przede wszystkim badanie i ustalenie wielkości sezonowych wahań obrotów w różnych przedsiębiorstwach. Przedstawia się to następująco:

(w milionach złotych)

Miesiące	Handel	Żywnienie zbiorowe	Transport	Hotele	Schroniska	Domy turystyczne	Razem
Styczeń	22,6	3,4	0,4	1,0	0,6	0,9	28,9
Luty	42,1	6,4	0,7	1,7	0,7	1,6	53,2
Marzec	30,0	4,7	0,8	1,5	1,0	1,2	39,2
Kwiecień	24,6	3,8	0,7	0,8	0,9	0,8	31,6
Maj	20,8	3,4	0,7	0,5	0,3	1,5	27,2
Czerwiec	25,1	4,1	0,6	0,8	0,6	1,6	32,8
Lipiec	33,9	7,1	1,4	1,5	1,5	1,7	47,1
Sierpień	37,7	8,3	1,6	1,8	2,1	1,9	53,4
Wrzesień	26,9	5,8	1,1	1,4	1,2	1,5	37,9
Październik	25,8	3,1	0,3	0,8	0,4	1,0	31,4
Listopad	24,3	2,3	0,1	0,4	0,2	0,5	27,9
Grudzień	32,6	3,8	0,5	1,2	0,5	0,8	39,4
Razem	346,4	56,2	8,9	13,4	10,0	15,0	450,0
Sredni obrót miesiąca	28,9	4,7	0,7	1,1	0,8	1,3	37,4

Odchylenia od miesięcznego obrotu przeciętnego i najniższego obrotu w roku ilustrują stopień wahań sezonowych obrotów. Sezonowe wahania obrotu są o wiele wyższe niż odchylenia w wielkości zatrudnienia, co ujemnie wpływa na wyniki gospodarcze jednostek obsługujących ruch turystyczny.

W dalszym ciągu należy badać stopień elastyczności kosztów w stosunku do popytu. Wskaźnikiem jest wysokość kosztów na jednostkę wpływów, a jednocześnie porównuje się ten wskaźnik dla różnych rodzajów kosztów, różniąc koszty mniej lub więcej związane ze zmianami sezonowymi. Dynamikę bada się w przekrojach kwartalnych lub miesięcznych — zależnie od specyfiki przedsiębiorstwa. Na przykład:

Kalkulacja wynikowa zakładu żywienia zbiorowego

Kwartał	Wysokość kosztów na jeden tysiąc złotych wpływów w jednostkach złotych					Ogółem w tysiącach złotych	
	Koszty					akumulacja	zysk + strata
	ogółem	osobowe	surowców do produkcji	transportu	remontów i konserwacji		
Pierwszy	1.000	206	589	29	26	- 8	- 330
Drugi	1.095	224	637	29	31	- 1.063	- 1.253
Trzeci	985	146	626	20	16	+ 316	+ 5
Czwarty	1.178	275	628	66	62	- 875	- 1.074
Rok	1.029	198	619	31	29	- 1.630	- 2.652

Z innych przedsiębiorstw obsługujących ruch turystyczny wybrano do następnej tabeli:

- specjalistyczne przedsiębiorstwo transportu, oznaczone w tabeli literą „a”,
- hotele — oznaczone w tabeli literą „b”,
- schronisko górskie — oznaczone w tabeli literą „c”,
- dom turystyczny, oznaczony w tabeli literą „d”, z tym że dla bardziej przejrzystego układu przyjęto tylko niektóre, bardziej charakterystyczne dane kalkulacji.

Miesiąc i rodzaj przedsiębiorstwa		Koszty na jeden tysiąc złotych wpływów		Akumulacja w tysiącach złotych	Liczba osób korzystających z usług w tys.
		ogółem	w tym osobowe		
Styczeń	„a”	884	441	58	181
	„b”	1.065	327	— 62	2.105
	„c”	983	240	46	6.216
	„d”	968	297	30	12.313
Luty	„a”	732	331	184	247
	„b”	869	225	156	1.920
	„c”	808	217	104	9.110
	„d”	874	179	198	14.916
Marzec	„a”	508	270	414	296
	„b”	859	225	276	2.012
	„c”	721	139	293	13.789
	„d”	998	235	3	15.575
Kwiecień	„a”	575	361	254	191
	„b”	1.080	308	62	1.733
	„c”	995	314	— 3	11.899
	„d”	1.167	350	— 131	9.626
Maj	„a”	649	342	243	245
	„b”	1.120	408	— 173	1.479
	„c”	1.406	392	— 144	2.437
	„d”	680	163	476	16.344
Czerwiec	„a”	861	402	85	303
	„b”	1.180	298	— 146	1.478
	„c”	1.382	285	— 191	5.101
	„d”	929	168	115	18.225
Lipiec	„a”	314	178	887	485
	„b”	778	209	338	2.525
	„c”	779	157	342	16.517
	„d”	796	143	357	19.539
Sierpień	„a”	300	157	1.109	559
	„b”	769	197	415	2.414
	„c”	810	114	386	20.002
	„d”	744	136	486	19.702
Wrzesień	„a”	677	404	342	320
	„b”	834	234	235	2.088
	„c”	694	147	367	14.922
	„d”	844	206	193	18.504
Październik	„a”	1.647	729	— 220	143
	„b”	1.050	355	— 42	1.683
	„c”	1.689	725	— 258	2.927
	„d”	889	245	109	13.498
Listopad	„a”	9.210	3.935	— 509	29
	„b”	1.440	545	— 191	1.371
	„c”	2.000	711	— 201	1.815
	„d”	1.215	465	— 108	5.489
Grudzień	„a”	1.874	462	— 408	173
	„b”	1.043	231	— 53	1.319
	„c”	952	369	27	6.268
	„d”	1.618	312	— 391	9.750
Rok	„a”	1.716	340	2.513	3.173
	„b”	918	264	691	22.127
	„c”	925	228	768	111.003
	„d”	909	211	1.337	173.481

Oceniając dane zawarte w tabelach, trudno w zasadzie dziwić się, że przy tak znacznych wahaniach obrotów i mniej więcej „usztynionych” nakładach koszty w relacji do obrotu wykazują olbrzymią nierównomierność, rosnąc w miesiącach o słabych obrotach, a spadając w miesiącach sezonowych. Na przykład:

	Koszty na jeden tysiąc złotych	Wahania	
		in plus	in minus
hotele	950	50	20
schroniska	925	116	25
domy turystyczne	909	70	25

W okresie największego nasilenia ruchu turystycznego występują dodatkowe, zwiększone koszty, jednak wzrost obrotów jest większy niż wzrost kosztów. Zatem koszty jednostkowe są wówczas najniższe.

W dalszym ciągu należy przeanalizować kształtowanie się wpływów do budżetu.

Kończącą pracą analityka jest opracowanie syntetycznego zestawienia, które powinno zawierać:

- transfer dodatni z tytułu turystyki,
- podział transferu na część wpływającą na rzecz ludności i na rzecz gospodarki społecznej,
- wzrost oszczędności,
- zakupy ludności mające źródło w dochodach z transferu,
- obroty przedsiębiorstw z tytułu transferu,
- rentowność, kalkulację kosztów, ocenę zapasów w okresach przed- i posezonowych w przedsiębiorstwach,
- dochody budżetu i udział transferu w tych dochodach.

Syntetyczne opracowanie liczbowe będzie stanowić podstawę dokonania oceny zjawisk oraz wysunięcia w oparciu o nie wniosków.

Opisane badania w zasadzie nie mają za przedmiot zjawisk rzeczowych, związanych ze specyfiką regionów turystycznych, lecz ich obraz finansowy, który pozwala oceniać zachodzące zjawiska przede wszystkim od strony ich efektu gospodarczego.

Tym niemniej trudno nie wyzyskać przeprowadzonych w taki sposób badań nieco szerzej i — nie zadowalając się jedynie przedstawieniem obrazu istniejącego stanu rzeczy — pokusić się o wyciągnięcie operatywnych wniosków.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Maszyny księgujące „Optimatic – klasa 900” w pracy Wydziału Operacyjno-Rachunkowego Oddziału NBP w Oławie

Zmiana systemu i techniki księgowości w oddziale, która nastąpiła faktycznie w dniu 20 lutego bieżącego roku, zbiegła się w czasie z przygotowaniem oddziału do zorganizowania i otwarcia ośrodka zmechanizowanej rachunkowości budżetowej. Otwarcie ośrodka nastąpiło w dniu 1 kwietnia 1965 roku. Zmiany te wymagały odpowiedniego przygotowania się oddziału do wielu nowych problemów, jakie w związku z tym wystąpiły.

W pierwszym okresie przygotowań, to znaczy w lutym bieżącego roku, jeszcze przed otrzymaniem maszyn księgujących „Optimatic – klasa 900”, zapoznano pracowników wydziału operacyjno-rachunkowego z głównymi kierunkami zmian w stosunku do dotychczasowej techniki księgowania na rachunkach bankowych, w oparciu o opracowane wytyczne w tym zakresie przez oddział wojewódzki, zdobyte doświadczenia w ramach wymiany poglądów z innymi oddziałami, prowadzącymi już księgowość według „programu 12” (księgujących na maszynach „Ascota”) oraz w oparciu o własne zamierzenia oddziału.

To właśnie, że oddział dość wcześnie rozpoczął przygotowania do wprowadzenia nowego systemu księgowości przy użyciu maszyn księgujących typu „Optimatic”, pozwoliło na stosunkowo sprawny przebieg wszystkich prac z tym związanych. Oczywiście, gdyby w okresie przygotowawczym można było korzystać z doświadczeń tych oddziałów, które księgują już na tego typu maszynach, przygotowanie oddziału do zmiany systemu księgowego mogłoby przebiegać jeszcze sprawniej.

Krótki stosunkowo okres czasu, jaki upłynął od momentu wprowadzenia w oddziale nowego systemu księgowego, nie pozwala być może na jakąś jednoznaczną ocenę samego systemu księgowego, jego stron dodatnich i ujemnych, to jednak można stwierdzić z całą stanowczością, że wprowadzenie w oddziale nowego czynnika usprawniającego i unowocześniającego dotychczasowy system księgowy jest zjawiskiem ocenianym bardzo pozytywnie zarówno przez pracowników oddziału, jak również przez posiadaczy rachunków bankowych, którzy bez specjalnych zastrzeżeń przyjęli zmianę dotychczasowego systemu księgowania na ich rachunkach (oddział nie otrzymał właściwie żadnych reklamacji ani interwencji klientów w okresie wprowadzania zmian w systemie księgowania). I to jest najlepszym potwierdzeniem tego, że wprowadzenie maszyn księgujących „Optimatic” do systemu księgowego w księgowości naszego banku jest całkowicie uzasadnione.

Oczywiście, z perspektywy czasu, jaki upłynął od momentu wprowadzonych w oddziale zmian w systemie księgowym, nasuwa się już cały szereg wniosków i uwag dotyczących tego zagadnienia, które chciałbym pokrótce omówić, a które to uwagi być może pozwolą innym na jeszcze sprawniejsze zorganizowanie wszystkich czynności związanych z przejściem na księgowanie operacji bankowych przy użyciu maszyn księgujących „Optimatic – klasa 900”.

1. Wprowadzenie do pracy maszyn księgujących „Optimatic” jeszcze przed przejściem na nowy system księgowy, to znaczy przystosowanie kasety do dotychczasowego systemu księgowego, prowadzonego w danym oddziale, a więc wprowadzenie nieznanych maszyn do znanej pracy w odpowiednim okresie, poprzedzającym moment przeksięgowywania stanów na nowe karty księgowe.

2. Prowadzenie intensywnego szkolenia pracowników wydziału operacyjno-rachunkowego w zakresie podstawowych teoretycznych możliwości wykorzystania tych maszyn w całokształcie pracy wydziału operacyjno-rachunkowego, ze specjalnym uwzględnieniem prawidłowego obsługiwanie maszyn przy wykonywaniu poszczególnych operacji księgowych.

3. Praktyczne przeszkolenie operatorów przez okres przynajmniej dwutygodniowy w jednym z oddziałów prowadzących księgowość przy użyciu tego typu maszyn księgujących. Okres czternastu dni być może wydaje się długi, uważam jednak (opierając się na zdobytym doświadczeniu), że jest to minimalny czas potrzebny na uzyskanie już pewnej wprawy w technice obsługi maszyny, jak również pewnej samodzielności w księgowaniu i uzgodnieniu operacji dnia bieżącego oraz na zdobycie pewnego minimalnego doświadczenia w korygowaniu i wyszukiwaniu błędów powstałych na skutek niewłaściwej obsługi maszyny lub błędów powstałych z winy maszyny (bo i takie błędy są możliwe w wypadku niewłaściwej pracy mechanizmu maszyny).

4. Odpowiednio wcześnie przygotowanie nowych kart księgowych zarówno dla księgowości analitycznej, jak i dla księgowości syntetycznej, co pozwoli na uniknięcie spiętrzenia się czynności w okresie bezpośrednio poprzedzającym przejście na nowy system księgowy. Jest to sprawa niebagatelna, zważywszy konieczność przygotowania (prawidłowego) tysięcy kart księgowych (w zależności od wielkości i zakresu pracy danego oddziału), ich kontroli i zatwierdzenia.

5. Dość wcześnie zawiadomienie posiadaczy rachunków bankowych o zamiarze wprowadzenia nowego systemu księgowego z jednoczesnym najogólniejszym wyjaśnieniem tego systemu, jego najważniejszych zmian w porównaniu do systemu obecnego, konsultowanie tych spraw podczas bytności w oddziale przedstawicieli przedsiębiorstw i instytucji posiadających w banku rachunki.

6. Równoległe szkolenie operatorów w zakresie pracy maszyn księgujących „Optimatic” przy księgowaniu zasłuszków księgowanych na rachunkach bankowych, jak również przy księgowaniu operacji OZRB, jeśli utworzenie takiego ośrodka w danym oddziale jest przewidziane.

Pozwoli to na zmniejszenie się stopnia trudności przy wykonywaniu codziennych prac oddziału w związku z zastępstwami chorobowymi, urlopowymi itp.

Kolejną sprawą, jaką chciałbym omówić, jest zagadnienie samej techniki obsługi maszyn księgujących „Optimatic” oraz skutków, jakie powstają przy niewłaściwej pracy operatora:

— maszyny księgujące „Optimatic – klasa 900”, to maszyny stosunkowo skomplikowane i delikatne, wymagające należytej obsługi. Są to jednocześnie maszyny pracujące stosunkowo dość wolno (w odróżnieniu np. do maszyn „Ascota”), każda więc próba samowolnego przyspieszania ich pracy może się okazać w skutkach bardzo przykra (np. przy wyjmowaniu kart księgowych w czasie biegu karetki grozi wyłamaniem sektorów);

— praktyka wykazała, że przy „czyszczeniu” liczników przed przystąpieniem do wprowadzenia pierwszych zasłuszków do pracy maszyny, trzeba w niektórych przypadkach dwukrotnie „wyczyścić” dany licznik, nie sugerując się automatycznym wykonaniem

czynności „czyszczenia” przez maszynę, aby otrzymać zero na danym liczniku;

— w wypadku błędnego wprowadzenia elementów składających się na tak zwane zero kontrolne nie wolno w żadnym razie dokonywać mechanicznego cofnięcia karetki maszyny do pozycji wyjściowej, powoduje to bowiem przeniesienie błędnego elementu do pracy maszyny w jej dalszych czynnościach. Należy bezwzględnie doprowadzić karetkę do automatycznego cofnięcia się, wówczas maszyna dokona automatycznego skasowania błędnie wprowadzonych elementów;

— błędne zapisy księgowe mogą być prostowane tylko w tych kolumnach, w których błędny zapis miał miejsce. Tylko takie postępowanie daje gwarancję uzyskania w efekcie prawidłowego zapisu.

Zasadniczą rolę odgrywa oczywiście fakt, czy prostowanie błędnych zapisów dokonywane jest w trakcie księgowania (bardzo prosty sposób korygowania błędnych zapisów), czy też już po zaksięgowaniu (bardziej skomplikowany sposób korygowania błędnych zapisów). W ostatnim przypadku korygowanie błędów może mieć miejsce bądź tylko na kartach analitycznych w ramach jednego konta bilansowego (przed wykazaniem ogólnych obrotów w urządzeniach syntetycznych), bądź też wymaga korekty zapisów nie tylko na karcie analitycznej, lecz także na kartach syntetycznych, a nawet na kartach syntetycznych różnych kont bilansowych. Stąd też bardzo ważnym elementem jest przyzwyczajanie operatora do:

— księgowania na rachunkach analitycznych z numeru rachunku zamieszczonego na dokumencie księgowym, a nie z numeru zamieszczonego na karcie księgowej;

— wprowadzania elementów zera kontrolnego z właściwej strony karty księgowej (przyjęcie elementów z niewłaściwej strony karty księgowej da także zero kontrolne);

— wtórnego spojrzenia na „wypalcowane” elementy przed ostatecznym uruchomieniem automatycznych czynności księgowych. Pozwoli to w wielu wypadkach na wyeliminowanie błędnego zapisu przed zaksięgowaniem;

— podkładania kart syntetycznych bezpośrednio pod ostatnią kartę księgową analityczną danego konta bilansowego, co eliminuje możliwość naniesienia obrotów syntetycznych dwóch kont bilansowych na jedną kartę księgowości syntetycznej;

— stałej obserwacji w trakcie księgowania, czy w odpowiedniej rubryce karty analitycznej (w zależności od zasterowania urządzenia maszyny księgującej) ukazuje się „zero”. W wypadku wystąpienia w tej rubryce jakiegokolwiek liczby, należy bezwzględnie „oczyścić” odpowiedni licznik, w przeciwnym bowiem wypadku nie otrzyma się zgodności salda (przy zgodności obrotów).

Podane wyżej elementy, na które powinien zwrócić uwagę obsługujący maszynę księgującą, to tylko nieliczne przykłady, wybrane spośród bardzo wielu czynności mających decydujący wpływ na sprawną pracę maszyny oraz na uzyskanie bezbłędnego zapisu księgowego.

Stosowanie się do wymogów w tym zakresie w naszym oddziale przyczyniło się do zmniejszenia się ogólnej ilości storn, właśnie na skutek możliwości wychwycenia pewnych błędów w trakcie ich wprowadzania do maszyny księgującej (jeszcze przed kontrolą prawidłowości księgowania przez kontrolerów dyspozycji).

Bardzo ważnym momentem przy przejściu na nowy system księgowy jest odpowiednie wprowadzanie elementów składających się na pierwsze zero kontrolne. W naszym układzie na pierwsze zero kontrolne składa się:

- saldo dotychczasowe,
- numer analityczny danego klienta.

W odniesieniu do rachunków prowadzonych w ramach zastępczego finansowania Banku Rolnego element dotyczący rachunku analitycznego składa się z dwóch pozycji, a mianowicie: z numeru konta według planu kont Banku Rolnego oraz z numeru analitycznego, przydzielonego danemu klientowi (np.

290—318). Pozwala to na wyeliminowanie możliwości zaksięgowania zaszczości na karcie księgowej rachunku 318, dotyczącej innego konta bilansowego. Biorąc pod uwagę dużą ilość kart analitycznych, prowadzonych w ramach zastępczego finansowania Banku Rolnego dla poszczególnych posiadaczy rachunków bankowych — jest to zagadnienie bardzo ważne i z pewnością rekompensujące czas zużyty na wprowadzenie tych elementów do pracy maszyny.

Bardzo ważne, zdaniem moim, i korzystne dla organizacji pracy wydziału operacyjno-rachunkowego jest wprowadzenie w urządzeniach maszyny możliwości otrzymywania automatycznego kolejnego numeru wyciągu bankowego, który jest wliczany przez maszynę jako jeden z elementów składających się na otrzymanie zera kontrolnego jeszcze przed przejściem do księgowania na danej karcie księgowej. Pozwala to na:

— wyeliminowanie możliwości „niewypalcowania” numeru kolejnego wyciągu bankowego z danego rachunku analitycznego,

— sprawdzenie zgodności wprowadzenia salda przez sprawdzenie kolejności numeru wyciągu,

— prawidłową organizację kontroli wyciągów otrzymywanych przez klientów (podawanie brakującego numeru wyciągu w rozmowach telefonicznych. itp.).

Omawiając zagadnienie wykorzystywania maszyn księgujących „Optimatic” w pracy oddziału, chciałbym podkreślić fakt, że wykorzystanie tych maszyn zależne jest przede wszystkim od tego, ile różnych prac zostanie „zasterowanych” do poszczególnych maszyn (odpowiednia ilość ustawionych kaset) oraz od własnych poszukiwań w tym zakresie każdego z zainteresowanych oddziałów. W naszym oddziale jak dotychczas na tego typu maszynach księgujących (dwa i pół miesiąca) wykonywane są — poza czynnościami samego księgowania — następujące czynności:

— uzyskiwanie sumy sald debetowych i kredytowych (bez konieczności szeregowania księgowania debetowe i kredytowe) w ramach aktywno-pasywnych kont bilansowych (np. 83 czy 6),

— księgowanie (na tych samych kasetach) zaszczości na rachunkach ośrodka zmechanizowanej rachunkowości budżetowej,

— opracowywanie list płac.

Oczywiście, jest to tylko część możliwości tego typu maszyn. Stopień wykorzystania tych maszyn w oddziale zwiększać się będzie systematycznie w miarę zdobywania doświadczeń w tym zakresie, doświadczeń wymagających pewnego czasu na ich wprowadzenie w życie (możliwości wykorzystywania wszystkich liczników maszyny).

Na zakończenie omawianych spraw związanych z techniczną stroną obsługi maszyny księgującej przez operatora chciałbym jeszcze podkreślić bardzo ważny z punktu widzenia zgodności i prawidłowości księgowania fakt, a mianowicie uzyskanie tak zwanego zera kontrolnego na dzienniku księgowym po zaksięgowaniu wszystkich zaszczości i zamknięciu globalnych obrotów i różnic sald — zarówno na poszczególnych dziennikach cząstkowych, jak również na dzienniku zbiorczym. Jest to jedyny, podstawowy sprawdzian prawidłowego uzyskania właściwych obrotów i sald w danym dniu operacyjnym. Oczywiście, podstawą jest tu właściwe wprowadzenie sum obrotów i sald z dzienników cząstkowych na dziennik zbiorczy do poszczególnych liczników (licznik, 2, 3, 4 i 5).

W oddziale naszym w chwili obecnej jako dziennik służy nam przezroczysta kalka pergaminowa. Przy użyciu tego rodzaju dziennika operator zwolniony jest automatycznie od obowiązku sprawdzania, czy na dziennik założona jest kalka, czy kalka ta już się kończy, czy nie. Raz założona kalka w danym dniu bezpośrednio na wałek karetki okręca się automatycznie wraz z obrotem wałka. Kalka ta odwrócona jest stroną „piszącą” na zewnątrz; uderzenia czołonek maszyny powodują odbicie się cyfr na dzienniku z „lewej strony”. Ponieważ dziennik jest przezroczysty, odbite cyfry są całkowicie czytelne z zewnętrznej strony dziennika. Ten system księgo-

wania zalecany jest w instrukcji o obsłudze tego typu maszyn księgujących.

Uwagi na temat wprowadzenia w naszym oddziale maszyn księgujących „Optimatic — klasa 900” nie byłyby chyba kompletne, gdyby choć pokrótce nie zostały omówione sprawy zachowania się samych maszyn w tym prawie trzymiesięcznym okresie. Z rozmów przeprowadzonych na ten temat przed wprowadzeniem tych maszyn do pracy w naszym oddziale wnioskowałem, że maszyny te będą z jednej strony elementem podwyższenia stopnia zmechanizowania systemu księgowego, z drugiej zaś strony — przysparzać będą oddziałowi — na skutek nie dość sprawnej obsługi — dużo kłopotów, przynoszących w efekcie trudności w księgowaniu i unieruchomienie maszyn.

Przypuszczenia te sprawdziły się, ale tylko częściowo, to znaczy w początkowym okresie wyłaniały się trudności w sprawnym księgowaniu operacji dnia księgowego — uzyskanie zgodności obrotów i sald, korygowanie zapisów itp. Natomiast sama praca maszyn była właściwie od początku (poza przypadkami przerzucania pewnych elementów składających się na zero kontrolne) prawidłowa. Wyrazem tego jest chyba fakt, że dotychczas mieliśmy tylko jeden przypadek zablokowania się karetki maszyny, zablokowania wynikłego z błędnej obsługi maszyny i wymagają-

cego usunięcia blokady przez mechanika, specjalistę w tej dziedzinie.

Biorąc pod uwagę fakt, że maszyny te są w oddziale wykorzystywane przeciętnie po 9 godzin dziennie (w niektórych dniach OZRB księguje także w godzinach popołudniowych), sprawność tych maszyn jest właściwie zadowalająca.

Podstawowym mankamentem pracy tych maszyn jest to, że są one bardzo głośnie oraz fakt, że są to maszyny bardzo „powolne”. Zainstalowanie tego typu maszyn i ich praca w pomieszczeniu nie wydzielonym (jak to ma miejsce w naszym oddziale w związku z zamierzonymi pracami remontowymi) powoduje bardzo poważne trudności w wykonywaniu normalnej pracy wydziału, właśnie na skutek hałaśliwości tych maszyn.

Powyższe uwagi na temat wprowadzenia systemu księgowego (program 12) przy użyciu tego właśnie typu maszyn księgowych — zapoczątkują być może wymianę doświadczeń w tym zakresie między tymi oddziałami NBP, które są wyposażone w tego typu maszyny, doświadczeń pozwalających na pełniejsze wykorzystanie tych maszyn przez „praktyków” oraz na zmniejszenie do minimum przestoju maszyn na skutek niewłaściwej ich obsługi.

JAN ADAMIEC
Oława

Współpraca oddziału banku ze zjednoczeniami

Bank finansujący i kontrolujący przedsiębiorstwa budowlano-montażowe pozostawał zawsze w kontaktach z jednostkami nadrzędnymi tych przedsiębiorstw, starając się, w drodze rozszerzenia i pogłębienia tych kontaktów, doprowadzić do bardziej zorganizowanej i ustabilizowanej współpracy. Próby unormowania i usystematyzowania współpracy natrafiały jednak na poważne trudności, u podstaw których kryła się pozorna sprzeczność interesów banku i zjednoczenia, wynikająca z ich funkcji dość jednostronnie pojmowanych: banku — jako kontrolera i rzecznika określonych zasad regulujących gospodarkę przedsiębiorstw, zjednoczenia — jako obrońcy i reprezentanta w sprawach dotyczących podległych mu jednostek.

Współpraca ożywiała się w przypadku okresowych trudności płatniczych przedsiębiorstw, gdy któreś z przedsiębiorstw wykazywało bardzo złe wyniki lub gdy w toku kontroli bankowej stwierdzono wyjątkowo duże nieprawidłowości. W tych przypadkach prawie zawsze inicjatorem wzajemnych kontaktów był bank, który występował do zjednoczenia, aby ustalić niezbędne środki zaradcze dla usunięcia występujących nieprawidłowości. Rola zjednoczenia w tych kontaktach sprowadzała się często do obrony stanowiska przedsiębiorstw i odpierania zarzutów stawianych przez bank. Ogólnie można więc stwierdzić, że współdziałanie między bankiem i zjednoczeniem rozpoczynało się na tle stwierdzonych przez bank nieprawidłowości. Nic więc dziwnego, że zjednoczenia nie dążyły do nawiązywania ściślejszej współpracy z bankiem, który — nastawiając swoją działalność kontrolną na usprawnienie gospodarki przedsiębiorstw — koncentrował się z reguły na ujemnych przejawach ich działalności, natomiast nie dysponował w zasadzie i nie stosował środków zachęty wobec przedsiębiorstw dobrze pracujących. Dołączyły się tu także momenty psychologiczne — poczuwanie się w zjednoczeniach do współwiny za nieprawidłowy stan gospodarki podległych przedsiębiorstw.

Celowość współpracy banku z jednostkami nadrzędnymi przedsiębiorstw była bezsporna. Pozostawał więc problem, na jakiej platformie to współdziałanie ustawić, aby bez naruszenia pozycji zjednoczenia w stosunku do podległych jednostek nastąpiło zespolenie środków oddziaływania stojących do dyspozycji banku i zjednoczenia. Nowym elementem, którym posłużono się dla osiągnięcia założonej zmiany we współpracy i dla rozszerzenia zakresu współpracy był **kredyt**.

Kredytowanie przedsiębiorstw budowlano-montażowych, jedno z podstawowych i stałych zadań banku, ograniczało się w zasadzie do stosunku pomiędzy kredytobiorcą a bankiem. Jednostki nadrzędne nie były kontrahentami w tych stosunkach, a jedynie sporadycznie włączały się w przypadku braku środków w przedsiębiorstwie (najczęściej na wypłatę funduszu płac), interweniując w banku w sprawie udzielenia kredytu. Pozostawienie, przy kredytowaniu, zjednoczeń na uboczu, przy zwiększającym się udziale kredytów bankowych w pasywach przedsiębiorstw, zwłaszcza obecnie wobec założonego rozszerzenia kompetencji zjednoczeń, wydaje się niesłuszne.

Kierując się tymi przesłankami, w drugim półroczu 1964 roku przyjęto zmienione metody we współpracy z kilkoma wybranymi zjednoczeniami. Jako kontrahentów przy kredytowaniu działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw włączono ich jednostki nadrzędne. Współudział w kredytowaniu polega na współdziałaniu zjednoczeń przy ustalaniu przez oddział wojewódzki banku okresowych wytycznych do kredytowania przedsiębiorstw podległych danemu zjednoczeniu. Dla ustalenia kierunku polityki kredytowej w stosunku do poszczególnych przedsiębiorstw konieczne jest dokonywanie odpowiedniej oceny działalności tych jednostek.

Wspólna okresowa ocena przedsiębiorstw, dokonywana przez bank i zjednoczenie, powoduje konieczność wymiany i udostępniania materiałów sprawozdawczych, kontrolnych i innych, które mogą stanowić podstawę do tej oceny. Trudno jest dokonywać takiej oceny w przypadku niezajomości zagadnienia, dlatego w zjednoczeniach, dla sprostania zadaniom wiążącym się ze współdziałaniem z bankiem przy ustalaniu polityki kredytowej, zaistniała konieczność pogłębienia i uoperatyzowania analizy i kontroli wewnętrznej.

Dla ustalenia polityki kredytowej dokonuje się odrębnie oceny trzech podstawowych odcinków działalności przedsiębiorstw, a mianowicie:

- 1) realizacji planów produkcyjnych w ujęciu finansowym i rzeczowym, a przede wszystkim stopnia wykonania zadań w zakresie oddawania obiektów do użytku, prawidłowości rozliczeń, kształtowania się robót w toku i należyłości,
- 2) gospodarki materiałowej w szerokim tego słowa znaczeniu, a więc zagadnień dotyczących zapasów materiałowych, zużycia, gospodarki magazynowej, przebiegu akcji upłynniania zapasów zbędnych,

3) gospodarki funduszem płac oraz zagadnień dotyczących zatrudnienia, wskaźnika średniej płacy i wydajności, rozliczeń osobowego funduszu płac, dyscypliny pracy.

Oceny działalności przedsiębiorstw w podanym zakresie dokonuje się w układzie dynamicznym, stosując równocześnie jak najszerszą analizę porównawczą w ramach przedsiębiorstw zgrupowanych w danym zjednoczeniu. Możliwość przeprowadzenia analizy porównawczej jest jednym z ważniejszych aspektów przemawiających na korzyść analiz i ocen działalności przedsiębiorstw, dokonywanych w zjednoczeniach.

Zjednoczeniom (lub innym jednostkom równorzędnym) podlegają przeważnie przedsiębiorstwa o podobnym profilu produkcyjnym, pracujące w podobnych warunkach. Metoda analizy porównawczej może więc być tu w pełni stosowana. Za podstawę do tego rodzaju oceny przyjmuje się średnie wskaźniki osiągnięte w skali zjednoczenia. Jeżeli wystąpią przypadki znacznych różnic w warunkach pracy przedsiębiorstw, przewiduje się stosowanie przy analizie porównawczej odpowiednich współczynników korygujących.

Pozytywna czy negatywna ocena działalności przedsiębiorstwa w zakresie realizacji zadań produkcyjnych i rozliczeń wpływa na „łatwe” lub „utrudnione” kredytowanie robót w toku. Ocena w zakresie gospodarki materiałowej jest natomiast podstawą do ustalenia polityki kredytowej przy finansowaniu zapasów materiałowych.

Na czym polega „łatwe” czy „utrudnione” kredytowanie? Skala możliwości zróżnicowanego podejścia przy kredytowaniu, w zależności od oceny przedsiębiorstwa, znacznie się w ostatnim okresie rozszerzyła. Obecnie raczej rezygnuje się z oddziaływania przez wielkość kredytu, natomiast większy nacisk kładzie się na oddziaływanie przez ocenę kredytu. Poza oprocentowaniem, różnica w kredytowaniu przedsiębiorstw ocenionych negatywnie czy pozytywnie polega na możliwości zwolnienia kredytobiorcy ocenionego pozytywnie od opisowego uzasadniania potrzeb kredytowych w ogóle lub od uzasadniania tych potrzeb, które mieszczą się w granicach z góry ustalonych przez bank i zjednoczenie. Część liczbowa we wnioskach kredytowych przedsiębiorstw jest zawsze wymagana. Dalsze zróżnicowanie przy kredytowaniu przedsiębiorstw źle i dobrze pracujących polega na możliwości finansowania pełnych rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstw pracujących stosunkowo najlepiej, to jest finansowania również pilnych płatności przedsiębiorstw.

Na tle dokonanej oceny działalności przedsiębiorstw wysuwają się potrzeby w zakresie kontroli. W wyniku włączenia się zjednoczeń do ustalania polityki kredytowej zaistniała konieczność dokonywania wspólnych ocen gospodarki przedsiębiorstw. Wspólne oceny z kolei wskazują kierunki kontroli. Tym samym współdziałanie banku ze zjednoczeniami daje możliwości rozszerzenia współpracy i na inne odcinki, jak np. przykład:

- współdziałanie przy ustalaniu planów kontroli (typowanie jednostek, w których należy przeprowadzić badania),

- wzajemne przekazywanie i wykorzystywanie materiałów kontrolnych,

- organizowanie wspólnych kontroli,

- współdziałanie zjednoczeń w pokontrolnej akcji banku.

Rozwinięcie współpracy banku ze zjednoczeniami przez włączenie jednostek nadrzędnych, jako ogniw współdziałających przy kredytowaniu, spowodowało równoległe oddziaływanie zjednoczenia i banku na wybrane odcinki pracy przedsiębiorstw. Bank oddziałuje między innymi przez cenę kredytu i wielkość kredytu, natomiast zjednoczenia za pomocą innych metod, a przede wszystkim przez odpowiednią politykę premii. Przykładem równoległego oddziaływania banku i zjednoczenia na przedsiębiorstwo jest na przykład odcinek gospodarki materiałowej, co do którego uzgadnia się zadania dla przedsiębiorstw w zakresie obniżenia stanu zapasów materiałowych. Do umownej wartości tych zapasów bank udziela przedsiębiorstwu kredytu o oprocentowaniu nie podwyższonym, a zjednoczenie jako dodatkowy warunek przy premiowaniu wymaga obniżenia zapasów materiałowych do ustalonego limitu. Wspólna ocena przedsiębiorstw zgrupowanych w ramach jednego zjednoczenia, dokonywana przez bank i jednostkę nadrzędną, ma jeszcze i tę dobrą stronę, że wyniki jej mogą być przekazywane kierownictwu przedsiębiorstw na kolegium zjednoczeń. Tego rodzaju forma bezpośredniego przekazywania i omawiania ocen działalności przedsiębiorstw przez zjednoczenie wzmacnia jego pozycję oraz wpływa mobilizująco na przedsiębiorstwa.

Na dokonanie pełnej oceny wyników współpracy banku ze zjednoczeniami jest jeszcze za wcześnie. Przeszło półroczny okres rozszerzonego współdziałania pozwala jednak na wyciągnięcie wniosku, że przyjęta metoda jest właściwa i efektywna.

BARBARA CZAK

Katowice

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. Saldak

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

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

Druk ukończono w sierpniu 1965 r. Nakład 5.000 egz. Pap. druk. sat. VII kl. 60 g. Ark. Wyd. 8,1. Ark. druk. 4,5. Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. 1. Zam. 446. — E-13

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

STANISŁAW MICHAŁSKI

O zwiększenie roli finansów i kredytu w gospodarce narodowej . . . 253

ZYGMUNT MAŁECKI

Bank — przedsiębiorstwo — zjednoczenie (niektóre problemy współpracy) 257

WOJCIECH PRUSS

Kredyt i rozliczenia pieniężne przedsiębiorstw (cz. II) 261

URSZULA LIBURA

Funkcje pieniądza w zdecentralizowanym i scentralizowanym zarządzaniu 264

TADEUSZ CHOLIŃSKI

Aktualne problemy upłynniania zapasów zbędnych i nadmiernych . 267

JERZY GNIEWASZEWSKI

Kredytowanie eksperymentujących przedsiębiorstw budowlano-montażowych 271

WŁADYSŁAW JAWORSKI

Z problematyki kredytowania przedsiębiorstw handlowych . . . 274

JACEK WITEK

Zastosowanie wskaźnika sezonowości w planowaniu kasowym . . 278

JERZY KATYŃSKI

Niektóre zagadnienia gospodarcze regionów turystyczno-wypoczynkowych 280

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

JAN ADAMIEC

Maszyny księgujące „Optimatic — klasa 900” w pracy Wydziału Operacyjno-Rachunkowego Oddziału NBP w Oławie 286

BARBARA CZAK

Współpraca oddziału banku ze zjednoczeniami 288