

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

ZYGMUNT KOŁODZIŃSKI	
Zadania PGR w świetle Uchwał IX Plenum KC PZPR i udział Banku Rolnego w ich realizacji	45
ZYGMUNT MAŁECKI	
Możliwości oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej	49
WŁADYSŁAW JAWORSKI	
Nowe elementy w systemie rozliczeń bezgotówkowych i kredytowaniu przedsiębiorstw w Związku Radzieckim	53
ZBIGNIEW PIECUCH	
Oddziaływanie Banku Inwestycyjnego na zmianę form rozliczeń pieniężnych stosowanych przez przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego	58
ZYGMUNT KARPIŃSKI	
Międzynarodowe znaczenie dewaluacji funta sterlinga	60
ANTONI KWASIBORSKI	
Koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych	64
TADEUSZ KOSTRZEWA	
Uwagi o funkcjonowaniu nowego systemu finansowego w resorcie żeglugi	68

Z DOŚWIADCZEŃ KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

ZDZISŁAW GROCHULSKI	
Bank w nowym modelu gospodarki węgierskiej	71
ZYGMUNT SAŁDAK	
Zasady finansowania inwestycji przemysłowych w Czechosłowackiej Republice Socjalistycznej	75

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

KAZIMIERA LEŚ	
Nowe metody szkolenia w oddziale operacyjnym	78

ROCZNY SPIS TREŚCI

YGMUNT KOŁODZIŃSKI

Zadania PGR w świetle Uchwał IX Plenum KC PZPR i udział Banku Rolnego w ich realizacji

Na IV Zjeździe Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej zostały wytyczone główne kierunki polityki rolnej i węzłowe zadania dalszego rozwoju rolnictwa do roku 1970. Uchwały IV Zjazdu, konsekwentnie realizowane, były podstawą decyzji zmierzających do zapewnienia ekonomicznych warunków rozwoju rolnictwa przez podniesienie opłacalności poszczególnych działów produkcji rolniczej. Zostało to między innymi osiągnięte głównie przez:

- podwyższenie cen skupu zbóż (blisko 20%), mleka (blisko o 7%), bydła rzeźnego, dostarczanego w okresie letnim, owiec rzeźnych i tuczu,

- zwiększenie kontraktacji zbóż, zapewniającej rolnikom możliwość nabywania nawozów po cenach ulgowych, ulgi w podatku gruntowym i bezprocentowy kredyt na zakup nawozów,

- postępującą modernizację bazy technicznej rolnictwa,

- rozwój bazy wytwórczej dzięki zwiększonym nakładom na meliorację, elektryfikację, mechanizację oraz zaopatrzenie wsi w wodę,

- zwiększenie nakładów inwestycyjnych na budownictwo produkcyjne i mieszkaniowe,

- podniesienie kultury rolnej i popularyzację wiedzy rolniczej.

Kolejnym etapem na drodze dalszego rozwoju rolnictwa była III krajowa narada pracowników PGR, zorganizowana w końcu marca 1967 roku, przy współudziale przedstawicieli partii i rządu z I sekretarzem KC PZPR Władysławem Gomułą na czele. Jej uczestnicy radząc nad realizacją zadań gospodarstw państwowych w bieżącej pięcioletniej wysunęli, na podstawie dotychczasowych doświadczeń, wiele konkretnych wniosków i postulatów zmierzających do podniesienia produkcji, usprawnienia organizacji pracy, zwiększenia roli samorządu robotniczego w kierowaniu produkcją i polepszeniu bytowych warunków pracowników PGR.

W toku narady, a także w kończącym dyskusję przemówieniu I sekretarza KC PZPR zostały omówione rezerwy produkcyjne PGR, których uruchomienie umożliwiłoby wykorzystanie potencjału przedsiębiorstw państwowej

gospodarki rolnej do pełnej realizacji zadań bieżącego planu pięcioletniego. Państwowym gospodarstwom rolnym wyznaczono w tym planie bardzo poważne zadania. Wartość produkcji globalnej całego rolnictwa ma wzrosnąć do roku 1970 o 12—13% ponad poziom uzyskany w roku 1965. W tym samym czasie przyrost produkcji globalnej PGR ma wynieść około 40%.

Zwiększenie tempa wzrostu produkcji PGR będzie mogło nastąpić przez:

- a) znaczny wzrost nakładów inwestycyjnych, dostaw maszyn i urządzeń oraz innych środków produkcji, umożliwiającą szybszą rekonstrukcję bazy produkcyjnej PGR,

- b) zwiększenie obszaru uprawy co najmniej o 12% w związku z przejęciem z Państwowego Funduszu Ziemi około 300 tys. ha gruntów,

- c) stworzenie lepszych warunków do rozwoju produkcji w PGR w wyniku dalszej rozbudowy usługowego zaplecza rolnictwa,

- d) właściwe stosowanie i stopniowanie bodźców ekonomicznych w oparciu o fundusz premii, co zwiększa zainteresowanie kierownictwa gospodarstw i załóg w podnoszeniu produkcji.

Uchwały powzięte na III krajowej naradzie pracowników PGR uznały jako główne zadania dla PGR do zrealizowania w bieżącym pięcioletniu: zwiększenie produkcji zbóż i pasz oraz likwidację deficytów do końca 1970 roku.

W zakładanym do roku 1970 maksymalnym ograniczeniu importu zbóż państwowe gospodarstwa rolne mają określony, duży udział. Zgodnie z planem pięcioletnim towarowa produkcja netto zbóż PGR ma wzrosnąć o 50%. Będzie to możliwe przy plonach znacznie większych od uzyskiwanych aktualnie i przy powiększeniu powierzchni zasiewu zbóż.

Plony w PGR mają wzrosnąć w przybliżeniu o 14% i osiągnąć poziom co najmniej 22 kwintale z hektara.

W porównaniu do roku 1965 powierzchnia zasiewów ma zwiększyć się o 22% (190 tys. ha) dzięki zagospodarowywaniu nowych gruntów, przejmowanych z Państwowego Funduszu Ziemi oraz przez poprawę struktury zasiewów. Na wzrost produkcji zbóż powinno wpłynąć

również powszechne wprowadzenie do upraw odmian bardziej wydajnych gatunków zbóż.

W rozwiązywaniu problemu zbożowo-pasowego ważną rolę ma odegrać intensyfikacja produkcji suszu zielonek i ziemniaków, pełne wykorzystanie możliwości uprawy poplonów i wsiewek, zwiększenie plonów z łąk, pastwisk i roślin pastewnych, uprawianych na gruntach ornych. Dotychczas na jedną sztukę przeliczeniową przeznaczają się jeden hektar roślin pastewnych w plonie głównym. Uwzględniając zaś obecny poziom techniki i nawożenia, wykazujący tendencję zwyżkową, możliwe staje się ograniczenie, w znacznej części gospodarstw, powierzchni paszowej do 0,5—0,7 ha na jedną sztukę przeliczeniową. Pozwoliłoby to na przeznaczenie pod uprawę zbóż uzyskanych w ten sposób gruntów.

Zgodnie z wytycznymi III krajowej narady PGR konieczność szybkiego umocnienia słabych gospodarstw stała się zadaniem nie tylko gospodarczym, ale także społeczno-politycznym. Mimo widocznego postępu produkcyjnego, pewna część PGR przynosi jeszcze straty. Istnieje jeszcze około 1000 gospodarstw o areale ponad 600 tys. ha użytków rolnych, na których osiąga się przeciętnie plony zbóż 13 q z 1 ha, a ziemniaków około 120 q z ha. Obsada bydła w tych gospodarstwach wynosi przeciętnie 30 sztuk na 100 ha użytków rolnych, a wydajność mleka od 1 krowy jest niższa od średniej w PGR. Przytoczone dane wskazują, że w tej grupie gospodarstw tkwią bardzo duże rezerwy produkcyjne, których szybkie wykorzystanie pozwoliłoby na wykonanie zadań bieżącego pięcioletniego planu PGR zarówno w zakresie produkcji, jak i rentowności. Zadanie znacznego podwyższenia produkcji dotyczy również gospodarstw spoza omówionej grupy.

Poza tym wytyczne III krajowej narady PGR określają zadania w zakresie: rozwoju pogłowia bydła i jego produktywności, rozwijania usługowej działalności intensyfikacji produkcji na rzecz całego rolnictwa oraz zagospodarowania około 300 tys. ha gruntów, które w obecnym planie pięcioletnim będą przejęte z Państwowego Funduszu Ziemi. Oddzielną grupę zadań stanowią zadania realizacji inwestycji i modernizacji procesów produkcyjnych oraz doskonalenia organizacji przedsiębiorstw.

W wykonaniu uchwał III krajowej narady PGR minister rolnictwa wydał w kwietniu 1967 roku zarządzenie określające tryb i szczegółowe metody działania, mające na celu intensyfikację produkcji w PGR i likwidację deficytowości w gospodarstwach ekonomicznie słabych. Zgodnie z tym zarządzeniem wszystkie państwowe gospodarstwa rolne zobowiązane zostały do dokonania szczegółowej oceny dotychczasowego poziomu produkcji zbóż i pasz, jak również gospodarki na trwałych użytkach zielonych i do równoczesnego opracowania przez dyrekcję każdego przedsiębiorstwa i jego załogę konkretnego programu działania, który powinien zapewnić szybkie zwiększenie plonów zbóż i pasz i obniżenie kosztów pro-

dukcji zwierzęcej. Dyrektorzy zjednoczeń mieli sporządzić wykaz gospodarstw, które od kilku lat osiągają niską produkcję, ponoszą wysokie nakłady i wskutek tego przynoszą poważne straty. Ponadto wyznaczonym imiennie (przez dyrektora zjednoczenia) zespołom pracowników zlecono opracowanie, według powyższego wykazu przedsięwzięcia, programów zapewniających likwidację deficytów najpóźniej do końca 1970 roku.

Stosownie do omawianego zarządzenia ministra rolnictwa opracowane programy miały być rozpatrzone i zatwierdzone przez konferencje samorządów robotniczych.

Bank Rolny, bezpośrednio po ukazaniu się omawianego zarządzenia, włączył się do prac związanych z realizacją jego postanowień. W związku z tym oddziały wojewódzkie banku zostały zobowiązane do porozumienia się z właściwymi jednostkami nadrzędnymi PGR co do zakresu, czasu i sposobu włączenia się pracowników banku do prac, o których mowa oraz do zlecenia, w wyniku tych ustaleń, terenowym oddziałom banku wzięcia udziału w pracach wymienionych w zarządzeniu ministra rolnictwa, a szczególnie przy opracowywaniu programów zapewniających likwidację deficytów w gospodarstwach słabych.

Przy omawianiu uczestnictwa Banku Rolnego w powyższych pracach należy mieć na uwadze, że miały one w konsekwencji doprowadzić do skorygowania zadań produkcyjnych i założeń inwestycyjnych przedsiębiorstw państwowej gospodarki rolnej na lata 1966—1970, ujętych w programach rozwoju gospodarstw. Uzyskanie w tym zakresie właściwych, uzasadnionych ekonomicznie, efektów jest trudne i wymaga od osób zaangażowanych do tego rodzaju prac dobrej znajomości specyfiki produkcyjnej danego przedsiębiorstwa. Bank Rolny interesuje się zagadnieniem rentowności PGR od szeregu lat i w związku z tym przeprowadzał okresowo badania przyczyn występowania różnych nieprawidłowości w gospodarce produkcyjnej i finansowej PGR, w powiązaniu z kształtowaniem się wartości wypłaconych gospodarstw w środki trwałe. W latach 1966—1967 została dokonana, po przeprowadzeniu metodą reprezentacyjną badań, ocena sytuacji państwowych gospodarstw rolnych, stale deficytowych w okresie ostatnich trzech lat.

Do badań tych wytypowano, przy zastosowaniu różnych mierników, 126 gospodarstw stale deficytowych oraz, dla uzyskania możliwości oceny porównawczej różnych zjawisk ekonomicznych, 54 gospodarstwa stale rentowne. Wyniki tych badań i wypływające z nich wnioski posłużyły za materiał do opracowania informacji o przyczynach stałej deficytowości w pewnej grupie gospodarstw państwowych. Aparat terenowy Banku Rolnego mógł więc wnieść bardzo pozytywny wkład do opracowania programów likwidacji deficytów w PGR, wykorzystując rezultaty własnych analiz, spostrzeżeń i wniosków z przeprowadzonych badań. Relacje otrzymane z oddzia-

łów wojewódzkich Banku Rolnego wskazują, że udział pracowników Banku Rolnego w pracach, o których mowa, był oceniany pozytywnie przez kontrahentów i że wyznaczeni spośród pracowników jednostek nadrzędnych opiekunowie gospodarstw deficytowych chętnie i często korzystali z materiałów analitycznych placówek banku.

Kompleksowym programem działania całego rolnictwa w naszym kraju w latach 1967—1970 jest uchwała IX Plenum KC PZPR w sprawie zadań w dziedzinie dalszego rozwoju gospodarki rolnej. Zgodnie z tą uchwałą zadania dla rolnictwa nakreślone w planie na lata 1966—1970 wymagają kontynuacji wytyczonych kierunków działania i realizacji podjętych już decyzji oraz skoncentrowania wysiłków na rozwiązywaniu następujących problemów:

- zapewnienia dalszego wzrostu produkcji zbożowej, przede wszystkim w oparciu o system kontraktacji,

- zwiększenia produkcji pasz i racjonalnego ich użytkowania,

- zwiększenia pogłowia bydła, polepszenia jego produktywności, dalszej intensyfikacji tuczu trzody chlewnej,

- szybkiego umacniania PGR, poprawiania ich rentowności, podnoszenia kwalifikacji kadr kierowniczych i załóg,

- aktywizowania kółek rolniczych w zakresie realizacji wiejskiego planu rozwoju rolnictwa,

- rozbudowy i unowocześniania zaplecza usługowego dla rolnictwa,

- zwiększania kadr fachowych bezpośrednio w produkcji, rozwijania szkolenia zawodowego dla młodzieży i ogółu rolników,

- należytego wykorzystania ziemi do zwiększenia produkcji rolnej,

- pełniejszego upowszechnienia wyników badań naukowych w zakresie rolnictwa.

Jako główne zadania dla PGR na okres do końca 1970 roku uchwała IX Plenum ustala:

1. Zwiększenie produkcji zbóż w takim stopniu, aby ze zbiorów 1970 roku można było uzyskać dostawy w wysokości 1,8 mln ton, czyli w porównaniu do okresu, w którym odbywał się IV Zjazd PZPR, oznaczałoby to wzrost o 0,6 mln ton. Osiągnięcie takiego poziomu dostaw zboża w PGR powinno zostać zrealizowane przez wzrost plonów oraz powiększenie obszaru uprawy zbóż, co wymaga intensyfikacji produkcji pasz, podniesienia plonów innych upraw oraz rozszerzenia uprawy poplonów.

Zgodnie z tymi założeniami rozwiązanie problemu zbożowo-paszowego powinno się przyczynić do szybkiego zwiększenia produkcji żywności wołowego i mleka.

2. Skoncentrowanie wysiłków na podniesieniu poziomu gospodarstw ekonomicznie słabych i doprowadzeniu w tym okresie do likwidacji deficytów.

3. Konieczność intensyfikacji produkcji na dotychczasowym areale oraz szybkie zagospodarowanie gruntów przejmowanych z PFZ.

Wiąże się to z koniecznością lepszego wyposażenia PGR w środki trwałe z zakresu sprzętu mechanicznego i budownictwa produkcyjnego, z którym zrównano budownictwo mieszkaniowe.

4. Podniesienie poziomu fachowego załóg, przy jednoczesnej poprawie ich warunków socjalnych i umocnienie poczucia odpowiedzialności samorządu robotniczego za rozwój gospodarstwa.

Instrukcja Sekretariatu KC PZPR z października 1967 roku w sprawie realizacji uchwał IX Plenum KC PZPR zleciła powołanie zespołów specjalistów spośród najbardziej doświadczonych pracowników: zjednoczeń, inspektoratów, wydziałów rolnictwa i leśnictwa rad narodowych, Banku Rolnego oraz zarządów okręgowych Związku Zawodowego Pracowników Rolnych. Głównym zadaniem tych zespołów jest ocena realizacji w poszczególnych gospodarstwach postanowień omawianego zarządzenia ministra rolnictwa i uzupełnienie opracowanych, w myśl tego zarządzenia, programów działania dalszymi posunięciami wynikającymi z uchwał IX Plenum KC PZPR. Jednocześnie zespoły specjalistów zostały zobowiązane do przedstawiania wyników prac konferencjom samorządu robotniczego.

W związku z powyższym dyrektorzy oddziałów wojewódzkich Banku Rolnego zostali zobowiązani do zapewnienia udziału w zespołach, w możliwie najszerszym zakresie, najbardziej operatywnych i doświadczonych pracowników oddziałów banku.

Pracownicy Banku Rolnego, delegowani do zespołów specjalistów, brali również udział w konferencjach samorządu robotniczego, na których były omawiane wyniki pracy tych zespołów. Należy podkreślić, że efekty współpracy banku z organami samorządu robotniczego dają coraz lepsze wyniki. Współpraca ta utrzymuje się od szeregu lat i jest stale pogłębianą; polega ona przede wszystkim na okazywaniu pomocy w zakresie poradnictwa, informowaniu o stanie finansowym poszczególnych PGR, naświetlaniu niektórych procesów ekonomicznych w powiązaniu z kształtowaniem się produkcji oraz wpływem tych czynników na rentowność gospodarki eksploatacyjnej gospodarstw państwowych.

Samorządy robotnicze działają obecnie w 3 952 przedsiębiorstwach PGR podległych władzom centralnym i terenowym.

Zestawienie na str. 48 ilustruje rozmiary i dynamikę współdziałania banku z radami robotniczymi PGR w 1966 r. i I półroczu 1967 r.

Narady z kierownictwem i samorządami robotniczymi organizowane są przeważnie w sprawach gospodarstw od dłuższego czasu deficytowych, w celu szczegółowego omówienia przyczyn powodujących ten stan rzeczy i sprezyzowania planu działania, zmierzającego do uzdrowienia gospodarki przedsiębiorstwa.

W ocenie ogólnej tego zagadnienia należy podkreślić, że w okresie ostatnich trzech lat oddziały terenowe Banku Rolnego poświęciły

Lp.	Treść	Rok 1966	Pierwsze półrocze 1967 roku
1	Odprawy pokontrolne w gospodarstwach	1.562	1.042
2	Okresowe spotkania z kierownictwem gospodarstw i samorządu robotniczego	280	219
3	Udział w naradach organizowanych przez inspektoraty PGR przy współudziale samorządów robotniczych	571	316
4	Udział w posiedzeniach konferencji samorządu robotniczego	499	647
	Razem	2.912	2.224

wiele czasu i uwagi na uzyskanie jak najlepszych wyników współpracy z radami robotniczymi. Efekty tej współpracy są trudne do wymierzenia. Można jednak ogólnie stwierdzić, że rozszerzył się w tym czasie znacznie krąg zainteresowań samorządów robotniczych, tak że obecnie w dużej ilości przedsiębiorstw PGR zaczęły one wnikać w całokształt zagadnień gospodarczych, a nie tylko w sprawy bytowe — czując się coraz bardziej współgospodarzami i oddziałując na polepszenie wyników finansowych i produkcyjnych. Na taki stan rzeczy wpłynęła niewątpliwie działalność oddziałów Banku Rolnego, które wciągały samorządy w tok bieżących, kluczowych zagadnień i oddziaływały na kierownictwo gospodarstw, aby we właściwy sposób ułatwiało pracę samorządom robotniczym.

Realizując postanowienia zarządzenia ministra rolnictwa i omówionej wyżej instrukcji Sekretariatu KC PZPR oddziały banku będą mogły, wspólnie z samorządami robotniczymi PGR, obserwować praktyczne wcielanie w życie ustaleń programów podniesienia produkcji i likwidacji deficytów w PGR oraz podejmować interwencje w razie występowania nieuzasadnionych zahamowań. W tego rodzaju działaniu będzie się wyrażał, między innymi, udział banku w realizacji zadań postawionych przed PGR na okres do końca 1970 roku.

Na zakończenie należy podkreślić, że kierunki pracy Banku Rolnego na rok 1968 w zakresie rolnictwa państwowego zostały opracowane pod kątem jak najbardziej aktywnego włączenia się w nurt zadań wyznaczonych w uchwale IX Plenum KC PZPR dla tego działu gospodarki narodowej. Założenie to w ogólnych zarysach będzie realizowane:

1. Przez stałą obserwację realizacji opracowanych dla gospodarstw państwowych programów rozwoju produkcji na lata 1966—1970, ze szczególnym zwróceniem uwagi na gospodarstwa, dla których zostały opracowane programy likwidacji deficytów.

2. Przez poddanie w okresie najbliższych lat stałej analizie wytypowanych w skali krajowej reprezentacji około 100 gospodarstw ekonomicznie słabych (5—6 gospodarstw w każdym województwie). Celem tego rodzaju analizy będzie umożliwienie oddziałom banku dysponowania konkretnymi danymi co do:

a) terminowości podejmowania w gospodarstwach właściwych decyzji, zmierzających do osiągnięcia projektowanego profilu produkcji i rentowności,

b) osiągania, zgodnie z harmonogramem, efektów gospodarczych oraz poprawy rentowności. Materiały i wnioski z tej analizy będą wykorzystywane do oceny za okresy półroczne (wspólnie z jednostkami nadrzędnymi gospodarstw i prezydiami WRN) stopnia postępu realizacji zamierzeń przyjętych w skorygowanych programach rozwoju produkcji.

3. Przez rozszerzenie badań zapoczątkowanych w roku 1966 odnośnie wpływu gruntów przejmowanych z PFZ przez PGR na ich produkcję i rentowność. Zagadnienie rytmiczności we właściwym zagospodarowaniu gruntów PFZ i ich wpływu na produkcję i wyniki finansowe PGR, obejmujących te grunty, jest w świetle uchwał IX Plenum sprawą pierwszoplanową. Dlatego Bank Rolny zwracać będzie specjalną uwagę na gospodarstwa deficytowe, do których zostaną włączone nowe arealy, tak aby opracowane programy likwidacji deficytów mogły być w pełni zrealizowane.

4. Przez bieżącą obserwację przez wszystkie oddziały banku zmian planu inwestycyjnego w trakcie jego realizacji oraz skutków tych zmian. Wszelkie zmiany planu inwestycyjnego, nie mające uzasadnienia gospodarczego, będą przedmiotem pilnych interwencji w jednostkach nadrzędnych gospodarstw wszystkich szczebli, w PWRN aż do szczebla resortu włącznie. Przesunięcia nakładów inwestycyjnych między poszczególnymi gospodarstwami mogą być uzasadnione w zasadzie tylko zadaniami wynikającymi z programów działania, zmierzającymi do intensyfikacji produkcji zbóż i pasz.

5. Przez podjęcie w każdym województwie w dwóch—trzech gospodarstwach, w których proces inwestycyjny został w zasadzie zakończony — badań, dla poznania wpływu zrealizowanych inwestycji na zwiększenie produkcji i rentowności tych gospodarstw.

6. Przez podjęcie badań w zakresie prawidłowości przebiegu procesów inwestycyjnych w zakresie budowy suszarni ziemniaków i zielonek. W świetle uchwał IX Plenum KC PZPR zwiększenie produkcji pasz, obok zwiększenia produkcji zbóż, jest najważniejszym zadaniem PGR na okres do końca bieżącego planu pięcioletniego. W tym okresie państwowe gospodarstwa rolne mają wybudować 57 suszarni zielonek i 258 suszarni ziemniaków.

Realizacja tych założeń będzie wymagała dużego wysiłku inwestycyjnego przy zaangażowaniu bardzo dużych środków pieniężnych, co postuluje konieczność bieżącego orientowania się banku w sytuacji na tym odcinku.

Należy mieć na uwadze, że w trakcie realizacji zadań wynikających z uchwał IX Plenum KC PZPR mogą powstać sytuacje wymagające dodatkowych prac i pilnych rozwiązań. W tych przypadkach Bank Rolny, w miarę swych możliwości, będzie włączał się bieżąco do wszelkich przedsięwzięć mających na celu terminowe uzyskanie efektów oczekiwanych od PGR.

ZYGMENT MAŁECKI

Uniwersytet Łódzki

Możliwości oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej

W literaturze ekonomicznej dużo stosunkowo miejsca poświęca się zagadnieniom ogólnym dotyczącym kredytu. Jest to uzasadnione rolą i znaczeniem kredytu w życiu gospodarczym w ogóle. Niemniej jednak rozważania te ograniczają się właściwie do jednej strony problemu, dotyczą bowiem głównie zagadnień, jakie wiążą się z kredytodawcą. Źródła, funkcje czy granice kreacji kredytu stanowią temat ciągle aktualny, stale też podejmowany. Mankamentem tego typu rozważań jest zupełne niemal pomijanie problemów wiążących się z kredytobiorcami, a przede wszystkim z ich zdolnością kredytową. Kreacja bowiem kredytów bez znajomości zdolności kredytowej kredytobiorców może prowadzić często na manowce, mimo że już samo podjęcie tej akcji zmienia sytuację i stwarza nowe warunki, w których zmienia się również zdolność kredytowa kredytobiorcy. Aspekt ten sprawia zatem, że w rozważaniach teoretycznych główny nacisk kładzie się na decyzje w sprawie akcji kredytowej, podejmowanej przez kredytodawców, to znaczy banki. W praktyce oczywiście zdolność kredytowa kredytobiorców musi być badana i sposób określania tej zdolności jest dość różny.

w zależności od ich znaczenia dla analizy, a mianowicie:

a) współczynnik płynności, współczynnik określający stosunek kapitałów własnych do sumy zobowiązań;

b) stosunek obrotów do należności u odbiorców, stosunek obrotów do zapasów, stosunek kapitałów własnych do majątku trwałego;

c) stosunek wartości zapasów do należności u odbiorców, stosunek obrotów do kapitałów własnych, stosunek obrotów do majątku trwałego.

Na podstawie wyliczonych współczynników szczegółowych obliczano z kolei współczynnik zdolności kredytowej przedsiębiorstwa dla okresu badanego. Cała ta procedura miała na celu głównie zabezpieczenie zwrotu kredytu bankowego dzięki uprzedniemu określeniu, w sposób możliwie realny, zdolności kredytowej i płatniczej kredytobiorcy. Istotne też znaczenie posiadała wielkość i struktura zaangażowanych w dane przedsiębiorstwo kapitałów. Biorąc przykładowo polskie spółki akcyjne kilku branż, widzimy, iż struktura kapitałowa w roku 1937 według danych Małego Rocznika Statystycznego kształtowała się jak następuje:

Tabela 1

Treść	Spółki akcyjne według branż							
	metal	chemia	włókno	papier	cukrownictwo	budownictwo	górnictwo	handel
Liczba uwzględnionych przedsiębiorstw	95	99	127	25	52	45	134	104
Kapitały razem	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym:								
zobowiązania	62,4	42,7	50,8	28,2	36,3	58,0	39,6	63,3

W gospodarce kapitalistycznej wytworzyły się pewne metody badań pozwalające na określenie zdolności kredytowej kredytobiorcy. Badania takie, ogólnie rzecz biorąc, polegają na analizie bilansów. W Polsce na przykład w okresie międzywojennym stosowano szereg współczynników, które wskazywały na kształtowanie się sytuacji gospodarczej kredytobiorcy w pewnym okresie czasu. Do ciekawszych tego typu badań trzeba zaliczyć metodę Morrisa¹⁾, opartą na porównywaniu współczynników, które można ująć w następujące grupy,

W gospodarce okresu przejściowego od kapitalizmu do socjalizmu, a nawet w socjalizmie, zagadnienie struktury kapitałowej przedsiębiorstw rozważać musimy na innej zgoła płaszczyźnie. Decydują o tym warunki, jakie stwarza istnienie dwu zasadniczych sfer własności, to znaczy sfery ogólnospołecznej oraz własności indywidualnej lub grupowej. W tym drugim przypadku, dotyczącym sfery własności indywidualnej oraz także przynajmniej częściowo — grupowej (spółdzielczość) struktura kapitałowa przedsiębiorstw może stanowić jeden z ważniejszych elementów badania zdolności kredytowej. Możemy również w znacznym stopniu wykorzystywać metody analizy, jakie wykształciły się w gospodarce kapitalistycznej. W pierwszym przypadku natomiast, dotyczącym podstawowej części gospodarki

1) System Morrisa powstał w USA po pierwszej wojnie światowej, zainicjowany w Domu Bankowym „Robert Morris”. Dom ten posiadał oddziały i korespondentów w wielu ośrodkach Stanów Zjednoczonych i dla ujednolicenia metody analizy bilansów przedsiębiorstw, finansowanych przez ten bank, wypracowano tę metodę. W Polsce system ten znany był i stosowany w ostatnich latach okresu międzywojennego (Z.M.).

państwa socjalistycznego, struktura kapitałowa nie ma większego znaczenia i zależy między innymi od zasad wyposażenia poszczególnych ogniw gospodarki ogólnonarodowej²⁾ w środki działania oraz także od stopnia samodzielnosci tych ogniw, stanowiących wyodrębnione przedsiębiorstwa państwowe. Przedsiębiorstwa te są wyposażone w środki działania różne pod względem roli, jaką spełniają oraz czasu pozostawania w dyspozycji danego przedsiębiorstwa. Rozróżniamy zatem środki przydzielone przedsiębiorstwu na czas nieograniczony oraz pożyczane okresowo, w miarę występujących potrzeb. Pojęcie zdolności kredytowej, o ile w ogóle można tego terminu używać, odnosi się więc do środków przydzielanych (wypożyczanych) przedsiębiorstwu państwowemu na czas określony i podlegających zwrotowi. Niezależnie od wyposażenia przedsiębiorstwa w środki finansowe podlegające zwrotowi, transakcje handlowe dokonywane między poszczególnymi jednostkami gospodarczymi powodują występowanie zobowiązań. Transakcje te przebiegają przy tym między kontrahentami różnych sfer własnościowych. Problem wymaga więc rozważenia na zupełnie innej płaszczyźnie, pozwalającej na rozróżnianie kredytobiorców sfery własności ogólnospołecznej (przedsiębiorstwa państwowe) od pozostałych.

Ograniczając się do rozpatrzenia zagadnień obejmujących grupę pierwszą kredytobiorców, to znaczy przedsiębiorstwa państwowe, trzeba stwierdzić, że zasady kredytowania tych przedsiębiorstw muszą różnić się od tych, jakie stosowane są w innych formacjach gospodarczych. Ulega bowiem przeobrażeniu sama istota kredytu. Jeśli nawet stosujemy ogólną zasadę zwrotności kredytu w określonym terminie, to jednak mogą występować sytuacje, w których kredyt traci tę cechę zwrotności. Na przykład kredyt normatywny faktycznie, w sposób fizyczny jest raczej nie spłacany, chociaż teoretycznie przyjmuje się tezę, według której kredyt ten jest spłacany i ponownie zaciągany, co sprawia, że w sposób ciągły uzupełniane są fundusze obrotowe przedsiębiorstw. O rozmiarach zatem tego rodzaju kredytu, który musi mieć uzasadnienie gospodarcze, decydują potrzeby przedsiębiorstwa. Stąd więc, ogólnie rzecz biorąc, kredyt w tej sferze własności stanowi dodatkowe, w miarę elastyczne źródło finansowania potrzeb przedsiębiorstwa, przy czym mogą to być potrzeby podstawowe, jak i dodatkowe, głównie jednak przejściowe, to znaczy występujące okresowo lub sporadycznie. Potrzeby zatem, ich rodzaj oraz rozmiary wyznaczają wysokość kredytu, aczkolwiek nie świadczy to wcale o zdolności kredytowej przedsiębiorstwa. W rozważaniach naszych, mając na uwadze możliwości określania zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, pomijamy jednak te wszystkie mankamenty, które podważają istotną, podstawową cechę kredytu, to jest jego zwrotność.

Kredyt bowiem, jeśli nie ma przybierać charakteru dotacji, powinien być — jak to podkreślamy — spłacany w ustalonym z góry terminie. Inna rzecz, że w konkretnych, gospodarczo uzasadnionych przypadkach spłata kredytu bankowego może nastąpić w wyniku uzyskania przez dłużnika dotacji ze środków jednostki nadrzędnej. Nie zmienia to istoty rzeczy, jeżeli potrzeby pierwotnie przejściowe z biegiem czasu przybierają charakter trwały, stając się podstawowymi, na przykład w przypadku rozszerzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Potrzebne jest wówczas zwiększenie funduszy obrotowych (bo w tych granicach utrzymujemy nasze rozważania) w sposób trwały, czego nie mogą zapewnić środki finansowe, uzyskane w ramach kredytu. Środki te bowiem muszą być zwrócone, przy czym terminowa spłata kredytu nie może podlegać dyskusji.

W związku z tą podstawową cechą kredytu zarysowują się dalsze problemy, przede wszystkim zaś jego materialne zabezpieczenie. Z tego punktu widzenia kredyt musi wiązać się i — w pewnym sensie — reprezentować konkretne wartości pozostające w dyspozycji przedsiębiorstwa. Kredyt bowiem udzielany przedsiębiorstwu nie może stanowić dowolnej, niezależnej od strony materialnej, manipulacji bankowej. Jako kategoria ekonomiczna kredyt służy realizacji określonych zadań gospodarczych, które tym samym zabezpieczają przed dowolnością kreacji kredytu oraz nadmierną emisją środków płatniczych. Związek kredytu z realnymi wartościami, oznaczającymi jego gospodarcze uzasadnienie i zabezpieczenie stanowi zatem drugą cechę podstawową, umożliwiającą określenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki socjalistycznej. Oznacza to zarazem, że kredyt może być udzielony przedsiębiorstwu, zgodnie z realnymi potrzebami, na pokrycie (sfinansowanie) nabytych lub nabywanych konkretnych dóbr rzeczowych. Musimy zatem mieć na uwadze ogólną sytuację przedsiębiorstwa, w tym zaś przede wszystkim dobrą znajomość w zakresie:

— wartości środków materialnych nie sfiansowanych, znajdujących się już w przedsiębiorstwie lub nabywanych, na sfiansowanie których brak środków płatniczych,

— istniejącego zadłużenia przy danym stanie zasobów rzeczowych przedsiębiorstwa,

— wartości ogólnej majątku pozostającego w dyspozycji przedsiębiorstwa,

— sposobu i źródeł sfiansowania tego majątku,

— różnic między wartością majątku a wielkością środków finansowych, służących do sfiansowania, lub sfiansowanych wartości rzeczowych (środki trwałe przydzielone na stałe w chwili uruchamiania przedsiębiorstwa lub nabywane i uzupełniane w trakcie działalności przedsiębiorstwa).

Wprawdzie aktualnie w Polsce Ludowej zwraca się uwagę na materialne zabezpieczenie udzielanego kredytu, niemniej jednak wiele

²⁾ Porównaj Z. Małeckie: Próba określenia formy rzeczowej pieniądza w gospodarce socjalistycznej. „Finanse” nr 8/62.

jest jeszcze pod tym względem formalizmu, a nawet automatyzmu. Najczęściej bowiem brak jest po prostu możliwości, przy obecnym systemie i metodach analizy, sprawdzenia przez bank stopnia realności potrzeb deklarowanych przez kredytobiorcę, a już nie do pomysłenia jest dokładne sprawdzenie stopnia rzeczywistej wartości środków rzeczowych, mających zabezpieczać zwrot udzielonej każdorazowo transzy kredytu. Typowe przy tym zjawisko braku realnego zabezpieczenia rzeczowego występuje na przykład przy tak zwanym kredycie na fundusz płac.

Oczywiście nie ma możliwości ścisłego powiązania każdej transzy udzielonego kredytu z konkretnymi wartościami rzeczowymi. Pod tym względem były wprawdzie w przeszłości podejmowane próby, które w rezultacie doprowadziły jedynie do drobiazgowej klasyfikacji kredytów, nie dając realnych gwarancji ich zabezpieczenia. Nie ma też możliwości uzależnienia decyzji kredytowej od przedstawiania przez kredytobiorcę w każdym przypadku dowodów posiadania konkretnych dóbr rzeczowych, nie sfinansowanych wyłącznie z braku środków płatniczych. Tym niemniej określenie zdolności kredytowej przedsiębiorstwa w gospodarce socjalistycznej musi wynikać z konkretnych transakcji przedmiotami lub wynikami pracy, aczkolwiek — jak staramy się to wykazać — jest to w praktyce niezmiernie utrudnione. Musimy więc posługiwać się wynikami analizy, wskazującymi na ogólne warunki i sytuację gospodarczą kredytobiorcy, utrzymującą się przez dłuższy okres czasu. Wiąże się z tym dalszy jeszcze problem o charakterze zasadniczym, dotyczący mianowicie możliwości przewidywania i określania stopnia skuteczności podejmowanego działania, powodującego występowanie nowych lub wzrost dotychczasowych potrzeb przedsiębiorstwa. W rezultacie kredytodawca powinien zdobyć możliwie dokładną znajomość sytuacji bieżącej przedsiębiorstwa kredytowanego, jego predyspozycji i możliwości rozwojowych, pozwalających na podejmowanie działalności nowej lub rozszerzanie dotychczasowej. W istocie rzeczy rozumowanie nasze sprowadza się do zagadnienia możliwości oceny stopnia realności rejestrowanych i zgłaszanych przez przedsiębiorstwo potrzeb. Kredytodawca musi uzyskać przed udzieleniem kredytu odpowiednie informacje na podstawie wstępnej analizy materiałów ewidencyjno-rachunkowych, dotyczących przede wszystkim takich zagadnień jak:

- a) rodzaj i rozmiary produkcji lub innej bieżącej działalności gospodarczej,
- b) projektowane zmiany, ich zakres oraz przewidywane kierunki realizacji wyników działalności przedsiębiorstwa,
- c) ocena stopnia realności i możliwości realizacji wyników.

Ponadto dla dokonania oceny sytuacji bieżącej kredytodawca-bank powinien zbadać i porównać kształtowanie się — w ciągu kilku ubiegłych lat — wskaźników i zależności obrazujących:

- wartość produkcji w cenach zbytu,
- kształtowanie się kosztów produkcji,
- wielkość, organizację i wyposażenie techniczne przedsiębiorstwa,
- rodzaj przerabianych materiałów (surowców) i możliwości zaopatrzeniowe,
- efektywność działania przedsiębiorstwa (rentowność),
- fundusze, ich rozmiary i strukturę (z punktu widzenia wykorzystania), pozostające w dyspozycji przedsiębiorstwa,
- cykl produkcyjny lub inaczej mówiąc czas potrzebny na wyprodukowanie określonej jednostki handlowej (partii) produktów lub usług³⁾,
- przeznaczenie i zbyt produkowanych wyrobów, w tym: sposób użytkowania, trwałość produktów, wpływ mody, sezonowość oraz inne czynniki wpływające na użytkowanie danych produktów, a także ewentualne zapasy wyrobów gotowych.

W omawianej grupie kredytobiorców, obejmującej przedsiębiorstwa państwowe, występują kredyty inwestycyjne oraz obrotowe, umożliwiające zwiększenie zasobów środków obrotowych. Ograniczając się w swych uwagach do kredytów służących finansowaniu potrzeb przejściowych, możemy przyjąć, że potrzeby przejściowe, skłaniające przedsiębiorstwo do korzystania z kredytu, mogą powstawać w wyniku takich zasadniczych przyczyn jak:

- zwiększenie dostaw w pewnym okresie czasu, przekraczające bieżące potrzeby i przewidywania oraz
- niezrealizowanie w terminie należności od odbiorców.

Kredytodawca powinien odrębnie rozpatrywać zapotrzebowanie na kredyt, powstałe w wyniku nagromadzenia zapasów wyrobów gotowych. W tym bowiem przypadku należałoby zbadać przyczyny tego nagromadzenia, a między innymi kształtowanie się popytu na dane produkty albo — jakość i koszty produkcji, wpływające na cenę jednostkową produktu.

Dotychczas koncentrowaliśmy uwagę na potrzebach finansowych przedsiębiorstwa, możliwościach realnej oceny tych potrzeb oraz na powiązaniu kredytu z konkretnymi wartościami stanowiącymi zabezpieczenie i przedmiot finansowania. Dalszym, nie mniej istotnym czynnikiem, pozwalającym na ocenę stopnia możliwości zadłużania się przedsiębiorstwa bez wywoływania ujemnych skutków gospodarczych, będzie zagadnienie prawidłowej obsługi kredytu. Obsługa kredytu, rozumiejąc ten termin w ogólnie przyjętym znaczeniu, pociąga za sobą powstawanie pewnych kosztów, wynikających z tytułu oprocentowania lub nawet fizycznego zużywania czasu pracowników przedsiębiorstwa na wykonywanie obowiązków ciążących na dłużniku. Przy niskiej rentowności przedsiębiorstwa może zaistnieć sytuacja,

3) Porównaj Z. Małecki: Uwagi dotyczące normowania środków obrotowych w przemyśle włókienniczym. „Przegląd Włókienniczy” nr 7—8/55.

w której już samo oprocentowanie kredytu, udzielonego w rozmiarach możliwie nawet realnych potrzeb, obniży tę rentowność lub może spowodować straty, a przede wszystkim ograniczenie wypłacalności kredytobiorcy. Przyczyny tego stanu mogą być różne, w tym również niezależne od przedsiębiorstwa. Wadliwa bowiem lokalizacja przedsiębiorstwa, rodzaj wyposażenia technicznego (niekompletne, o niskiej wydajności itp.), nieodpowiedni w danych warunkach profil produkcyjny, siła robocza, nieodpowiednia z punktu widzenia zarówno ilościowego, jak i kwalifikacji, a następnie przebieg procesów produkcyjnych, organizacja tych procesów oraz samego przedsiębiorstwa — w dużym stopniu decydują o poziomie kosztów i efektywności całej działalności gospodarczej (produkcyjnej) przedsiębiorstwa.

Obsługa kredytów obejmuje zatem i dotyczy szerokiego zakresu skutków oraz wiąże się z pojęciem zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. Badanie tak rozumianej, pełnej możliwości obsługi kredytu wymaga odpowiedniej znajomości przedmiotu oraz wnikliwości w trakcie przeprowadzania badań. Metody bowiem mogą tu być różne, nie wyłączając nawet stosowanych w gospodarce kapitalistycznej.

Zdolność kredytowa, rozumiana w takim jak przedstawiono aspekcie, musi więc być rozpatrywana w szerokim zakresie, wykraczającym poza granice potrzeb przedsiębiorstwa i zabezpieczenia rzeczowego kredytu. Musimy mieć na uwadze zarówno właściwe wykorzystanie środków finansowych, udostępnionych przedsiębiorstwu w formie kredytu bankowego, jak również możliwości zwrotu tych środków po ustaniu przyczyny wywołującej potrzebę korzystania z kredytu. Spłata zatem kredytu wiąże się z całokształtem gospodarki finansowej przedsiębiorstwa i znajduje wyraz w bieżącej zdolności płatniczej. W praktyce, na skutek trudności w określeniu realnej zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, banki korzystają często z gwarancji udzielanych kredytobiorcy przez jednostkę nadrzędną. Tego rodzaju gwarancje aczkolwiek zabezpieczają formalnie i faktycznie terminową spłatę kredytu, to jednak w przypadku dokonania spłaty kredytu przez tę jednostkę świadczą o nieprawidłowościach w gospodarce finansowej kredytobiorcy. Również utrzymywanie się w dłuższych okresach czasu zadłużenia przeterminowanego wskazuje na naruszenie równowagi między rozmiarami wykorzystanych przez dane przedsiębiorstwo obcych środków finansowych a realną zdolnością kredytową i płatniczą dłużnika.

W powyższych uwagach zatrzymaliśmy się dłużej nad zasadniczymi kryteriami, jakie wiążą się z zagadnieniem zdolności kredytowej przedsiębiorstw. Z kolei rozważenia wymaga sprawa ewentualnego sposobu określania tej zdolności kredytowej przedsiębiorstw w warunkach gospodarki socjalistycznej. Ograniczamy się w dalszym ciągu do rozważań obejmujących przedsiębiorstwa państwowe, wyłącza-

jąc jednostki gospodarcze sfery własności indywidualnej lub grupowej.

Omówione kryteria, jakie — zdaniem naszym — stanowią podstawę wszelkich prób określenia lub podejmowania badań zagadnienia zdolności kredytowej przedsiębiorstw, możemy ująć w następujące punkty:

— realne, ekonomiczne uzasadnienie potrzeb przedsiębiorstwa,

— związek kredytu z konkretnymi wartościami rzeczowymi (majątkowymi),

— zapewnienie pełnej obsługi kredytu przez kredytobiorcę, w tym: zdolność płatnicza dłużnika.

Zdajemy sobie w pełni sprawę z tego, że stosunkowo łatwo da się ustalić same kryteria, daleko trudniej natomiast zbadać i określić realność tych wszystkich zjawisk, zaszłości i stanów majątkowych, jakie wynikają z wymienionych kryteriów. Traktując poruszony problem dyskusyjnie, musimy mieć jednak stale na uwadze całość warunków społeczno-ekonomicznych, w których przedsiębiorstwo działa. W warunkach gospodarki socjalistycznej przedsiębiorstwo przybiera wprawdzie zupełnie nową postać, tym niemniej działać musi w myśl zasad rachunku ekonomicznego. Gospodaruje bowiem przydzielonymi sobie środkami działania, wyodrębnionymi z majątku ogólnospołecznego. Dysponowanie przez przedsiębiorstwo tymi środkami nie jest wprawdzie nieograniczone i bezwzględne, istnieje jednak (istnieć powinna) odpowiedzialność za skuteczność działania, mimo scentralizowania kluczowych dyspozycji gospodarczych. Oczywiście centralizacja dyspozycji, stopień tej centralizacji komplikuje sprawę, bowiem odpowiedzialność za przebieg tej działalności jest — w jakimś stopniu — podzielona i spada na jednostkę nadrzędną przedsiębiorstwa. Zasadniczy przy tym wyraz tej wspólnoty jednostki nadrzędnej z przedsiębiorstwem wynika z planu finansowego. Zagadnienia więc dotyczące zdolności kredytowej przedsiębiorstwa socjalistycznego muszą być rozpatrywane z dwu niejako punktów widzenia, to znaczy:

— ogólnego, mającego na celu zbadanie zgodności wyposażenia przedsiębiorstwa w środki działania z potrzebami wynikającymi z zadań planowych oraz,

— sposobu gospodarowania tymi środkami przez dane przedsiębiorstwo.

Zagadnienia grupy pierwszej obejmują szerszy zakres, wykraczający poza samo przedsiębiorstwo. Obejmują one zarówno zgodność zadań planowych z istotnymi potrzebami gospodarki narodowej, jak i z drugiej strony — wyposażenie przedsiębiorstwa w środki pozwalające na realizację nakreślonych zadań gospodarczych. Z tego punktu widzenia szczegółowej analizy wymagają takie czynniki (zagadnienia) jak:

— wielkość i rodzaj produkcji lub innej działalności gospodarczej,

— długość cyklu produkcyjnego jednostki handlowej produkcji⁴⁾,

— stosunki panujące w zakresie zaopatrzenia i zbytu, obejmujące: źródła zaopatrzenia, rodzaj surowca i innych materiałów zużywanych w produkcji, a także przebieg rozliczeń, wynikający z transakcji handlowych materiałami i produktami pracy przedsiębiorstwa.

Analiza tych zagadnień musi być nie tylko wnikliwa, ale również oparta na znajomości całokształtu działalności przedsiębiorstwa. Problem niezmiernie trudny, szczególnie dla kredytodawcy-banku. Nie ma też i być nie może stałych, jednolitych metod badania tych zagadnień, bowiem różnorodność działalności gospodarczej przedsiębiorstw wymaga tym samym odpowiedniego doboru środków, w zależności od specyfiki przedsiębiorstwa. To z kolei wpływa na metodę badania. Sposób natomiast gospodarowania przez przedsiębiorstwo posiadanymi środkami może być badany metodami stosowanymi wobec przedsiębiorstw różnych sfer własnościowych. Problem własności środków działania nie jest w tym przypadku najistotniejszy. Przedsiębiorstwo bowiem można traktować jako samodzielną, wyodrębnioną jednostkę gospodarczą. W zależności też od sposobu gospodarowania przedsiębiorstwo będzie osiągało określone wyniki. Kredytodawca-bank może więc stosować ogólne zasady i metody analizy materiałów ewidencyjno-rachunkowych dla wyrobienia sobie poglądu na sytuację gospodarczą przedsiębiorstwa i określenia ewentualnej granicy, do jakiej — bez naruszenia zasad prawidłowej gospodarki — udzielać może kredytu.

Z tego punktu widzenia, problem zdolności kredytowej przedsiębiorstw w warunkach go-

4) Pod pojęciem jednostki handlowej produkcji rozumiemy wielkość fizyczną produktu, wyrażoną w określonych jednostkach miary lub wagi, możliwą z ekonomicznego punktu widzenia do przyjęcia i realizacji przez kontrahentów. Może to być na przykład — zależnie od wielkości przedsiębiorstwa wytwórczego — 100, 1 000 lub 10 000 m określonej tkaniny, 1 lub 100 samochodów itp. (Z. M.).

spodarki socjalistycznej wymaga dokładnej analizy kształtowania się współzależności przede wszystkim między takimi elementami danych ewidencyjnych jak:

— rentowność przedsiębiorstwa a wartość produkcji,

— poziom zysku a koszty własne produkcji,

— fundusze własne w obrocie a wartość środków obrotowych w granicach potrzeb podstawowych (normatywnych),

— wartość produkcji towarowej a zapasy wyrobów gotowych, utrzymujące się w dłuższym okresie czasu,

— stosunek należności do zobowiązań fakturowych,

— stosunek funduszy własnych do łącznych zobowiązań przedsiębiorstwa,

— zapasy materiałowe i źródła ich finansowania,

— wartość towarowa produkcji i usług a kształtowanie się w dłuższym okresie czasu należności od odbiorców.

W tym ostatnim przypadku mamy na celu określenie, w sposób możliwie prawidłowy, limitu kredytu na należności fakturowe. Kredyt ten, spełniający rolę kredytu dyskontowego w gospodarce kapitalistycznej, nie powinien być udzielany w rozmiarach dowolnych i w sposób mechaniczny. Rozmiary tego kredytu powinny wynikać z prawidłowo kształtujących się należności od odbiorców przedsiębiorstwa.

Niezależnie od wymienionych czynników kredytodawca-bank powinien analizować zdolność płatniczą (płynność) przedsiębiorstwa kredytowanego.

Oczywiście bliższe określenie samych metod badania zdolności kredytowej przedsiębiorstw socjalistycznych wymaga ścisłego kontaktu z praktyką. Tylko bowiem opierając się na doświadczeniach zdobytych w praktyce można wypracować pewien system i metody pozwalające na uzyskiwanie pozytywnych w tym względzie wyników.

WŁADYSŁAW JAWORSKI

Nowe elementy w systemie rozliczeń bezgotówkowych i kredytowaniu przedsiębiorstw w Związku Radzieckim

Zmiany zachodzące w systemie rozliczeń bezgotówkowych i kredytowania przedsiębiorstw w ZSRR wiążą się bezpośrednio ze zmianami, jakie zachodzą w całej gospodarce radzieckiej w związku z reformą gospodarczą. Omawiane zmiany znalazły swe odbicie w szczególności w następujących tendencjach:

a) propagowaniu tych form i metod rozliczeń, które sprzyjają przyspieszeniu rozliczeń,

b) dalszym zwiększeniu elastyczności przy udzielaniu kredytu w celu maksymalnego zmniejszenia wzajemnego zadłużenia między przedsiębiorstwami za pomocą interwencji kredytowej,

c) zwróceniu większej uwagi na oddziaływanie za pomocą odsetek i ich wysokości,

d) rozszerzeniu przedmiotu kredytu,

e) zwiększeniu przedmiotu kredytu przez udzielanie dotychczas odrębnych kredytów z jednego rachunku pożyczkowego.

Struktura rozliczeń bezgotówkowych nie zależy od preferencji, jakie przedsiębiorstwa dają takiej czy innej formie rozliczeń. Jakkolwiek bowiem istnieje formalnie możliwość wyboru formy rozliczeń (akcept, akredytywa, czek, rozliczenia planowe, przelew), to jednak możliwości nacisku banku w określonym kierunku są bardzo duże. Aktualnie bank stara się mak-

symalnie rozszerzyć rozliczenia za pomocą czeków rozliczeniowych i poleceń przelewów (w tym rozliczeń planowych) przy wszystkich rozliczeniach miejscowych, a także wszędzie tam, gdzie ma miejsce odbiór u dostawcy własnym transportem odbiorcy. Natomiast przy rozliczeniach zamiejscowych w dalszym ciągu są popierane przez bank rozliczenia inkasowe (akcept następny).

Aktualną strukturę rozliczeń bezgotówkowych przedstawia poniższa tabela. Struktura ta jest przedstawiona dla całości obrotu płatniczego i odrębnie dla płatności za towary i usługi, które w latach 1965—1966 stanowiły około 63% całości obrotu płatniczego.

Udział procentowy poszczególnych form rozliczeń w całości obrotu płatniczego i w płatnościach za towary i usługi

Forma płatności	Całość obrotu płatniczego			Płatności za to- wary i usługi		
	L a t a					
	1961	1965	1966	1961	1965	1966
1. Akcept (inkaso)	52,8	50,2	47,5	77,0	67,9	64,9
2. Przelew	44,9	44,0	46,0	20,7	25,7	27,4
3. Czeki	1,3	3,6	4,5	1,9	4,9	6,0
w tym: czeki z limitowa- nych i nie limi- towanych książę- czek czekowych	1,3	3,4	4,3	1,9	4,7	5,9
4. Akredytywy i ra- chunki wyodręb- nione	0,2	0,5	0,5	0,3	0,7	0,8
5. Okresowe kom- pensaty (część za- liczona)	—	0,5	0,5	—	0,6	0,7
6. Polecenia wyko- nawcze oddane do inkasa	0,8	1,2	1,0	0,1	0,2	0,2
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

W tabeli nie ma wyodrębnionych rozliczeń dokonywanych za pomocą zdecentralizowanych kompensat. Wynika to stąd, że kompensaty zdecentralizowane są dokonywane na bazie różnych form rozliczeń (około 70% to akcept, a reszta to pozostałe formy rozliczeń).

Jak wynika z przytoczonych danych, udział rozliczeń akceptowych i za pomocą przelewu w całości obrotu płatniczego jest prawie taki sam. Natomiast przy rozliczeniach za towary i usługi akcept ma wyraźną przewagę. Dotychczas przy rozliczeniach akceptowych wykorzystywany jest w takim samym stopniu akcept następny i akcept uprzedni (1:1).

W roku 1967 uległy także pewnemu rozszerzeniu uprawnienia zarówno dostawcy, jak i odbiorcy w stosunku do niesumiennych kontrahentów. Dostawca dysponuje obecnie takimi uprawnieniami jak:

a) wprowadzona ostatnio możliwość (od dnia 3.IV.1967 r.) zażądania przez dostawcę obowiązkowego otwarcia akredytywy przez odbiorcę; dotychczas uprawnienia te miał bank,

b) obciążanie odbiorcy karnymi odsetkami za przeterminowane zobowiązania; zostały one podwyższone z 0,01% za każdy dzień zwłoki do 0,03% (10,8% rocznie),

c) możliwości zażądania od niesumiennego płatnika, aby wziął on nie opłacone towary na odpowiedzialne przechowywanie. Za naruszenie towarów znajdujących się na odpowiedzialnym przechowywaniu grozi obecnie odbiorcy kara w wysokości 8% wartości towarów na rzecz dostawcy,

d) prawo otrzymania od odbiorcy rekompensaty w przypadku, gdy odmówił on bez uzasadnienia akceptu otrzymanego towaru. Wysokość tej rekompensaty wynosi 5% sumy, od której zapłaty odbiorca bezpodstawnie się uchylił.

Konieczność uproszczenia techniki rozliczeń, a także tendencja do przyspieszenia procesu rozliczeń doprowadziła do stopniowej zmiany akceptu uprzedniego na akcept następny, polegający na tym, że opłata następuje przez bank w momencie otrzymania żądania zapłaty, a odbiorca ma prawo dopiero potem odmówić (w terminie do dnia 10) akceptu w przypadku, jeśli dostawa nie odpowiada warunkom umowy. Uchwała Rady Ministrów z dnia 3 kwietnia 1967 roku zaleca Gosbankowi dalsze rozszerzenie zakresu stosowania akceptu następnego przy rozliczeniach zamiejscowych.

Równocześnie wspomniana wyżej uchwała (3. IV. 67 r.) daje także pewne nowe uprawnienia odbiorcy. Odbiorca ma obecnie prawo w przypadku wielokrotnego naruszenia przez dostawcę warunków umownych w zakresie jakości dostawy przejść na opłatę żądań zapłaty dopiero po odbiorze jakościowym. Taka zasada uregulowania żądań zapłaty może mieć zastosowanie w okresie sześciu miesięcy.

Do elementów polityki kredytowej w ZSRR, które mają bezpośredni wpływ na przebieg rozliczeń między przedsiębiorstwami należy zaliczyć zwiększenie się wachlarza kredytów na „potrzeby nieprawidłowe”. Pomoc kredytowa dla czasowo niewypłacalnych przedsiębiorstw została zwiększona dzięki wprowadzeniu szeregu nowych kredytów lub ich bardziej liberalnego udzielania. Do takich kredytów należy zaliczyć przede wszystkim:

a) kredyt płatniczy na uregulowanie zobowiązań, udzielany do 30 dni, pod warunkiem że przedsiębiorstwo nie jest zadłużone w kredycie przeterminowanym dłużej niż 30 dni bez przerwy. Kredyt ten jest spłacany w tej samej kolejności co płatności z tytułu dostaw, usług i robót. Oprocentowanie jego wynosi 2%,

b) kredyt płatniczy na płać robocze, udzielany dla wszystkich przedsiębiorstw (poprzednio otrzymywały go tylko przedsiębiorstwa dobrane pracujące) na 30 dni, oprocentowany w wysokości takiej jak własne środki produkcyjne 1%. Spłata tego kredytu następuje w takiej kolejności, w jakiej są wypłacane środki na płać,

c) kredyt na zapasy zbędne, które powstały w związku ze zmianą planu produkcyjnego, udzielany na okres do sześciu miesięcy. Opro-

centowany on jest w tej samej wysokości jak kredyt na płace,

d) kredyt na niedobór własnych funduszków w obrocie na okres lat dwóch. Spłacany jest z zysku, a oprocentowany jak wyżej (punkt b i c),

e) kredyt dla jednostek nadrzędnych jako antycypacja przyszłych wpływów od podległych przedsiębiorstw z tytułu podziału zysku w celu dokonania redystrybucji środków na rzecz przedsiębiorstw deficytowych na pokrycie ich strat (planowych) oraz planowego przyrostu środków obrotowych.

Kredyt na należności udzielany jest natomiast w dalszym ciągu jedynie na prawidłowe, to jest mieszczące się w granicach prawidłowego cyklu, należności od odbiorców. Regulacja tego kredytu następuje co dwa do pięciu dni na podstawie danych bankowych.

Obecna polityka kredytowa jest uważana przez wielu ekonomistów za mało „elastyczną”. W związku z tym są wysuwane propozycje dalszej „liberalizacji” przepisów bankowych. Do najbardziej charakterystycznych należy zaliczyć propozycje M. Pessela i N. Chłynowa. Propozycje Pessela są następujące¹⁾:

a) zaliczanie środków za wysłane towary natychmiast na rachunek dostawcy, obciążanie natychmiastowe rachunku odbiorcy, ewentualnie udzielanie mu kredytu płatniczego do dnia 30,

b) rozliczanie się jednostek gospodarczych jedynie za pomocą czeków-żądań zapłaty, na podstawie których bank uznaje rachunek dostawcy i obciąża rachunek odbiorcy,

c) płaćenie za dostawy przez płatnika w terminach dotychczasowych. W przypadku braku środków na rachunku odbiorcy bank automatycznie płaci w ciężar kredytu. Spłata tego kredytu będzie następować w miarę wpływów na rachunek odbiorcy. Za kredyt ten odbiorca płaci 0,05% za dzień.

N. S. Chłynow²⁾ uważa, że dalsze uelastycznienie powinno nastąpić przez kredytowanie całości należności od odbiorców na podstawie danych przedsiębiorstw. Jego propozycje opierają się na następujących przesłankach:

a) obecnie kredytowanie należności następuje na podstawie danych bankowych, a to oznacza, że bierze się pod uwagę najwyżej 90% należności. Gdyby brano pod uwagę dane przedsiębiorstw, to byłyby uwzględnione również należności regulowane za pomocą poleceń przelewu,

b) kredytowanie należności tylko w granicach prawidłowego cyklu powoduje, że dalsze 10% należności nie jest skredytowane. Potrzeby przedsiębiorstw w tym zakresie są pokryte kredytami płatniczymi, których wielkość (według obliczeń N. S. Chłynowa) pokrywa się z niedokredytowaniem należności,

c) kredytowanie całości należności skoncen-

truje niepłatności w rzeczywistości złych przedsiębiorstwach.

Propozycje powyższe zostały uznane za zbyt liberalne. Zmiany, jakie zaszczyły, nie poszły tak daleko, ale tym niemniej doprowadziły do znacznego rozszerzenia pomocy kredytowej dla przedsiębiorstw, które mają trudności płatnicze, co w rezultacie doprowadziło do znacznego zmniejszenia wzajemnego zadłużenia się przedsiębiorstw.

Wzajemne zadłużenie się przedsiębiorstw w ZSRR można ocenić na podstawie danych o kształtowaniu się pasywów przedsiębiorstw. Udział zobowiązań pozabankowych we wszystkich pasywach w całej gospodarce narodowej wynosił na dzień 1 stycznia 1950 roku 20%, a na dzień 1 stycznia 1966 roku już tylko 11% (15,1 mld rb). Udział ten był zróżnicowany w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej (stan na dzień 1 stycznia 1966 r.):

przemysł	— 8,6%
handel	— 8,9%
rolnictwo	— 5,9%
budownictwo	— 21,7%

Udział zobowiązań przeterminowanych w ogólnej sumie płatności ulega stałemu zmniejszeniu. W roku 1960 zmniejszył się w stosunku do roku 1955 o 28%, a w roku 1966 w porównaniu do roku 1960 o dalsze 36%. Średni okres trwania płatności przeterminowanych w roku 1966 wynosił przy zobowiązaniach przeterminowanych wobec banku — 9,7 dnia, a przy zobowiązaniach wobec dostawców, budżetu i operacji redystrybucyjnych — 9,3 dnia. Stan ten w roku 1966 i 1967 ulega dalszej poprawie.

Oddziaływanie kredytowe Gosbanku do niedawna ograniczało się jedynie do oddziaływania za pomocą wielkości kredytu. Temu służyła między innymi instytucja limitu kredytowego. W wyniku reformy gospodarczej powstały nowe warunki działania kredytu. Z jednej strony bank został zobowiązany do prowadzenia elastycznej polityki kredytowej, a z drugiej strony powstały warunki do oddziaływania za pomocą wielkości odsetek. W tej sytuacji zarysowała się określona sprzeczność między starą, tak zwaną „kopiejeczną” metodą udzielania kredytu (ściśle za pomocą limitu i zabezpieczenia określania przedmiotu kredytu) a ogólną polityką Gosbanku, który udziela obecnie szeregu kredytów nie zabezpieczonych. Sprzeczność ta pogłębia się przez to, że bank zwraca coraz więcej uwagi na oddziaływanie za pomocą wysokości odsetek.

Na tym odcinku dokonana została najbardziej istotna zmiana. Po wielu latach niedoceniań roli odsetek w oddziaływaniu bankowym sytuacja uległa radykalnej zmianie. Przyjęte założenia w tej dziedzinie są następujące:

a) odsetki (wszystkie) obciążają bezpośrednio zysk przedsiębiorstwa,

b) wysokość podstawowej stawki powinna być równa oprocentowaniu produkcyjnych środków własnych,

c) wysokość odsetek powinna być zróżnicowana.

1) M. Pessel: *Platit' wowremia*. „Ekonomiczeskaja Gazeta” 1967, nr 10, strona 22.

2) N. S. Chłynow: *Woprosy sowierszenstwowanija bankowskich operacji po bieznalichnym rasczotam*. Autoreferat, Moskwa 1967.

Przyjęcie powyższych założeń wprowadziło dużą różnorodność w wysokości odsetek, gdyż oprocentowanie środków własnych jest także zróżnicowane (0%, 3%, 6%). Najwięcej jednak wątpliwości wzbudza pozostawienie zbyt niskich stawek za kredyty rozliczeniowe (1%) i na zapasy sezonowe (2%). W tym ostatnim przypadku zbyt duża różnica między oprocentowaniem środków własnych i kredytu (6% i 2%) powoduje tendencje do jak najniższego ustalania normatywu³⁾. Również podwyższone odsetki od kredytów nieprawidłowych i przeterminowanych (oprocentowanie środków własnych + 1% lub + 2%) uważane są za zbyt niskie. Istnieje propozycja, aby ustalić wysokość odsetek od kredytu przeterminowanego w wysokości średniej rentowności w gospodarce narodowej (14%).

W dalszym ciągu utrzymana jest podstawowa metoda oddziaływania bankowego — zróżnicowany tryb kredytowania. Wprowadzono tylko nowe podstawy zróżnicowania przedsiębiorstw, a mianowicie: wykonanie planu realizacji, planu akumulacji, planu asortymentowego oraz prawidłowa gospodarka własnymi środkami obrotowymi. Obok ulg kredytowych dla dobrze pracujących przedsiębiorstw, wprowadzono także nowe sankcje w stosunku do przedsiębiorstw źle pracujących, jak:

a) podwyższenie odsetek bankowych od wszystkich kredytów udzielonych przez bank o 20%,

b) zastosowanie wobec przedsiębiorstw, które ponoszą straty, obowiązku uzupełniania własnych funduszy z ponadplanowego zysku w okresie następnym oraz, jeżeli to jest konieczne, przejściowego (w ciągu 2 lat) zmniejszenia o 30% odpisów z zysku na fundusz materialnego zainteresowania.

Rozszerzenie przedmiotu kredytu nastąpiło przede wszystkim na odcinku kredytu inwestycyjnego. Kredytowane są zarówno inwestycje planowane centralnie, jak i ponadplanowe inwestycje nie scentralizowane. Decyzje w sprawie inwestycji scentralizowanych są podejmowane na podstawie wniosków przedsiębiorstw przez rząd (od 2,5 mld rb), rządy republik (od 15 do 2,5 mld rb), a poniżej 1,5 mld rb przez ministerstwa. Źródłem pokrycia tych inwestycji są własne środki (amortyzacja i zysk przedsiębiorstw, likwidacja środków trwałych, kredyt i dotacje budżetowe).

Ponadplanowe inwestycje nie scentralizowane tworzyły około 12% wszystkich inwestycji (5 mld rb), z tego około 2 mld rb finansowano kredytem bankowym. Inwestycje te mogą być finansowane tylko z własnych środków, przede wszystkim z funduszu rozwoju oraz z kredytu bankowego.

W ciągu ostatnich piętnastu lat ma miejsce stały wzrost udziału kredytu w finansowaniu środków obrotowych⁴⁾.

Wzrost udziału kredytu bankowego należy przypisać kilku przyczynom, jak tendencja do niepodwyższania normatywów, zmniejszenie się wzajemnego zadłużenia przedsiębiorstw dzięki między innymi elastycznej polityce kredytowej oraz rozwój kredytowania na obrót w przemyśle niesezonowym, co łączy się z udziałem kredytu w finansowaniu środków w granicach normatywu.

Tendencja do rozszerzenia przedmiotu kredytu znajduje swe odbicie także w nowych zasadach kredytowania na obrót przedsiębiorstw przemysłowych. W stosunku do poprzedniego systemu kredytowania na obrót przedsiębiorstw przemysłowych podstawowe różnice są następujące:

a) wszystkie wpływy przedsiębiorstw są zaliczane na rachunek specjalny,

b) spłata kredytu następuje w miarę realizacji, ale nie może być mniejsza niż to wynika z planu realizacji,

c) udział kredytu w finansowaniu środków w granicach normatywu zostaje ustalony w stosunku do wysokości całego normatywu, a nie w zależności od wielkości udziału materiałów w poszczególnych grupach środków obrotowych.

Obecny system kredytowania według obrotu zakłada, że środki w granicach normatywu będą finansowane w wysokości 40—50% za pomocą kredytu w zależności od uzgodnienia między bankiem a przedsiębiorstwem. Przy przejściu na nowy system kredytowania według obrotu własne fundusze obrotowe przedsiębiorstwa w wielkości zastępowanej przez kredyt są przedsiębiorstwu zabierane i blokowane na wyodrębnionym rachunku bankowym. W przypadku wzrostu normatywu przedsiębiorstwo przy podziale zysku powinno uwzględnić cały wzrost normatywu i doprowadzić tak do odpowiedniego zwiększenia własnych funduszy obrotowych, jak i środków zablokowanych na rachunku bankowym. Kredyt normatywny w tej wysokości, w jakiej ma pokrycie w zablokowanych na rachunkach bankowych środkach przedsiębiorstw nie jest oprocentowany. Oprocentowaniu (6%) podlega dopiero różnica między kredytem i środkami zablokowanymi.

Z rachunku specjalnego pokrywane są zobowiązania wobec dostawców i wypłaty z tytułu funduszu płac. Na tenże rachunek są zaliczane wszystkie wpływy przedsiębiorstwa z realizacji produkcji i usług, i w ten sposób jest dokonywana spłata kredytu. Z rachunku specjalnego następują także wpłaty na rachunek rozliczeniowy w wysokości rat amortyzacyjnych, zysku i niematerialnych wydatków (z wyłączeniem płacy roboczej), gdyż z rachunku rozliczeniowego dopiero przedsiębiorstwo rozdyponowuje te środki.

Wypłaty z rachunku specjalnego nie ulegają ograniczeniu, mimo że przedsiębiorstwo jest obciążone kredytem przeterminowanym. Jeśli jednak zadłużenie to trwa dłużej niż 30 dni, wówczas wypłaty są ograniczone do wysokości wpływów na rachunek specjalny.

3) Porównaj M. Mitelman: Prybył, rentablenost', procenty a kredit. „Dienki i Kredit” nr 2, 1967 rok.

4) Patrz artykuł N. Barkowskiego: Główne kierunki i tendencje rozwoju stosunków kredytowych w ZSRR na obecnym etapie. „Wiadomości NBP” nr 10/67, strona 400.

Niezależnie od kredytu normatywnego przedsiębiorstwa mogą otrzymywać także kredyty ponadnormatywne i na należności od odbiorców. Kredyty te są udzielane także z rachunku specjalnego. Kontrola prawidłowości kredytowania następuje przez ustalenie liczby kontrolnej, porównanie wysokości kredytu z wykonaniem planu realizacji oraz przez kontrolę zabezpieczenia.

Liczba kontrolna ustalana jest co kwartał w wysokości środków przedsiębiorstw zablokowanych na rachunku bankowym. Przy przekroczeniu liczby kontrolnej wypłaty z rachunku specjalnego nie ulegają zmniejszeniu.

Porównanie wykonania planu realizacji z wysokością kredytu ma miejsce co miesiąc przy regulowaniu wysokości kredytu. Następuje również porównanie faktycznych wpływów na rachunek specjalny z wysokością wpływów planowanych z tytułu realizacji (rocznych z podziałem na kwartały i miesiące). Jeśli suma wpływów jest mniejsza od planowanej, to różnica jest pokrywana z rachunku rozliczeniowego lub przebiegowywana na kredyt przeterminowany.

W przypadku, jeśli plan realizacji nie został wykonany z powodów niezależnych od przedsiębiorstwa, dyrektor oddziału banku może odroczyć spłatę kredytu, równą wspomnianej różnicy.

Tendencja do powiększenia przedmiotów kredytu znajduje swoje najbardziej reprezentatywne wyrażenie w eksperymencie w zakresie **kredytu na całość kredytowych potrzeb** przedsiębiorstw. Stosowane są trzy warianty rozwiązań w tym zakresie, z tym że wszystkie są realizowane w zakresie dobrze pracujących przedsiębiorstwach zarówno o sezonowym, jak i niesezonowym charakterze, działających według nowych zasad gospodarowania.

Pierwszy wariant zakłada udzielenie kredytu na całość potrzeb ze specjalnego rachunku pożyczkowego. Kredyt z tego rachunku udzielany jest w ramach liczby kontrolnej, która jest ustalana przez bank wraz z przedsiębiorstwem. Liczba kontrolna określa przewidywane zadłużenie w zakresie ponadnormatywnych potrzeb przedsiębiorstwa (zapasy, nakłady, zaliczki dla kołchozów). Z tego też rachunku udzielany jest kredyt na należności.

Z rachunku specjalnego opłacane są wszystkie zobowiązania wobec dostawców (z wyjątkiem gospodarki inwestycyjnej), wypłaty płacy roboczej, a także rozliczenia z budżetem z tytułu podatku obrotowego.

Wpływy z realizacji są księgowane również na rachunku specjalnym. W związku z tym codziennie następuje wpłata z rachunku specjalnego na rachunek rozliczeniowy (także w przypadku istnienia zadłużenia przeterminowanego) w wielkości części wpływów odpowiadających procentowemu udziałowi zysku i amortyzacji w realizacji. Rachunek rozliczeniowy służy dla rozliczeń z budżetem (z tytułu wpłat z zysku) oraz dla rozliczeń w zakresie gospodarki środkami trwałymi.

W przypadku przekroczenia liczby kontrolnej, udzielanie kredytu z rachunku specjalnego nie zostaje ograniczone. Jeżeli jednak przekroczenie to wynika ze złej gospodarki zapasami przedsiębiorstwa, to bank początkowo zawiadamia o możliwości zastosowania sankcji, a następnie bądź przenosi kredyt przekraczający liczbę kontrolną na odrębny rachunek pożyczkowy, wyżej oprocentowany, bądź też ogranicza wysokość kredytu.

Bank nie przeprowadza kontroli zabezpieczenia zadłużenia na rachunku specjalnym, natomiast na podstawie danych miesięcznych bank bada wykonanie planu realizacji. Jeżeli okaże się, że realizacja jest niższa niż planowano i w związku z tym spłata kredytu jest mniejsza niż przewidywano, to odpowiednia część zadłużenia powinna być spłacona z rachunku rozliczeniowego, a przy braku środków na tym rachunku — przebiegowywana jest na rachunek kredytu przeterminowanego.

W przypadku jednak, gdy plan realizacji nie został wykonany nie z winy danego przedsiębiorstwa, to nie spłacony w terminie kredyt może być sprolongowany na okres do dni 60. Przedsiębiorstwo nie może mieć zadłużenia przeterminowanego dłużej niż przez 30 dni; w wyjątkowych przypadkach dyrektor oddziału banku może jednak przedłużyć okres korzystania z zadłużenia przeterminowanego o 15 dni, bez stosowania dalszych sankcji.

Oprocentowanie kredytu na rachunku specjalnym jest ustalane odrębnie jako średnia stawka odsetek od kredytów, które zostały na tym rachunku połączone. Kredyty przekraczające liczbę kontrolną są oprocentowane w wysokości oprocentowania własnych środków produkcyjnych plus 1%, zadłużenie przeterminowane podobnie — plus 2%.

Wariant drugi różni się od wariantu pierwszego przede wszystkim tym, że kredyt na całość potrzeb jest udzielany z normalnego rachunku pożyczkowego w ramach zatwierdzonego limitu kredytowania i stanu należności. Limit ustalany jest kwartalnie przez bank wraz z przedsiębiorstwem. Jeżeli limit okazał się niewystarczający nie z winy przedsiębiorstwa, oddział banku może wystąpić do kantoru o jego podwyższenie. Przyznany kredyt w części lub w całości jest przebiegowywany na rachunek rozliczeniowy. Kredyt na należności udzielany jest z tego samego rachunku co kredyt na pozostałe potrzeby, z tym jednak, że jego regulacja następuje według ogólnie przyjętych zasad. Wpływy i spłaty zobowiązań księgowane są na rachunku rozliczeniowym. Formy kontroli i regulowania zadłużenia są takie same jak w wariantcie pierwszym.

Wariant trzeci jest zbliżony do wariantu drugiego, gdyż kredyt udzielany jest z normalnego rachunku pożyczkowego. Różnica polega na tym, że udzielany on jest w ramach liczby kontrolnej, a nie limitu, a więc podobnie jak w wariantcie pierwszym. W rezultacie technika udzielania kredytu oparta jest o odpowiednie przepisy wariantu pierwszego i drugiego.

ZBIGNIEW PIECUCH

Oddziaływanie Banku Inwestycyjnego na zmianę form rozliczeń pieniężnych stosowanych przez przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego

Dyskutowany szeroko w bankach postulat zastosowania poleceń przelewu jako podstawowej formy bezgotówkowych rozliczeń pieniężnych sprowadza się w zasadzie do żądania zrealizowania tego celu przez zmianę treści norm prawnych, regulujących aktualnie system tych rozliczeń. Należy jednak pamiętać — na co już zwracano uwagę na łamach czasopism fachowych — że o zwiększeniu efektywności działania gospodarczego, a widzimy je także w ograniczeniu inkasa bankowego na rzecz poleceń przelewu — decyduje nie tylko sama norma prawna i zamiar ustawodawcy, lecz także to, jak będzie ona przyjęta i stosowana w praktyce. Innymi słowy: nie tylko sama treść normy decyduje o danym postępowaniu, ale również jej interpretacja — jako rezultat zaangażowanego „rachunku pojęć”.

Poruszona kwestia tym bardziej zasługuje na uwagę, że rozporządzenie ministra finansów z dnia 13 sierpnia 1958 roku w sprawie form rozliczeń za dostawy, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz.U. Nr 54, poz. 264) zniósło przecież obligatoryjny charakter inkasa bankowego i przyznało jednostkom gospodarki uspołecznionej prawo swobodnego wyboru sposobu zapłaty. Rozporządzenie to, wprowadzając zasadę umownego ustalania form regulowania płatności za dostawy (z pewnymi wyjątkami), pozwoliło na przywrócenie dysponentowi rachunku bankowego pozycji gospodarza środków gromadzonych na tym rachunku i na wybór najbardziej dlań efektywnej formy rozliczeń. Niewątpliwie motywami wprowadzenia w roku 1958 nowych przepisów o rozliczeniach pieniężnych były zmiany, jakie w latach 1956—1958 zostały dokonane w systemie zarządzania gospodarką narodową. Zmiany te miały na celu zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw w podejmowaniu decyzji gospodarczych, w wykonaniu zadań planowych oraz w prowadzeniu gospodarki finansowej.

Okazało się jednak, że możliwości zawarte w nowym systemie rozliczeń nie zostały przez przedsiębiorstwa wykorzystane; praktyka pokazała bowiem, iż siła przyzwyczajenia oraz suma nawyków nabytych w wyniku kilkuletniego obligatoryjnego stosowania formy inkasowej — przesłoniły intencje leżące u podstaw wprowadzonych w roku 1958 zmian systemowych, doprowadzając w przedsiębiorstwach do przeświadczenia, iż tylko inkaso najskuteczniej zabezpiecza interes dostawcy-wierzyciela.

Okazało się rychło, że klimat wytworzony w przedsiębiorstwach wokół inkasa bankowego nie uległ, w rezultacie nowych unormowań prawnych, zasadniczej zmianie, a owe niejako psychologiczne przesłanki trwania przedsiębiorstw przy inkasowej formie — stały się wykładnikiem ich dalszego postępowania praktycznego.

Jednakże warunki i możliwości, jakie stworzyły przepisy rozporządzenia ministra finansów z dnia 13 sierpnia 1958 roku, choć nie zostały — jak wspomniano — właściwie zrozumiane i docenione przez wiele przedsiębiorstw — spotkały się z aprobatą w całym aparacie bankowym.

Badania podjęte przez banki w zakresie funkcjonowania systemu rozliczeń pieniężnych i możliwości zmiany struktury stosowanych form pod kątem przyspieszenia, uproszczenia i potanienia techniki rozliczeń — pozwoliły ugruntować w aparacie bankowym niemalże jednomyślną opinię o wyższości poleceń przelewu nad formą inkasową.

Przeprowadzone w tym zakresie badania, potwierdzając prawidłowość podstawowych założeń aktualnego systemu rozliczeń, polegających głównie na:

- 1) zasadzie swobodnego dysponowania przez przedsiębiorstwa środkami na rachunkach bankowych oraz,

- 2) uzależnieniu terminu zapłaty zobowiązań za dostawy od odbioru towarów, a w odniesieniu do dostaw przeznaczonych na zaopatrzenie rynku — na umożliwieniu dokładnej kontroli jakościowej dostaw przed terminem zapłaty,

wykazały przekonująco, iż inkaso bankowe, jako forma rozliczeń za dostawy, roboty i usługi, stanowi czynnik osłabiający zainteresowanie przedsiębiorstw gospodarką finansową, jest bardziej pracochłonne i kosztowne od poleceń przelewu, a nadto odznacza się wolniejszym od tych ostatnich tempem rozliczeń (wydłużonym ich cyklem).

Wyniki wzmiankowanych badań dały asumpt aparatowi bankowemu do podjęcia — w oparciu o możliwości, jakie stworzyły przepisy z roku 1958, do posługiwania się innymi formami rozliczeń — szeroko zakrojonej akcji przekonywania przedsiębiorstw o celowości i korzyściach płynących z przejścia na rozliczenia za pomocą poleceń przelewu; dylemat bowiem sprowadzający się do wyboru: inkaso czy polecenia przelewu, przynajmniej w ocenie banków został przesądzony na korzyść tej ostatniej formy.

*
* *
*

Decyzje centrali Banku Inwestycyjnego nałożyły — poczynając już od roku 1958 — na oddziały daleko idące obowiązki obserwowania przebiegu rozliczeń między jednostkami gospodarki uspołecznionej, głównie pod kątem widzenia ekonomicznego uzasadnienia stosowanych przez nie form rozliczeń oraz oddziaływania na te jednostki w kierunku podnoszenia dyscypliny rozliczeń, a tym samym zwiększenia ogólnej dyscypliny finansowej.

W tym zakresie oddziały Banku Inwestycyjnego zobowiązane zostały do badania trafności doboru przez przedsiębiorstwa form rozliczeń i form akceptu oraz

wysuwania stosownych propozycji. Jednocześnie komórki branżowe, finansujące i kontrolujące działalność eksploatacyjną jednostek gospodarki społecznej, zobowiązane zostały do bieżącego zbierania z komórek operacyjno-rachunkowych — a także ze wszystkich dostępnych materiałów — aktualnych informacji dotyczących przebiegu i stanu rozliczeń realizowanych za pośrednictwem banku, w celu wykorzystania zebranych i posiadanych wiadomości w pracy bieżącej oraz przy analizie działalności i sytuacji finansowej kontrolowanych jednostek. Ponadto na komórki te nałożono obowiązek badania zagadnienia rozliczeń na miejscu w przedsiębiorstwach, w toku kontroli terenowych.

Poczynione przez oddziały Banku Inwestycyjnego obserwacje — poddane dokładnej analizie przez centralę banku — pozwoliły ocenić inkaso bankowe z punktu widzenia jego wpływu na terminowość zapłaty i poziom kosztów tej formy oraz ocenić możliwość i celowość wprowadzenia innych form rozliczeń, a następnie ustalić w tej sprawie stosowne przedsięwzięcia. Uzyskano dzięki temu przeświadczenie o wyższości rozliczeń dokonywanych za pomocą poleceń przelewu, ich większej efektywności, gromadząc następnie argumenty pozwalające na podjęcie próby przekonania o tym finansowanych przedsiębiorstw. Argumenty te — analogiczne w treści do wysuwanych także przez Bank Rolny — dadzą się streścić następująco:

1) przy zastosowaniu poleceń przelewu zamiast żądań zapłaty następuje przyspieszenie rozliczeń, to jest skrócenie ich cyklu. Faktura bowiem za wykonaną dostawę, robotę lub usługę jest przesyłana przez dostawcę bezpośrednio do płatnika, z pominięciem dwóch pośredniczących ogniw, mianowicie: banku podawcy (dostawcy) i banku płatnika. Dzięki powyższemu, w cyklu rozliczeniowym zaoszczędza się dni pocztowe na obieg dokumentów między obydwoma bankami i między bankiem płatnika a płatnikiem oraz dni manipulacyjne obydwu banków;

2) przy zastosowaniu poleceń przelewu zmniejsza się ponadto nakład pracy zarówno w obu bankach, jak i w przedsiębiorstwach. W bankach mianowicie, na skutek wyeliminowania czynności manipulacyjnych całej tak zwanej pierwszej fazy rozliczeń — specyficznej dla formy rozliczeń za pomocą żądań zapłaty — to jest przyjęcia ich przez bank podawcy do inkasa, prowadzenia portfela należności, przesyłania do banku płatnika i dalej: przesyłania przez ten ostatni wezwania do płatnika. W przedsiębiorstwach natomiast — zaoszczędzenie u podawcy nakładu pracy związanej ze składaniem żądań zapłaty w banku, sporządzaniem wykazów tych żądań i uzgadnianiem stanów inkasa.

Warto nadto dodać, iż każde przedsiębiorstwo bierze udział w rozliczeniach pieniężnych w dwojakiej roli — jako odbiorca-płatnik z tytułu zakupu surowców, materiałów i usług oraz jako dostawca-podawca z tytułu sprzedaży swego produktu. W skali zatem gospodarki narodowej te dwojakie role uczestników rozliczeń równoważą się, przeto i wszelka oszczędność, wynikająca z formy rozliczeń, jest oszczędnością w ogólnym nakładzie pracy społecznej;

3) przy powszechnym zastosowaniu poleceń przelewu można by zaoszczędzić dosłownie setki ton tak cennego obecnie papieru w skali rocznej (znacznie mniejsze zużycie papieru z chwilą zastosowania in-

nych form rozliczeń — pozainkasowych).

Dalszym krokiem, zapewniającym realizację założonych wyżej celów, było opracowanie ramowych wytycznych dla oddziałów do generalnego przedstawienia sprawy rozliczeń — przy wszelkich możliwych okazjach bezpośrednich kontaktów z przedsiębiorstwami oraz na konferencjach z głównymi księgowymi i kierownikami finansowymi przedsiębiorstw. Akcja przekonywania przedsiębiorstw, prowadzona początkowo w tych głównie formach, polegała przede wszystkim na przypominaniu przedstawicielom przedsiębiorstw o istnieniu i możliwościach stosowania różnych form rozliczeń i o korzyściach płynących z tego dla zainteresowanych stron (przedsiębiorstwa i banku) oraz — na zwracaniu uwagi, posługując się przytoczonymi wyżej argumentami, że wobec ogólnego wzrostu dyscypliny finansowej w jednostkach gospodarki społecznej i podniesienia się ich poziomu organizacyjnego, inkaso bankowe stało się formą nie odpowiadającą już aktualnym warunkom i powinno być zastąpione formą bardziej elastyczną, mniej pracochłonną.

Prowadząc tę akcję starano się z drugiej strony usunąć obawy dostawców, iż powszechne stosowanie poleceń przelewu mogłoby pogorszyć dyscyplinę rozliczeń u płatników. Przypominano mianowicie, że sankcje finansowe (odsetki za zwłokę) w przypadkach nieterminowego regulowania zobowiązań są takie same przy wszystkich formach rozliczeń i mają analogiczny wpływ na wyniki, a w następstwie — na wysokość odpisów na fundusz zakładowy lub premiiowy.

Wspomnianej akcji większe tempo nadały wytyczne Departamentu Rachunkowości Centrali BI z dnia 12 marca 1960 roku, w których wskazano na konieczność zorganizowanego oddziaływania terenowego aparatu banku na uczestników rozliczeń, nakreślając aktualną sytuację na omawianym odcinku oraz formy postępowania prowadzących tę akcję. W tym zakresie zalecono zdecydowanie, że przy oddziaływaniu na przedsiębiorstwa w kierunku zmiany form rozliczeń należy unikać jakiegokolwiek nacisku i schematyzmu, a wykorzystywać przede wszystkim znajomość konkretnych sytuacji i podchodzić jak najbardziej indywidualnie do każdego klienta-uczestnika rozliczeń.

W tej materii, spośród wielu cennych inicjatyw wykazanych przez poszczególne oddziały Banku Inwestycyjnego, należy także wymienić inicjatywę oddziału wojewódzkiego w Katowicach. Oddział ten opracował — na podstawie poczynionych we własnym zakresie obserwacji i przeprowadzonej analizy przebiegu rozliczeń pieniężnych — a następnie przesłał wszystkim finansowanym ówczesnie bezpośrednio przedsiębiorstwom specjalne pisma, przedstawiając w nich oprócz oceny systemu rozliczeń i nasuwających się na jej tle wniosków także korzyści płynące z przejścia na rozliczenia za pomocą poleceń przelewu. Wskazując na powyższe, oddział ten proponował w swym wystąpieniu pod adresem uczestników rozliczeń wszechstronne rozważenie prezentowanych przesłanek.

Oddziaływanie Banku Inwestycyjnego na zmianę form rozliczeń nabierało z upływem czasu intensywności, przejawiającej się w różnorodnych formach. W szczególności można by tu wymienić oddziaływanie przy pomocy inspektorów kredytowych działają-

cych w imieniu banku, którzy jako doradcy przedsiębiorstw starali się je ze swej strony przekonać, iż cykl rozliczeń za pomocą poleceń przelewu jest krótszy i że dążenie do uproszczenia trybu rozliczeń leży w ogólnospołecznym interesie. Bezwzględnie pozytywnym momentem było zainteresowanie przez jednostki banku omawianą problematyką miejscowego aktywu gospodarczego oraz nawiązanie wzajemnych kontaktów nie tylko z przedsiębiorstwami, ale i ich jednostkami nadrzędnymi.

Konsekwentne, ujęte w konkretne ramy działania, wpływające na aparat Banku Inwestycyjnego, kontynuowane dosłownie latami, przyniosło w rezultacie poważne efekty. Wydaje się, iż przyjęte w tym działaniu zasady występowania w roli przede wszystkim doradcy przedsiębiorstwa, wyeliminowanie jakiegokolwiek nacisku o charakterze administracyjnym, prezentowanie swego stanowiska w formie tylko propozycji dyktowanych tak interesem kontrahenta, jak i dobrem ogólnospołecznym — miały w osiągnięciu tych efektów decydujące znaczenie.

Tabela 1

Wyszczególnienie	Stan na dzień 1 stycznia 1966 r.		Stan na dzień 31 grudnia 1966 r.	
	w mln zł	struktura w %	w mln zł	struktura w %
1. Należności ogółem	4.871	100,0	5.275	100,0
z tego:				
a) inkasowe	822	16,9	842	16,0
b) pozainkasowe	4.049	83,1	4.433	84,0
2. Zobowiązania ogółem	2.727	100,0	2.738	100,0
z tego:				
a) inkasowe	887	32,5	659	24,1
b) pozainkasowe	1.840	67,5	2.078	75,9

Uzyskane wyniki — dzięki omawianej akcji — ilustruje dowodnie powyższe zestawienie należności i zobowiązań w roku 1966 przedsiębiorstw podległych

Ministerstwu Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (bez Mazowieckiego Zjednoczenia Budownictwa, a więc większości z ogółu finansowanych przez Bank Inwestycyjny przedsiębiorstw budowlano-montażowych).

Z przytoczonego zestawienia wynika, że finansowane przez Bank Inwestycyjny przedsiębiorstwa budowlano-montażowe rozliczają się obecnie ze swymi kontrahentami głównie w formie pozainkasowej (około 84% swych należności oraz około 75,9% swych zobowiązań). Pozwoliło to między innymi Bankowi Inwestyjnemu na przejęcie przez pion operacyjno-rachunkowy nowych obowiązków i czynności wyrażających się wzrostem ilości rachunków bankowych blisko o 30.000 oraz wzrostem operacji prawie o 18% (w związku z rozszerzeniem zadań Banku Inwestycyjnego w wyniku zmian w systemie planowania i finansowania inwestycji), przy jednoczesnym wzroście stanu zatrudnienia w tym pionie w przybliżeniu o 1,5%. Nie był to wprawdzie jedyny czynnik, który pozwolił na wyzwolenie w pionie operacyjno-rachunkowym potencjału roboczego w takim zakresie i wykorzystanie go na pokrycie tak poważnie zwiększonych zadań, tym niemniej był to czynnik w dużej mierze decydujący.

Wskazując na skuteczność podjętego działania wpływającego na zmianę trybu dokonywanych przez przedsiębiorstwa rozliczeń i przedstawiając pokrótce formy tych działań, pragniemy podkreślić — co było jednym z celów niniejszej wypowiedzi — iż przebiegały one w warunkach aktualnie obowiązującego stanu prawnego w dziedzinie rozliczeń pieniężnych. Wypowiedź ta jest w pewnym sensie także uzupełnieniem artykułu Józefa Pilcha („Wiadomości NBP” Nr 10/67) i stanowi próbę uogólnienia — w skali Banku Inwestycyjnego — przedstawionych przezeń przedsięwzięć Oddziału BI w Gliwicach.

ZYGMUNT KARPIŃSKI

Międzynarodowe znaczenie dewaluacji funta sterlinga^{*)}

W dniu 18 listopada 1967 roku rząd brytyjski ogłosił dewaluację funta sterlinga o 14,3%. Możliwość czy prawdopodobieństwo dewaluacji waluty funtowej były wprawdzie już od kilku lat przedmiotem rozważań, tym niemniej faktyczne jej dokonanie spowodowało w świecie kapitalistycznym duży wstrząs i wywołało obszerną dyskusję nad następstwami tej decyzji, mogącymi objąć liczne dziedziny zarówno w samej Wielkiej Brytanii, jak i w stosunkach międzynarodowych. Niektóre z tych następstw ujawniły się niezwłocznie, inne zarysowują się na bliższą lub dalszą przyszłość. Powstaje przy tym pytanie, czy dewaluacja funta przyczyni się do uporządkowania międzynarodowego ustroju walutowego, nad którego niedomaganiem toczy się od kilku lat obszerna wymiana poglądów, czy też należy ją uważać za zapoczątkowanie dalszych perturbacji na międzynarodowych rynkach pieniężnych i w stosunkach gospodarczych.

Dla zilustrowania burzliwych losów kursu funta sterlinga w ubiegłych latach warto przypomnieć najważniejsze wydarzenia w tej dziedzinie. Po przecięciu następstw pierwszej wojny światowej, w toku której Wielka Brytania odstąpiła po raz pierwszy od systemu waluty złotej, w roku 1925 przywrócony został przedwojenny parytet: 1 funt sterling = 4,86 dolara. Przetrwał on tylko przez sześć lat, do września 1931 roku, kiedy to Wielka Brytania, na tle powszechnego kryzysu gospodarczego, ponownie zawiesiła wymienialność funta na złoto po stałym kursie, co spowodowało znów znaczne wahania jego kursu. Podczas drugiej wojny światowej i parę lat po niej utrzymywano stałą relację: 1 funt sterling = 4,03 dolara aż do końca września 1949 roku, kiedy dokonano dalszej dewaluacji funta do poziomu: 1 funt sterling = 2,80 dolara, zmienionego obecnie, po 18 latach, do obniżonego znów poziomu: 1 funt sterling = 2,40 dolara. W ten sposób relacja funta do dolara spadła poniżej połowy stosunku sprzed roku

^{*)} Artykuł napisany w połowie grudnia 1967 roku obejmuje tylko wydarzenia sprzed tej daty.

1931; a ponieważ w roku 1933 dolar uległ również dewaluacji o 40% w stosunku do złota, spadek wartości funta w stosunku do złota jest odpowiednio jeszcze większy.

Te liczne zmiany i reformy pieniężne są odbiciem zmian strukturalnych, jakie w całym tym okresie zaszły w politycznej i gospodarczej pozycji Wielkiej Brytanii, wśród których — jako najważniejsze — zasługują na przypomnienie: rozpadnięcie się potężnego ongiś imperium brytyjskiego, zwolnione (w porównaniu z innymi rozwiniętymi krajami) tempo wzrostu dochodu narodowego i eksportu, zmniejszony udział w światowych obrotach gospodarczych, wzrost zadłużenia wobec zagranicy (szczególnie na odcinku krótko- i średnioterminowych kredytów, zaciąganych dla obrony kursu funta) oraz niemal stały deficyt bilansu płatniczego.

Wszystkich tych tak licznych ujemnych objawów przeprowadzona ostatnio dewaluacja nie zdoła usunąć, mimo że towarzyszy jej oparcie o dalsze znaczne kredyty przyznane przez MFW i banki centralne. Może ona mieć dla brytyjskiego organizmu gospodarczego jedynie fragmentaryczne znaczenie. Tym niemniej jej międzynarodowe następstwa zdołały już wystąpić z pełną wyrazistością. Wobec dużego znaczenia funta sterlinga, jako światowej waluty rozliczeniowej i rezerwowej, załamał się przez tę decyzję jeden z filarów, na których opierał się od dziesiątków lat międzynarodowy ustrój walutowy kapitalizmu. Wydarzenie to ma przeto doniosłe znaczenie dla całego systemu i z tego względu zasługuje na rozpatrzenie w licznych jego aspektach.

*
* *
*

Jednym z celów dewaluacji funta sterlinga jest — jak każdej dewaluacji — poprawa bilansu handlowego. Oczekuje się zwiększonej konkurencyjności towarów eksportowych, przy równoczesnym podrożeniu i zmniejszeniu importu. Można przyjąć, że ta prosta formuła zapewni pewne powodzenie na krótką metę; jednak w dalszej przyszłości jej realność nasuwa duże wątpliwości, wynikające z szeregu przyczyn. Najważniejsza z nich łączy się z oceną możliwości utrzymania niezmiennego poziomu wewnętrznych cen lub chociażby wstrzymania ich wzrostu w porównaniu ze wskaźnikami zagranicznymi. Dla osiągnięcia tego celu konieczna jest polityka ostrej deflacji (ograniczenie i podrożenie kredytu, redukcja deficytu budżetowego, wstrzymanie zwwyżki płac i cen). Mimo wprowadzenia w połowie 1966 roku zarządzeń idących w tym kierunku — nie osiągnięto oczekiwanych rezultatów. Nasuwają się więc poważne wątpliwości, czy rząd Partii Pracy zdoła, ze względów politycznych i socjalnych, zaostrzyć czy chociażby utrzymać politykę skrajnie deflacyjną, a bez niej oczekiwane dodatnie dla bilansu handlowego następstwa mogą się szybko skończyć.

Należy przy tym dodać, że decyzje towarzyszące dewaluacji funta zagrażają wzrostowi wymiany towarowej w skali światowej. W ślad za Bankiem Angielskim, który podniósł stopę procentową do niespotykanego w czasach pokojowych poziomu 8%, poszedł między innymi nowojorski Bank Federalny, podwyższając stopę do 4,5%, przy czym w obu tych krajach wprowadzono ograniczenia w działalności kredytowej banków, zwiększono podatki oraz wprowadzono inne zarządzenia deflacyjne. Tendencja ta,

naśladowana w szeregu innych krajów, stanie się niewątpliwie czynnikiem hamującym rozwój międzynarodowej wymiany towarowej, która już uprzednio wykazywała słabnące tempo.

Poza następstwami, towarzyszącymi każdej dewaluacji, w omawianym konkretnym przypadku dewaluacji funta sterlinga działa jeszcze dodatkowy czynnik, utrudniający ocenę perspektyw handlu zagranicznego Wielkiej Brytanii, a mianowicie jej starania o przyjęcie do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

Wymiana handlowa Wielkiej Brytanii z Europą kontynentalną już od szeregu lat była coraz to ściślej; między rokiem 1953 i 1966 jej eksport do krajów Europy zachodniej wzrósł z 27,4% do 37,6% całości wywozu, gdy eksport do krajów obszaru sterlingowego w tym czasie spadł z 47% do 31,4%. Tendencja ta wzmocniłaby się po przyjęciu Wielkiej Brytanii do EWG. Istnieje ponadto jeszcze inny związek między dewaluacją funta a ewentualnym przyjęciem Wielkiej Brytanii do EWG. Organizacja ta przewiduje, między innymi, dla całego obszaru jeden rynek i jednolite ceny głównych produktów rolnych; jakkolwiek zmiana stosunku między walutami państw członkowskich byłaby technicznie niemal niewykonalna albo też wywołałaby następstwa równające się niemal rozbiciu Wspólnoty. Toteż ze strony francuskiej, będącej zasadniczym przeciwnikiem przyjęcia Wielkiej Brytanii do EWG, jednym z wysuwanych w tej sprawie argumentów był zarzut niestabilizowanej pozycji funta, wymagającej uzdrowienia.

Gdy jednak dewaluacja została dokonana, nie zadowolilo to bynajmniej rządu francuskiego, którego przedstawiciele wyraźnie oświadczyli, że dewaluacja funta nie wniosła nowych elementów do negatywnego stanowiska Francji, jeśli chodzi o przyjęcie Wielkiej Brytanii do EWG. Opozycja Francji w tej sprawie utrzymuje się nadal, a nawet zaostrza się, tak że nie można przewidzieć czy w ogóle i kiedy — mimo dewaluacji funta — wejście Wielkiej Brytanii do EWG stanie się możliwe, i w jaki sposób to zagadnienie, tak istotne dla dalszego ukształtowania kierunków handlu brytyjskiego, europejskiego i światowego zostanie rozwiązane.

Niezależnie od wpływu dewaluacji funta na handel zagraniczny Wielkiej Brytanii jest z wielu stron wysuwane przypuszczenie (które w wypowiedziach niektórych polityków francuskich przyjmuje formę wyraźnego postulatu), że dewaluacja pozbawi funt jego tradycyjnej roli jednej z głównych walut rozliczeniowych i rezerwowych świata kapitalistycznego. W stosunku do tego rodzaju obaw z jednej strony, a nadziei z drugiej strony nasuwają się następujące uwagi: Charakter funta jako waluty rozliczeniowej, będącej miernikiem wartości przy ustalaniu cen w umowach handlowych, jest bezpośrednim następstwem faktu, że Londyn jest głównym światowym rynkiem wielu surowców, metali i innych artykułów, których ceny na londyńskich giełdach towarowych są ustalane w funtach sterlingach. Stan ten pociąga za sobą dokonywanie rozliczeń również w tej walucie.

Wprawdzie rozmiary zwyczajowego fakturowania licznych towarów właśnie w funtach uległy pewnemu skurczeniu, tym niemniej zwyczaj ten obejmuje nadal bardzo znaczną część międzynarodowych obrotów handlowych. Dopóki zatem londyńskie rynki towarowe zachowują przodującą pozycję w świecie, będą nadal istniały naturalne warunki do utrzyma-

nia — chociażby osłabionej — roli funta jako międzynarodowej waluty rozliczeniowej. A stan taki pociąga za sobą konieczność posiadania przez zagranicę w bankach londyńskich stale odpowiednich funduszy (tzw. „working balances”) potrzebnych do regulowania płatności wyrażonych w funtach sterlingach.

Odmienne natomiast przedstawia się rola funta jako waluty rezerwowej, to jest waluty, w której banki centralne utrzymują część swych rezerw. Ogólna suma zobowiązań banków brytyjskich wobec zagranicy (poza zadłużeniem w Międzynarodowym Funduszu Walutowym) pozostaje od kilku lat na niewiele zmieniającym się poziomie około 4,5 mld funtów i ogrom tej kwoty ciąży na brytyjskim ustroju pieniężnym. Połowę wymienionej sumy stanowią lokaty zagranicznych banków centralnych o pochodzeniu dwójakiego rodzaju. Część ich to pozostałości lokat nagromadzonych podczas drugiej wojny światowej przez kraje Brytyjskiej Wspólnoty, z których Wielka Brytania czerpała środki potrzebne do prowadzenia wojny, płacąc za nie zapisami na rachunkach funtowych. Konieczność konsolidacji tych formalnie krótkoterminowych zobowiązań na długoterminowe jest od dawna przedmiotem różnych projektów, które jednak nie doczekały się rozwiązania.

Drugą część zobowiązań brytyjskich stanowią lokaty dokonywane przez banki centralne i inne instytucje finansowe na podstawie ich własnych decyzji, przy czym stosunkowo wysoki poziom ich oprocentowania jest jednym z powodów i warunków ich atrakcyjności. W stosunku do tej części trudno przewidzieć ich dalszy rozwój czy też zanik. Można jednak przypomnieć, jak łatwo i prędko zarówno jednostki, jak i instytucje zapominają o stratach poniesionych na wierzytelnościach o spadającej wartości. W przeszłości ani dewaluacja funta w latach 1931 i 1949, ani wprowadzona przez Wielką Brytanię reglamentacja obrotów płatniczych z zagranicą nie powstrzymywały licznych prywatnych i publicznych instytucji zagranicznych do utrzymywania wielomilionowych lokat na rynku londyńskim, przodującym na świecie pod względem sprawnej organizacji, dużej elastyczności i rozmiarów dokonywanych na nim obrotów.

*

Od analizy zarysowujących się prognoz czy przewidywać co do wpływu dewaluacji na dalsze losy funta sterlinga i obroty międzynarodowe należy przejść do omówienia tych bezpośrednich następstw, jakie wydarzenia te już spowodowały. Pierwszym takim następstwem była dewaluacja przeszło dwudziestu innych walut o większym czy mniejszym znaczeniu w obrotach międzynarodowych. Należy wśród nich wymienić kraje związane gospodarczo lub finansowo ściśle z rynkiem brytyjskim, na przykład Irlandię, Danię, Hiszpanię, Nową Zelandię, Izrael oraz szereg mniejszych państw, byłych kolonii brytyjskich. Natomiast utrzymały swe parytety w stosunku do złota nie tylko wszystkie kraje EWG, lecz także: Szwecja, Norwegia, Portugalia oraz niektóre dawne dominia brytyjskie, jak India, Południowa Afryka i nawet Australia (której decyzja, powzięta po długich rozważaniach na radzie ministrów, dowodzi, że jej dawne bliskie związki gospodarcze z Wielką Brytanią rozluźniły się, przy coraz to ściślejszych stosunkach ze Stanami Zjednoczonymi i z Japonią).

Skład tych dwóch grup, zajmujących w stosunku do dewaluacji funta sterlinga odmienne stanowiska, nabiera charakterystycznego znaczenia przy porównaniu z decyzjami powziętymi po dewaluacjach funta w latach 1931 i 1949. Wówczas bowiem zarówno wszystkie państwa skandynawskie, jak i państwa należące do Brytyjskiej Wspólnoty Gospodarczej, uznały za właściwe przystosowanie swych parytetów do kursu zdewaluowanego funta. Obecnie rozbieżność dawniejszej jednoci świadczy wyraźnie o osłabieniu więzów gospodarczych, jakie w tym okresie nastąpiło w stosunkach Wielkiej Brytanii z wieloma krajami, których polityka gospodarcza była ongiś związana z Imperium Brytyjskim lub wprost od niego uzależniona. Dawne pojęcia „bloku sterlingowego” (z roku 1931) lub „obszaru sterlingowego” (z roku 1949) stały się kategoriami historycznymi, świadczącymi o zmniejszeniu się politycznej i gospodarczej pozycji Wielkiej Brytanii w świecie.

Kraje, które — idąc za funtem — zdewaluowały swe waluty w takim samym lub podobnym stosunku, grają w międzynarodowych obrotach stosunkowo niewielką rolę. Toteż donioślejsze znaczenie należy przypisać następstwom, jakie dewaluacja funta wywołała na rynkach złota, co wiąże się bezpośrednio z problematyką przyszłości dolara Stanów Zjednoczonych. Po dewaluacji funta amerykański sekretarz skarbu Fowler wyraził się trafnie, choć nieco nieostro, że obecnie „dolar znalazł się w pierwszej linii frontu”. Francuscy mężowie stanu, nie wyłączając prezydenta de Gaulle'a, wypowiadają bądź wyraźnie, bądź pośrednio pogląd, że dewaluacja dolara będzie nieodzownym następstwem dokonujących się przeobrażeń międzynarodowego ustroju walutowego. Stanowiłoby to zatem zrealizowanie pragnień i poglądów rozpowszechnianych we Francji już od kilku lat o konieczności zdezonizowania obu przodujących walut, to jest dolara i funta i przywrócenia złota — przy podniesieniu jego ceny — właściwej mu roli głównego środka płatniczego w obrotach międzynarodowych.

Pozycja dolara była — jak wiadomo — zagrożona już od kilku lat, i to z powodów strukturalnych. Bieżące obroty Stanów Zjednoczonych dają wprawdzie stale nadwyżki (głównie dzięki aktywności bilansu handlowego), jednak nadwyżki te nie wystarczają na pokrycie rosnących wydatków na wojnę w Wietnamie oraz na pokrycie obrotów kapitałowych z tytułu ogromnych lokat inwestycyjnych, dokonywanych za granicą przez przedsiębiorstwa amerykańskie i z tytułu pomocy dla krajów rozwijających się.

Usunięcie biernego salda bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych, zapowiadane wielokrotnie przez przedstawicieli rządu, nie tylko nie nastąpiło, lecz przeciwnie, w roku 1967 — jeszcze przed dewaluacją funta — ujawniło się jego znaczne pogorszenie. Już na podstawie danych za trzy pierwsze kwartały przewiduje się, że deficyt bilansu płatniczego za cały rok 1967 będzie wynosił 1,7 mld dolarów. W tej tak niepomyślnej sytuacji, po dewaluacji funta, nastąpił dodatkowy objaw, mający charakter nowego skoncentrowanego ataku na dolar i to przez londyński rynek złota, na którym jest utrzymywany i broniący stały parytet dolara na poziomie 35 dolarów za uncję złota.

W ciągu kilku dni po dewaluacji funta sterlinga zaznaczył się na tym rynku nie spotykany uprzednio w tych rozmiarach popyt na złoto, mający znamio-

na panicznej ucieczki od dolara i innych wartości. Obroty złotem w Londynie, wynoszące w normalnych warunkach kilka ton dziennie (jedna tona złota to wartość około 1,1 mln dolarów), doszły przez kilka dni do kilkudziesięciu ton dziennie, a za cały tydzień obroty te oceniono na przeszło 300 mln dolarów.

Bank Angielski pokrywał to ogromne zapotrzebowanie, czerpiąc potrzebne na to środki z „pool'u” złota, utworzonego w roku 1961 przez osiem głównych banków centralnych w celu utrzymania ceny złota na niezmiennym poziomie. Ubytki złota z „pool'u” są pokrywane przez państwa członkowskie w ustalonej proporcji, która dla Stanów Zjednoczonych wynosiła 50%.

Dodatkowym czynnikiem, który wzmógł paniczne nastroje na rynku złota, nie tylko w Londynie, ale także i w innych centrach, jak Paryż i Zurych, stał się amerykański komunikat, podający do wiadomości, że Francja już w lipcu 1967 roku przestała uczestniczyć we wspólnie zorganizowanej obronie ceny złota i wycofała się z „pool'u”. Ujawnienie tego faktu wywołało obawy, że i inne państwa mogą śladem Francji wycofać się ze wspólnej akcji obrony ceny złota oraz spotęgowały wątpliwości, czy same Stany Zjednoczone zechcą nadal utrzymywać niezmienną cenę złota wobec kurczących się jego zapasów będących w ich dyspozycji. Przypomniano ponownie, że zapasy te wynoszą zaledwie dwa do trzech mld dolarów, gdyż około dziesięć mld dolarów jest unieruchomionych jako ustawowe pokrycie banknotów w obiegu, a projekt zniesienia tego przestarzałego postanowienia nie doczekał się uchwalenia przez Kongres.

Tak zatem, wydarzenia związane z dewaluacją funta rzuciły ostre światło na słabą od dawna pozycję dolara i spotęgowały wątpliwości co do zapewnienia ponawianych przez Stany Zjednoczone, że nie odstąpią od obecnej ceny złota 35 dolarów za uncję.

*

* *

Oba omówione zagadnienia o zasięgu międzynarodowym, to jest perspektywy przystąpienia Wielkiej Brytanii do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej oraz zagrożona pozycja dolara — weszły w związku z dewaluacją funta sterlinga ponownie w fazę wzmożonego zainteresowania, przy czym obok ich znaczenia gospodarczego i finansowego uwypukliło się jaszkrawo ich tło polityczne, będące odbiciem licznych i różnorodnych antagonizmów w obozie przodujących państw kapitalistycznych. Do tych już dostatecznie ważnych zagadnień dochodzi jeszcze dalsze, przy rozwiązywaniu którego różnice poglądów między głównymi partnerami występują od dawna w sposób silnie akcentowany. Jest nim mianowicie problem reformy międzynarodowego ustroju walutowego.

Nad koniecznością i sposobami dokonania tej reformy toczyły się od lat ożywione i stałe dyskusje zarówno wśród teoretyków, jak i na częstych zebraniach międzynarodowych instytucji finansowych oraz kierowników głównych banków centralnych. W wyniku tych nieraz burzliwych i kontrowersyjnych dyskusji zdołano wreszcie we wrześniu 1967 roku na walnym zebraniu gubernatorów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, odbytym w Rio de Janeiro, dojść do kompromisu co do zmian i poprawek, jakie należałoby wprowadzić do międzynarodowego ustro-

ju walutowego kapitalizmu, żeby zapewnić mu lepsze niż dotychczas funkcjonowanie. Zasady te ujęto w formę tez, które w największym skrócie przedstawiają się następująco:

Dla zapewnienia międzynarodowej płynności (zagrożonej przez niedostateczny dopływ złota nowo produkowanego do banków centralnych oraz przez niemożność czy niechęć zwiększenia roli obu dotychczasowych walut rezerwowych) trzeba będzie stworzyć nowy rodzaj rezerw walutowych, które będzie można wykorzystać w razie potrzeby. Nowa ta forma polegać ma na przyznaniu przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy każdemu państwu członkowskiemu specjalnych uprawnień (nazwanych „special drawing rights”), w ramach których każde państwo mogłoby automatycznie nabywać w Funduszu potrzebne mu dewizy. Byłoby to zatem rozszerzenie rozmiarów i zliberalizowanie zasad, w myśl których państwa członkowskie już obecnie mogą korzystać z pomocy Funduszu. Ogólna wysokość tych uprawnień przydzielonych poszczególnym państwom w proporcji do ich kwot (udziałów) w Funduszu byłaby okresowo ustalana przez władze Funduszu. Na pierwszy okres wymieniano tentatywnie sumę jeden do dwóch mld dolarów rocznie.

Osiągnięcie formalnej jednomyślności przy przyjęciu tez na konferencji w Rio de Janeiro jest wynikiem kompromisu, z którego żadna strona nie jest zadowolona i którego poszczególne punkty mogą podlegać bardzo różnorodnej interpretacji. Wobec sytuacji wytworzonej przez dewaluację funta pozorny wynik osiągnięty z tak wielkim trudem, może być narażony na nowe niebezpieczeństwa, gdyż różnice poglądów na sposób realizacji uchwalonych tez okazały się w nowych warunkach jeszcze trudniejsze do usunięcia i ujawniły nowe sprzeczności interesów poszczególnych partnerów. Wprowadzenie tez w życie jest bowiem uzależnione od wielu warunków zarówno formalnoprawnych, jak i gospodarczo-finance-sowych. Do pierwszej grupy należy konieczność nadania ogólnie ujętym tezom formalnego tekstu prawnego, co wymaga opracowania projektu zmian statutu Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Zredagowanie takiego tekstu, i to do wiosny bieżącego roku, powierzono dyrekcji Funduszu. Dopiero wtedy będzie możliwa ratyfikacja nowego statutu przez kwalifikowaną większość państw członkowskich, co znów wymagać będzie okresu co najmniej rocznego. Dopiero wówczas, jeśli te przeszkody prawne będą przezwyciężone, zaistnieją warunki do merytorycznej dyskusji nad zagadnieniem, czy istotnie można stwierdzić objawy niedostatecznej międzynarodowej płynności.

Jako pewnego rodzaju wstęp do takiej dyskusji przedstawiciele Francji kategorycznie zapowiedzieli, że całkowite usunięcie deficytu bilansu płatniczego Stanów Zjednoczonych musi być uzyskane przed dalszym rozpatrywaniem całego zagadnienia. Ożywa zatem fundamentalne pytanie: czy odpowiedzialność za istnienie braku równowagi w międzynarodowych obrotach i troskę o jej usunięcie mają ponosić kraje deficytowe o biernym bilansie płatniczym (a więc przede wszystkim Stany Zjednoczone, jak to z naciskiem podkreśla Francja), czy też kraje z nadwyżkami (przede wszystkim Francja i NRF), które dopuściły do gromadzenia nadmiernych rezerw i unikają polityki mogącej zahamować dalszy ich wzrost przez zli-

beralizowanie importu towarów i/lub zwiększenie eksportu kapitałów, szczególnie w formie pomocy dla krajów rozwijających się.

Droga do przeprowadzenia zamierzonej reformy jest zatem w tych warunkach najeżona coraz to nowymi przeszkodami, tym większymi, że okoliczności towarzyszące dewaluacji funta oświeiliły ze wzmożoną jaskrawością sprzeczności interesów poszczególnych państw. Francja wyraźnie pragnie stworzenia warunków, w których dewaluacja dolara okazałaby się nieunikniona, natomiast Stany Zjednoczone dążą do tego, aby nowe formy rezerw walutowych, jakie mają być stworzone przez zaprojektowaną reformę, pełniły funkcję międzynarodowego środka płatniczego nie **zamiast**, lecz **obok** dolara (przy nie zmienionym jego parytecie), który miałby zachować swoją pozycję głównej waluty rezerwowej.

Na tle tych krańcowo sprzecznych stanowisk, trudnych do pogodzenia, wyłoniła się jeszcze inna koncepcja, stawiająca jako cel oparcie międzynarodowego ustroju walutowego na systemie waluty europejskiej, mogącym powstać przy odpowiednim połączeniu i zorganizowaniu środków państw EWG. Koncepcja ta (omówiona np. w dzienniku „Le Monde” z dnia 20 i 21 listopada 1967 roku) czerpie swą argumentację z następującego porównania zapasów złota: wykazywane przez Wielką Brytanię rezerwy walutowe są w całości obciążone zadłużeniem wobec Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz banków centralnych; zapas złota Stanów Zjednoczonych w ogólnej wysokości 13 mld dolarów, a w wysokości wolnej do dyspozycji zaledwie wynoszącej 2 do 3 mld dolarów, obciążony jest zobowiązaniami wobec zagranicy, wynoszącymi (przy najłagodniejszym obli-

czeniu) kilkanaście miliardów dolarów. Natomiast sześć państw EWG dysponuje zapasem złota w wysokości około 15 mld dolarów, przy czym nie ciąży na nim żadna hipoteka.

Zapas w takiej wysokości predestynuje zatem — według projektodawców — waluty państw EWG na objęcie spadku po funcie i dolarze. Propozycja ta nie została ściślej ujęta i nie uwzględnia licznych trudności, jakie wyniknęłyby przy ewentualnej próbie jej realizacji. Ponadto nie można zapominać o tym, że sama wysokość posiadanych zapasów złota nie jest ani dostatecznym, ani jedynym warunkiem objęcia przez daną walutę roli rezerwy walutowej dla innych państw, jak o tym świadczy przykład Szwajcarii.

Powyższe wywody uzasadniają pogląd, że dewaluacja funta sterlinga z listopada 1967 roku nie tylko nie przyczyniła się do złagodzenia lub usunięcia problematyki, jaka od lat niepokoi świat kapitalistyczny, lecz wprost przeciwnie — jeszcze ją zaostrzyła. Przywrócenie równowagi międzynarodowych obrotów płatniczych, słaba pozycja dolara oraz sprzeczności przy szukaniu sposobów ulepszenia międzynarodowego ustroju walutowego pozostają nadal zagadnieniami otwartymi.

W toku dyskusji nad reformą międzynarodowego ustroju walutowego kapitalizmu wypowiedziano ongiś przestrożę, że jeżeli reforma ta nie będzie dokonana przez skoordynowane i uzgodnione współdziałanie przodujących mocarstw, to z konieczności nastąpi okres sporadycznych dewaluacji, chaosu, niepokoju i perturbacji w stosunkach walutowych. Wydaje się, że zrealizowanie pierwszej z tych możliwości stało się mało prawdopodobne.

ANTONI KWASIBORSKI
SGPiS

Koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych

Z różnych powodów gromadzą się w przedsiębiorstwach handlu wewnętrznego towary trudno zbywalne i niechodliwe, to jest takie, które zalegają w magazynach co najmniej od roku, a w przypadku konfekcji damskiej — przez jeden sezon. Zjawisko to z największym nasileniem występuje w przedsiębiorstwach handlu hurtowego. Hurtownie, w związku z magazynowaniem towarów trudno zbywalnych, ponoszą wysokie koszty. Jednocześnie towary trudno zbywalne stanowią zamrożony majątek obrotowy, nie przynoszący pozytywnych rezultatów ekonomicznych.

Ewidencja księgowa towarów i kosztów handlowych, prowadzona zgodnie z obowiązującymi przepisami, nie daje podstaw liczbowych do podejmowania decyzji, które przeciwdziałałyby nasileniu się sygnalizowanego zjawiska.

Artykuł niniejszy napisany został w wyniku badań zależności między wartością towarów trudno zbywalnych i wielkością kosztów magazynowania tych towarów za lata 1964 i 1965 w jednym z wojewódzkich przedsiębiorstw handlu odzieżą (WPHO) i ma na celu zapoznanie czytelnika z różnymi aspektami i wagą tego zagadnienia w skali przedsiębiorstwa handlu hurtowego.

Ewidencja kosztów w przedsiębiorstwie handlu hurtowego

Zgodnie z zaleceniami komentarza do branżowego planu kont¹⁾ WPHO miało obowiązek ewidencjonowania kosztów w podziale z punktu widzenia następujących kryteriów klasyfikacyjnych:

- 1) okresu, którego koszty dotyczyły,
- 2) możliwości podziału kosztów w przedsiębiorstwie,
- 3) elementów składowych procesu pracy,
- 4) miejsca powstawania kosztów (tylko w stosunku do kosztów produkcji ewidencjonowanych w zespole 5).

Obowiązek klasyfikacji kosztów WPHO według tych czterech kryteriów budzi szereg zastrzeżeń. Praktyczne zastosowanie każdego z kryteriów jest w pełni uzasadnione. Jednak ewidencja kosztów przedsiębiorstwa, prowadzona w tak nielicznych przekrojach, pozostawia wiele nie rozstrzygniętych zagadnień. Wymienię tu tylko te z nich, które naj-

1) Porównaj komentarz do branżowego planu kart, opracowanie zbiorowe pracowników Wydziału Księgowości Centralnego Zarządu Handlu Artykułami Tekstylnymi i Odzieżowymi w Łodzi (CZHAIO). Łódź 1960, maszynopis powielony.

wyraźniej wpływają na możliwości podejmowania słusznych decyzji ekonomicznych w przedsiębiorstwie, jak i na możliwości oceny jego pracy i jednocześnie pozostają w ścisłym związku z tematem artykułu:

1. Brak danych księgowych o wielkości kosztów zakupu, magazynowania, sprzedaży i zarządu uniemożliwia:

- w przypadku kosztów zakupu i kosztów sprzedaży ocenę zawieranych umów z punktu widzenia wyboru wariantów przewozowych i efektywności wykorzystania własnego transportu,
- w przypadku kosztów magazynowania — dokonanie kompleksowej oceny gospodarki magazynowej oraz ustalenie celowości przecen,
- w przypadku kosztów zarządu — cenę porównawczą pracy zarządów różnych WPHO.

2. Nieposiadanie danych o zależności kosztów od czasu magazynowania towarów uniemożliwia:

- ocenę ekonomicznej efektywności umów handlowych z punktu widzenia asortymentów, gatunków i ilości zakupionych towarów,
- ustalenie racjonalnej kolejności i wielkości przecen towarów trudno zbywalnych.

Metoda wydzielenia kosztów magazynowania z kosztów handlowych

Aby podzielić koszty handlowe na trzy części (koszty zakupu, koszty magazynowania i koszty sprzedaży), trzeba wziąć pod uwagę, że całkowite koszty poniesione przez przedsiębiorstwo handlu hurtowego są złożone z sumy kosztów podstawowych i kosztów ogólnych. Tę część kosztów podstawowych, którą na podstawie dokumentacji źródłowej przypisać można do określonej funkcji przedsiębiorstwa handlowego, potraktowałem jako bezpośrednie koszty zakupu, magazynowania lub sprzedaży. Te zaś koszty podstawowe, które zaliczyć można na poszczególne funkcje, stosując przy tym klucze podziałowe, nazwałem kosztami pośrednimi zakupu, magazynowania lub sprzedaży.

Koszty ogólne wykazują luźniejszy związek z funkcjami przedsiębiorstwa niż koszty podstawowe. Koszty ogólne można podzielić na koszty zarządu i administracji jednostek operatywnych (podległych hurtowni) oraz na koszty zarządu i administracji całości przedsiębiorstwa. Koszty każdej z funkcji przedsiębiorstwa handlu hurtowego składają się więc z:

- kosztów bezpośrednich danej funkcji,
- kosztów pośrednich tej funkcji,
- narzutu kosztów zarządu i administracji jednostek operatywnych,
- narzutu kosztów zarządu i administracji całości przedsiębiorstwa.

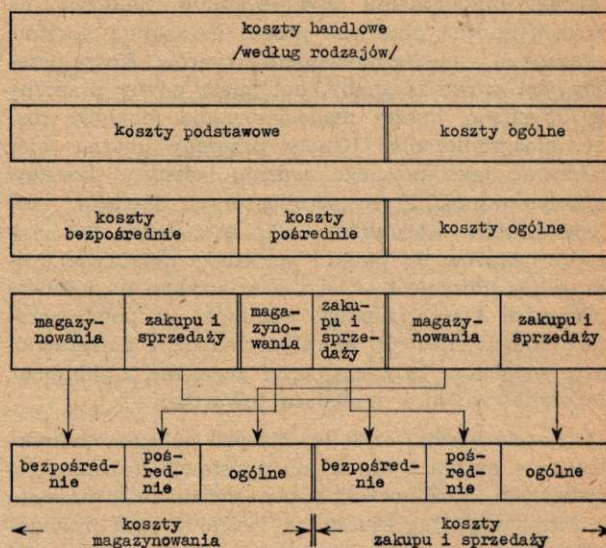
Dla uproszczenia można przyjąć zastosowanie jednego narzutu kosztów zarządu i administracji (bez podziału na koszty jednostek operatywnych i koszty całości przedsiębiorstwa). Zasadę tę można przyjąć tym bardziej, że możliwość zastosowania dokładniejszych kluczy podziałowych w stosunku do kosztów zarządu i administracji jednostek operatywnych, niż do kosztów zarządu całości przedsiębiorstwa jest bardzo ograniczona.

Temat artykułu nie narzuca konieczności wyodrębnienia kosztów zakupu oraz kosztów sprzedaży. Wystarczy wydzielenie kosztów magazynowania i potraktowanie kosztów zakupu i sprzedaży jako łącz-

nej reszty kosztów. Tok uzyskiwania takiego przekroju kosztów ilustruje schemat Nr 1.

Schemat 1

Podział funkcjonalny kosztów handlowych



Do bezpośrednich kosztów magazynowania zaliczyłem:

- odsetki od kredytów na magazynowane towary,
- opłaty za dozór mienia.

Za bezpośrednie koszty zakupu i sprzedaży uznałem:

- koszty transportu towarów do hurtowni i z hurtowni do punktów sprzedaży detalicznej,
- koszty przewozów towarów na giełdy,
- koszty ubezpieczeń przewożonych towarów,
- koszty eksploatacji pojemników używanych do transportu towarów,
- opłaty za listy przewozowe,
- płace pracowników fizycznych i umysłowych magazynu spedycyjnego,
- koszty reklamy.

Do kosztów pośrednich zakupu i sprzedaży zaliczyłem płace wraz z narzutami na ubezpieczenia społeczne następujących pracowników: magazynierów, pomocników magazynierów, sortowników, kartotekarek i robotników magazynowych. Pracownicy ci większość swojej pracy poświęcają przyjmowaniu (zakup) i wydawaniu (sprzedaż) towarów. Uznanie całości tych kosztów za koszty zakupu i sprzedaży jest bliższe faktycznej relacji czasu pracy niż zastosowanie jakiegokolwiek klucza do podziału tych kosztów między trzy funkcje. Do kosztów pośrednich trzech funkcji zaliczyłem:

- odpisy na fundusz na przecenę,
- amortyzację budynków magazynowych,
- koszty czynszów i dzierżaw wynajmowanych budynków magazynowych,
- amortyzację wyposażenia magazynów,
- koszty zużycia energii elektrycznej w hurtowniach.

Odpisów na fundusz na przecenę nie można na podstawie dokumentów źródłowych uznać za bezpośrednie koszty zakupu, magazynowania lub sprzedaży. Za twierdzeniem, że tkwią w nich koszty wszystkich funkcji przedsiębiorstwa, przemawiają następujące fakty. Przyczyny tworzenia funduszu na przecenę powstają już w trakcie zakupu towarów. Nieudolne

i nie poprzedzone sondażem rynku decyzje o zakupie towarów sprzyjają powstawaniu i narastaniu masy towarów trudno zbywalnych.

Dzięki umiejętnemu wykorzystaniu funduszu na przecenę można przerwać proces narastania kosztów związanych z magazynowaniem towarów. Koszt przeceny jest wówczas znany, natomiast gdyby przeceny nie dokonano, koszty magazynowania mogłyby rosnać nieograniczenie. Koszty przeceny można więc traktować jako pewnego rodzaju substytut kosztów magazynowania. Przecena niektórych towarów jest nieodzownym warunkiem ich sprzedaży, tak jak dowóz towarów do punktu sprzedaży detalicznej, reklama itp. Pozycje b, c, d i e zaliczyłem do kosztów pośrednich trzech funkcji, ponieważ w pomieszczeniach magazynowych, amortyzowanych i dzierżawionych wykonane były czynności związane z zakupem, magazynowaniem i sprzedażą towarów.

Pozostałe koszty, czyli te, których związku z funkcjami nie można wykazać na podstawie dokumentów źródłowych, a jednocześnie zastosowanie ich podziału na funkcje według kluczy nie nosiłoby cech prawdopodobieństwa — to koszty ogólne, które rozliczyłem w stosunku do innych poniesionych kosztów. Wydzielone wyżej opisaną metodą koszty magazynowania przedstawiłem w tabeli 1 na tle całości kosztów handlowych wojewódzkiego przedsiębiorstwa handlu odzieżą.

Tabela 1

Koszty handlowe a koszty magazynowania
(w tysiącach złotych)

O k r e s		Koszty handlowe	Koszty magazynowania
rok	półroczne		
1	2	3	4
1964	pierwsze	17 062,2	9 302,6
	drugie	19 968,7	10 690,5
1965	pierwsze	26 879,5	15 517,1
	drugie	34 152,6	18 693,4
Razem		98 063,0	54 203,6

Analiza elementarnych składników kosztów handlowych z punktu widzenia ich związku z czasem magazynowania towarów

Z. Klimek²⁾, wskazując na zależność między kosztami handlowymi a czasem magazynowania towarów, zaproponował, żeby z punktu widzenia tej zależności dzielić koszty handlowe na:

- koszty początkowe,
- koszty niezależne,
- koszty zależne.

Koszty początkowe są grupą kosztów, wyodrębnioną z kosztów niezależnych. Koszty zakupu, które według Z. Klimka³⁾ są kosztami początkowymi, nie zależą przecież od czasu magazynowania towarów. Skoro z grupy kosztów niezależnych wyodrębniła się koszty początkowe, istnieje podstawa, aby z grupy tej wydzielić również koszty końcowe. Stworzenie grupy kosztów końcowych ma znaczenie dla dalszej części niniejszego artykułu. Proponuję więc dzielić koszty handlowe na:

- koszty początkowe,
- koszty zależne,
- koszty niezależne,
- koszty końcowe.

Kosztami końcowymi są przede wszystkim koszty sprzedaży. Bezpośrednie koszty zakupu i sprzedaży pozostają bez związku z czasem magazynowania towarów. Pośrednie koszty tych funkcji wraz z narzutem kosztów ogólnych rosną w czasie, ale proces ten odbywa się bez związku z magazynowanymi towaremi. Zakładam, że zastosowane klucze podziałowe kosztów pośrednich i kosztów ogólnych na funkcje odpowiadają rzeczywistym stosunkom ponoszonych kosztów. Bezdyskusyjne jest zatem zaliczanie części tych kosztów do kosztów początkowych, części do kosztów końcowych i pozostałej części — do kosztów niezależnych. Wiele problemów następcza natomiast podział kosztów magazynowania według powyższego kryterium. Wśród bezpośrednich kosztów magazynowania odsetki od kredytów na magazynowane towary rosną w ścisłej zależności od czasu magazynowania i wartości magazynowanych towarów, są więc one kosztami zależnymi.

Oplaty za dozór mienia mogą rosnąć lub maleć skokowo. Dopiero taki wzrost masy magazynowanych towarów, który zmusza do uruchomienia nowego magazynu, jest powodem wzrostu tych kosztów. Są to zatem koszty niezależne. Spośród pośrednich kosztów magazynowania na szczególną uwagę zasługuje kwalifikacja odpisów na fundusz na przecenę. Zastrzeżenie może budzić sposób podziału odpisów na fundusz na przecenę między funkcje przedsiębiorstwa oraz uznanie za koszty niezależne (początkowe i końcowe) tej części odpisów, która przypadła na zakup i sprzedaż. Twierdę, że ta część odpisów na fundusz na przecenę, która tkwi w pośrednich kosztach magazynowania, stanowi koszty zależne i że związek tych kosztów z czasem magazynowania towarów jest bardziej bezpośredni, niż na przykład odsetek od kredytów na magazynowane towary. O ile bowiem odsetki od kredytów na magazynowane towary dotyczą całości magazynowanych towarów, choć w różnych proporcjach, w zależności od czasu magazynowania, o tyle przypadające na koszty magazynowania odpisy na fundusz na przecenę związane są tylko z towaremi trudno zbywalnymi, a więc długo magazynowanymi.

Pozostałe koszty pośrednie magazynowania (amortyzacja budynków magazynowych, koszty czynszów i dzierżaw, amortyzacja wyposażenia magazynów i koszty zużycia energii elektrycznej) oraz narzut kosztów ogólnych — rosną w czasie bez związku z magazynowanymi towaremi, są więc kosztami niezależnymi.

Z powyższych ustaleń wynika, że tylko nieliczne składniki kosztów handlowych posiadają cechy kosztów zależnych, są to: odsetki od kredytów na magazynowane towary (bezpośrednie koszty magazynowania) i odpisy na fundusz na przecenę (pośrednie koszty magazynowania).

Wydzielenie kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych

Ustalenie związku elementarnych składników kosztów handlowych z czasem magazynowania towarów pozwoliło na określenie ogólnych proporcji podziału

²⁾ Z. Klimek: Wpływ rotacji towarów na koszty handlowe. „Handel Wewnętrzny” nr 6. PWE, Warszawa 1961 r., str. 76.

³⁾ Tamże.

kosztów magazynowania na koszty magazynowania towarów normalnie rotujących i koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych.

Koszty niezależne (magazynowania) podzieliłem proporcjonalnie do wartości magazynowanych towarów, wykazujących normalną i zahamowaną rotację. Z poprzedniej mojej wypowiedzi w niniejszym artykule wynika, że zastosowanie tej samej proporcji do podziału kosztów zależnych jest błędem. Koszty te w większym stopniu powstają z powodu magazynowania towarów trudno zbywalnych, niż z powodu magazynowania pozostałych towarów. Jednak zastosowanie w tym miejscu bardziej prawidłowego stosunku podziału kosztów zależnych nie jest realne z powodu ogromnej czasochłonności lub wręcz niemożności:

a) ustalenia daty zakupu towarów trudno zbywalnych,

b) ustalenia wartości magazynowanych towarów trudno zbywalnych.

Z tych powodów również koszty odsetek i prowizji bankowych rozliczyłem w stosunku odpowiednim do relacji wartości dwóch rodzajów magazynowanych towarów. Klucze podziału dla niezależnych kosztów magazynowania i dla odsetek i prowizji bankowych ustaliłem w tabeli 2. Rozliczenia tych kosztów dokonałem w tabeli 3.

Tabela 2

Ustalenie kluczy podziału kosztów niezależnych
(wartość towarów w tysiącach złotych)

Data	Wartość magazynowanych towarów	Wartość towarów normalnie rotujących	Wartość towarów trudno zbywalnych	Klucze podziału (3 : 4)
1	2	3	4	5
25.03.64	334 842	304 805	30 037	10,1 : 1
30.06.64	376 230	331 430	44 800	7,4 : 1
1.01.65	347 258	304 608	42 650	7,1 : 1
30.06.65	400 205	354 236	45 969	7,1 : 1
31.12.65	381 983	336 014	45 969	7,3 : 1

Tabela 3

Rozliczenie niezależnych kosztów magazynowania
(w tysiącach złotych)

O k r e s		Niezależne koszty magazynowania oraz odsetki i prowizje bankowe		
rok	kwartał	do rozliczenia	towarów normalnie rotujących	towarów trudno zbywalnych
1	2	3	4	5
1964	pierwszy	1 731,0	1 575,1	155,9
	drugi	1 916,8	1 688,7	228,1
	trzeci i czwarty	3 889,9	3 409,7	480,2
1965	pierwszy	3 808,9	3 376,1	432,8
	drugi	3 808,9	3 376,1	432,8
	trzeci i czwarty	3 912,8	3 441,4	471,4

Odpisy na fundusz na przecenę, przypadające z rozliczenia na koszty magazynowania, w całości zaliczyłem do kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych. Pełne koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych zaprezentowałem w tabeli 4 na tle kosztów handlowych i kosztów magazynowania.

Tabela 4

Koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych
na tle kosztów handlowych i całości kosztów
magazynowania

Okres		Koszty handlowe (w tysiącach złotych)	Koszty magazynowania (w tysiącach złotych)		Udział kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych (w procentach) w kosztach	
rok	kwartał		całość	towarów trudno zbywalnych	handlowych	magazynowania
1	2	3	4	5	6	7
1964	pierwszy	8 527,2	4 552,9	2 977,8	34,9	65,4
	drugi	8 535,0	4 749,7	3 061,0	35,9	64,4
	trzeci i czwarty	19 968,7	10 690,5	7 280,8	36,5	68,1
1965	pierwszy i drugi	26 879,5	15 517,1	12 141,0	45,1	78,2
	trzeci i czwarty	34 152,6	18 693,4	15 252,0	44,6	81,6
R a z e m						
1964 i 1965		98 063,0	54 203,6	40 712,6	41,5	75,1

W latach 1964—1965 udział kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych w kosztach handlowych wzrósł z 34,9% do 44,6%, w kosztach magazynowania zaś z 65,4% do 81,6%. Przeciwnie w ciągu tych dwóch lat na magazynowanie towarów trudno zbywalnych przypadało 41,5% kosztów handlowych, a 75,1% kosztów magazynowania. Suma kosztów handlowych, poniesionych w tym okresie, równa się 98 063 tysiące złotych, z czego więcej niż 40 712 tysięcy złotych to koszty związane z magazynowaniem towarów trudno zbywalnych. Znaczenie tych kosztów w działalności przedsiębiorstwa uwypukla fakt, że w tym samym czasie całkowite koszty zakupu i sprzedaży (bezpośrednie, pośrednie i narzut kosztów ogólnych) wyniosły niewiele ponad 43 859 tysięcy złotych, a więc tylko około 4 milionów więcej.

Wpływ kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych na wyniki finansowe

W latach 1964 i 1965 wyniki finansowe WPHO były bezpośrednio uzależnione od:

a) zysków brutto, czyli zrealizowanej marży hurtowej,

b) kosztów handlowych,

c) kosztów i dochodów działalności pozaoperacyjnej, nie wydzielonej organizacyjnie,

d) kosztów i dochodów związanych z likwidacją środków trwałych,

e) strat i zysków nadzwyczajnych,

f) wyników finansowych działalności pomocniczej działu transportu.

Największy wpływ na wysokość zysków netto, wywierany w kierunku ich tworzenia, miały zyski brutto, zaś w kierunku przeciwnym — koszty handlowe. W tabeli 5 przedstawiłem wpływ kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych na wyniki finansowe wojewódzkiego przedsiębiorstwa handlu odzieżą.

Koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych rosły szybciej w czasie niż zysk brutto. Przy

wzroście zysku brutto z 24 444 tysięcy złotych w pierwszym półroczu 1964 roku do 29 095 tysięcy złotych w drugim półroczu 1965 roku; udział tych kosztów w pochłanianiu zysku brutto wzrósł w analogicznym okresie z 24,7% do 52,4%. O ile w pierwszym półroczu 1964 roku nieponiesienie kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych pozwoliłoby na zwiększenie zysku netto o 59,2%, to w drugim półroczu 1965 roku zysk bilansowy mógłby dzięki temu wzrosnąć prawie 18 razy.

Tabela 5

**Wpływ kosztów magazynowania towarów
trudno zbywalnych na wyniki finansowe**

O k r e s		Zysk brutto (w tysiącach złotych)	Koszty magazynowania towarów trudno zbywalnych (w tysiącach złotych)	Udział kosztów magazynowania towarów trudno zbywalnych w zysku brutto (w procentach)	Wynik bilansowy — zysk netto (w tysiącach złotych)
rok	półrocze				
1	2	3	4	5	6
1964	pierwsze	24 444,0	6 038,8	24,7	10 185,3
	drugie	30 646,8	7 280,2	23,7	12 421,8
1965	pierwsze	25 840,9	12 141,0	46,9	1 483,8
	drugie	29 095,5	15 252,0	52,4	831,6

Wnioski

Wyniki przedstawionych badań pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Istnieje potrzeba kalkulacji lub przynajmniej wydzielania kosztów magazynowania z kosztów handlowych tych przedsiębiorstw handlu hurtowego, w których gromadzą się zapasy towarów trudno zbywalnych. Sumy kosztów magazynowania towarów można zbierać na przystosowanych do tego celu kartach analitycznych do konta 702. — Koszty przedsiębiorstw hurtowych. Zmiany zasad ewidencji analitycznej kosztów handlowych powinny być poprzedzone opracowaniem kryteriów podziału tych kosztów na funkcje.

2. Wraz ze zmianami zasad ewidencji analitycznej kosztów powinny nastąpić zmiany w zasadach ewidencji analitycznej towarów, polegające na stworzeniu możliwości ustalenia wartości magazynowanych

towarów trudno zbywalnych na każdy, dowolnie wybrany moment, co można osiągnąć przez:

a) precyzyjne określenie towarów trudno zbywalnych,

b) umieszczenie na karcie kontowej towaru daty jego zakupu i daty, od której towar nabierze cech towaru trudno zbywalnego,

c) przekładanie kont towarów trudno zbywalnych do osobnej kartoteki przy każdej okazji, jaka powstaje przy uzgadnianiu sald kartoteki ilościowo-wartościowej z saldami kartoteki ilościowej.

3. Ewidencja towarów i kosztów handlowych w przedsiębiorstwie handlu hurtowego, prowadzona według wyżej zaproponowanych zasad, umożliwiłaby między innymi:

a) przeprowadzenie oceny ekonomicznej efektywności umów handlowych z punktu widzenia asortymentu, gatunków i ilości zakupionych towarów,

b) ustalenie racjonalnej kolejności i wartości przecen towarów trudno zbywalnych,

c) lepszą od dotychczasowej ocenę gospodarki magazynowej.

4. Informacje o wysokości kosztów magazynowania mogą wpływać na decyzje przyspieszające rotację towarów, co nawet przy stabilności ogólnej sumy kosztów będzie sprzyjało obniżce kosztów handlowych na jednostkę wartości sprzedanych towarów.

5. Konsekwencją wprowadzenia zaproponowanych zmian zasad ewidencji towarów i kosztów handlowych byłby wzrost pracochłonności ewidencji księgowej.

W zakresie ewidencji kosztów handlowych dodatkowe czynności musiałyby wykonywać zarówno osoby dekretujące dowody księgowe, jak i kontyści. Osoby dekretujące kwalifikowałyby koszt do kosztów magazynowania lub do pozostałych kosztów handlowych. Podczas księgowania sum z tych dokumentów, w których zawarte byłyby i koszty magazynowania i pozostałe koszty, kontyści wypisywaliby dodatkowo jedną lub dwie kwoty. Ta wstępna ocena wzrostu pracochłonności ewidencji księgowej w związku z wprowadzeniem zaproponowanych zmian zasad ewidencji towarów i kosztów handlowych wskazuje na realność tego zamierzenia.

TADEUSZ KOSTRZEWA

Uwagi o funkcjonowaniu nowego systemu finansowego w resorcie żeglugi

Z dniem 1 stycznia 1966 roku wprowadzono w resorcie żeglugi (jak również i w innych resortach) nowe zasady systemu finansowego, zawarte w uchwale nr 276 Rady Ministrów z dnia 28 października 1965 roku w sprawie gospodarki finansowej zjednoczeń przemysłowych i zgrupowanych w nich państwowych przedsiębiorstw objętych planowaniem centralnym.

Wejście w życie nowego systemu finansowego poprzedziły obszerne — podane w różnych formach — informacje, komentarze i dyskusje na temat jego adekwatności do współczesnej gospodarki oraz jego zalet w porównaniu z poprzednio stosowanym systemem (w resorcie żeglugi obowiązywała poprzednio

uchwała nr 102 Rady Ministrów z dnia 5 lutego 1955 roku w sprawie rozliczeń z budżetem centralnym i budżetami terenowymi z tytułu zysków i strat oraz środków obrotowych).

Przeważnie tak bywa, że każda konstrukcja teoretyczna wydaje się a priori lepsza od poprzedniej; dopiero zastosowanie jej w konkretnych warunkach, oprócz potwierdzenia w mniejszym lub większym stopniu jej zalet, ujawnia również ewentualne jej ujemne właściwości wraz z ich ciężarem gatunkowym. Pod wspomnianym wyżej określeniem „konkretne warunki” należy rozumieć charakter i specyfikę gospodarczą przedsiębiorstw w powiązaniu z ca-

— dokładniejsze w miarę możliwości określanie i konsekwentne stosowanie zasad kwalifikacji zapasów (zwłaszcza na odcinku ujawniania przez przedsiębiorstwa zapasów nieprawidłowych),

— zwiększenie roli zjednoczeń w zakresie udzielania pomocy finansowej przedsiębiorstwom przez zapewnienie odpowiednich środków na rachunkach funduszy rezerwowych zjednoczeń.

2. Kwalifikacja zapasów do bieżących, sezonowych, rezerw, zbędnych i nadmiernych nastroczała nadal — jak już wspomniano — pewne trudności oraz kontrowersje między stanowiskiem banku a przedsiębiorstw; tym bardziej, że konsekwencje wynikające z tej kwalifikacji są obecnie bardziej odczuwalne niż podczas stosowania poprzedniego systemu finansowego. W znacznych rozmiarach występują zapasy tak zwane „przejściowe”, które, według dotychczas przyjętych kryteriów, trudno jest zakwalifikować do wymienionych powyżej grup. Ze względu na zmieniające się rozmiary tych zapasów najsluszniej byłoby — jak się wydaje — finansować je w całości kredytem bankowym, aby uniknąć częstych zmian w zapotrzebowaniu na środki z funduszu rozwoju i wysokości środków przeznaczonych na inwestycje.

Powyższe wskazuje na potrzebę dokonania zmiany w dotychczasowych kryteriach kwalifikacji zapasów, polegającej na wprowadzeniu nowej grupy zapasów określonych jako „przejściowe” lub na odpowiednim rozszerzeniu pojęcia zapasów sezonowych.

3. Wprowadzona w nowym systemie „gra zapasy-inwestycje” miała miejsce tylko w niektórych przedsiębiorstwach. Wiele przedsiębiorstw nie osiągało planowanych wyników finansowych, w wyniku czego zdarzały się częste przypadki, iż w ogóle nie było odpisów na fundusz rozwoju (bądź odpisy były znikomych rozmiarów). W takiej sytuacji, nawet przy prawidłowej gospodarce zapasami, przedsiębiorstwa nie mogły liczyć na środki z funduszu rozwoju dla działalności inwestycyjnej.

Drugim momentem uniemożliwiającym wspomnianą „grę” była duża dysproporcja między zapotrzebowaniem na środki z funduszu rozwoju na pokrycie zapasów i nakładów przyszłych okresów a zapotrzebowaniem na finansowanie inwestycji. Zapotrzebowanie na środki na inwestycje w stosunku do potrzeb na środki obrotowe było niewspółmiernie niskie i często wahało się w granicach paru procent (gros inwestycji w ośnośnych przedsiębiorstwach — to inwestycje zjednoczeń i centralne). W takiej sytuacji nawet niewielkie odchylenie w zakresie potrzeb na środki obrotowe — co może być zjawiskiem normalnym i prawidłowym — eliminuje możliwość finansowania inwestycji ze środków własnych. Powyższa ewentualność jest szczególnie niepożądana ze względu na to, że inwestycje są planowane ze znacznym wyprzedzeniem i wymagają konkretnych powiązań umownych z wykonawcami lub dostawcami itd. Jeszcze bardziej niekorzystnie może się to przedstawiać w przypadkach inwestycji kontynuowanych.

Odrębne zagadnienie w omawianej „grze zapasy-inwestycje” stanowią przedsiębiorstwa handlu rybnego. W przedsiębiorstwach tych oprócz wymienionych powyżej dwóch okoliczności, to jest pogorszenia wyników finansowych oraz dysproporcji między potrzebami na środki obrotowe a potrzebami na inwestycje, występuje trzeci moment, a mianowicie — wyraźna konieczność doinwestowania tych przedsię-

biorstw. W związku z dążeniem do posiadania pełnego asortymentu artykułów rybnych w sklepach i zapewnienia ciągłości ich sprzedaży — zapasy te wykazują tendencje wzrostu. Coraz bardziej uwydatniają się potrzeby inwestycyjne na odcinku transportu specjalistycznego, pomieszczeń chłodniczych, wyposażenia sklepów w odpowiednie urządzenia itp. Dotychczas zaległości pod tym względem są duże.

Obowiązująca zasada finansowania z funduszu rozwoju w pierwszej kolejności potrzeb w zakresie środków obrotowych uniemożliwia często wykonanie niezbędnych inwestycji.

W innych natomiast przedsiębiorstwach miała miejsce sytuacja odwrotna, a mianowicie występowały znaczne — w stosunku do potrzeb — nadmiary środków funduszu rozwoju, przeważnie niezależnie od przedsiębiorstw, na skutek przypadkowości, nierealnego planowania itp. W przedsiębiorstwach żeglugi morskiej w związku ze stosowaniem przedpłać za frachty powstają (przejściowo) luzy finansowe, które często ograniczają potrzeby na kredyty obrotowe, a niekiedy całkowicie (lub z nadwyżką) likwidują je. W takich przypadkach zachodzą możliwości zwiększania przez przedsiębiorstwa zapasów ponad rozmiary ekonomicznie uzasadnione (a więc możliwości powstawania zapasów nieprawidłowych), natomiast konsekwencje wynikające z „gry zapasy-inwestycje” ponoszone są ewentualnie dopiero po fakcie, to jest w wyniku rozliczeń funduszy własnych w obrocie na koniec pierwszego i drugiego półrocza.

W związku z powyższym wydaje się celowe:

— zapewnienie środków na rachunkach funduszy rezerwowych zjednoczeń w takiej wysokości, aby rzeczywiście fundusz ten mógł spełniać rolę „amortyzatora” wahań występujących w potrzebach finansowych przedsiębiorstw (o czym była już mowa w punkcie 1),

— uniezależnienie w przedsiębiorstwach handlowych finansowania działalności inwestycyjnej od finansowania środków obrotowych,

— umożliwienie zjednoczeniom ściągania w prosty sposób na fundusz rezerwowy części lub całości nadmiarów funduszu rozwoju przedsiębiorstw (w uzasadnionych przypadkach, na przykład gdy nie było zasługi przedsiębiorstwa). Obecny system przewiduje w tym zakresie tylko dwa szczególne przypadki, przy czym jeden wymaga decyzji kolegium zjednoczenia (zobacz paragraf 32, ustęp 2 i 6 uchwały nr 276 RM), — odpowiednie obniżenie w przedsiębiorstwach żeglugi morskiej procentu pokrycia bieżących zapasów i nakładów przyszłych okresów funduszami własnymi w obrocie, poniżej ogólnie ustalonego pokrycia w wysokości 60%.

4. Krytyczne uwagi o funkcjonowaniu nowego systemu finansowego wynikają również z nie zawsze realnego planowania w przedsiębiorstwach (co przeważnie jest nie do uniknięcia z uwagi na wspomnianą już specyfikę działalności gospodarczej) oraz trudności trafnego ustalania wskaźników i norm finansowych przez ministerstwo i zjednoczenia. Z tym też wiązały się przypadki otrzymywania przez przedsiębiorstwa norm podziału zysku i odpisów amortyzacyjnych na okresy krótsze niż to zakłada nowy system finansowy.

O pewnych niedociągnięciach w pracy zjednoczeń świadczą poza tym przypadki zbyt przewlekłego za-
twierdzania rocznych bilansów przedsiębiorstw, w

których występowały niedobory funduszy własnych w obrocie, przez co można było opóźnić konsekwencje, wynikające z udzielenia kredytu specjalnego (w przypadku braku pomocy z funduszu rezerwowego).

Wynika stąd potrzeba dalszego dążenia do podniesienia roli i poziomu pracy zjednoczeń przez zacieśnienie współpracy z przedsiębiorstwami, większe zainteresowanie ich wynikami ekonomicznymi oraz zjawiskami zachodzącymi w danej branży, tak aby mogły one możliwie najlepiej spełniać zadania wynikające z postanowień nowego systemu finansowego.

Dotychczasowy okres funkcjonowania nowego systemu finansowego nie stwarza jeszcze — jak wiadomo — odpowiednich możliwości do pełnej i ostatecznej jego oceny (rok 1966 był okresem przejściowym); istnieje zatem potrzeba dalszego wnikliwego interesowania się tym zagadnieniem.

Z doświadczeń krajów socjalistycznych

Bank w nowym modelu gospodarki węgierskiej*)

Dążenie do stworzenia warunków, w których w możliwie bezkonfliktowy sposób następowałoby połączenie interesów przedsiębiorstw z interesem ogólnospołecznym, uzależnienie w większym niż dotychczas stopniu stopy życiowej poszczególnych ludzi od społecznej przydatności i wyników ich pracy, pobudzenie inicjatywy i poczucia odpowiedzialności, wyzwalenie rezerw w gospodarce, podwyższenie efektywności gospodarowania — wszystko to leży u podstaw reformy gospodarczej, która z dniem pierwszym stycznia 1968 roku weszła w życie w Węgierskiej Republice Ludowej.

Ogólne założenia i podstawy reformy gospodarczej zostały określone w uchwale Komitetu Centralnego Węgierskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej, podjętej w maju 1966 roku. Reformę wprowadza się etapami. Lata 1966—1967 stanowiły etap wstępny, przeznaczony na opracowanie i przygotowanie szczegółowych rozwiązań, lata zaś 1968—1969 mają być okresem wdrażania w życie nowego systemu. Trzeba jednak dodać, że przygotowania do wprowadzenia reformy gospodarczej trwały na Węgrzech na niektórych odcinkach (np. regulacja cen, stawki amortyzacji i inne) już od paru lat.

Zanim zostaną omówione konsekwencje nowego systemu gospodarczego dla organizacji bankowości i systemu kredytowego, należy pokrótce przedstawić najistotniejsze kierunki projektowanych zmian, w szczególności na odcinku planowania, płac, inwestycji, cen i handlu zagranicznego.

Należy przy tym zaznaczyć również, że rozwiązania niektórych problemów, jakkolwiek formułowane coraz precyzyjniej, są jeszcze w dalszym ciągu przedmiotem rozważań i ożywionych dyskusji.

Z nowymi koncepcjami planowania gospodarczego łączy się ściśle problematyka samodzielności przedsiębiorstw, których działalność, prowadzona na własne ryzyko, będzie uzależniona od bodźców ekonomicznego oddziaływania państwa i od rynku. W tym stanie rzeczy waga i znaczenie planów gospodarczych zostają przeniesione na planowanie perspektywiczne i wieloletnie. Plany te będą wyznaczały tempo rozwoju gospodarczego, kierunki inwestowania, strukturę konsumpcji oraz politykę na odcinku postępu technicznego, płac i handlu zagranicznego. Podstawowym planem ma się stać plan pięcioletni, jako program działania rządu. Natomiast plan roczny ma

na tle przedstawionych uwag oraz charakterystyki działalności gospodarczej — podanej w skrócie na wstępie — nasuwać ogólny wniosek, iż system finansowy w resorcie żeglugi powinien w możliwie dużym stopniu opierać się na decentralizacji i swobodzie w podejmowaniu decyzji przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia, z jednoczesnym — odpowiednio silnym — działaniem bodźców materialnego zainteresowania (na szczeblu przedsiębiorstw i zjednoczeń), stale mobilizujących do prowadzenia optymalnej działalności gospodarczej zarówno w sensie mikro-, jak i makroekonomicznym.

Przyjmując powyższe założenia można stwierdzić na podstawie dotychczasowej obserwacji, iż nowy system finansowy jest znacznie lepszy od poprzedniego i stanowi istotny krok naprzód, aczkolwiek jego funkcjonowanie w resorcie żeglugi nie jest jeszcze bez zastrzeżeń.

przybrać postać instrumentu bieżącego działania rządu, zapewniającego realizację zadań określonych w planie pięcioletnim.

Dotychczasowe plany roczne przez swoją szczegółowość ograniczały inicjatywę przedsiębiorstw, a przez dyrektywność przesądzały niejednokrotnie zasadnicze problemy rozwoju gospodarczego — co powinno być zadaniem planu pięcioletniego.

W nowych warunkach gospodarowania plany roczne nie będą doprowadzane do przedsiębiorstw; nie będą również określane wskaźniki dyrektywne, lecz jedynie wieloletnia norma procentowa wpłaty zysku do budżetu. Przedsiębiorstwa będą tylko informowane o założeniach i kierunkach przyjętych w narodowym planie gospodarczym, co ma ułatwić podejmowanie im decyzji gospodarczych.

Przedsiębiorstwa będą samodzielnie ustalały swą produkcję, jej rozmiary, asortyment oraz — w granicach posiadanych środków i otrzymanych kredytów — zamierzenia rozwojowe. Plany przedsiębiorstw, sporządzane we własnym zakresie, nie będą sumowane na szczeblach wyższych, ani też nie będą konfrontowane z założeniami narodowego planu gospodarczego.

Bodźce ekonomiczne mają zapewniać realizację narodowego planu gospodarczego¹⁾.

Przedsiębiorstwa mają prowadzić działalność gospodarczą na własne ryzyko, a rozmiary zysku będą określały zarówno wielkość środków, którymi przedsiębiorstwo będzie dysponowało na rozwój swej działalności i na inwestycje, jak i poziom dochodów pracowników. Z zysku przedsiębiorstwa będą tworzone następujące fundusze: fundusz rozwoju, fundusz rezerwowy, fundusz udziału pracowników w zysku (w tym również na cele socjalne).

Dodatkowym źródłem, zasilającym fundusz rozwoju przedsiębiorstwa, będzie amortyzacja, której 60% pozostanie do dyspozycji przedsiębiorstwa. Jakkolwiek 60% amortyzacji pozostanie w przedsiębiorstwach, to jednak nie będą one mogły zużyć jej w całości. Minister finansów ustali normę „oszczędności” na najbliższe trzy lata, to jest określi, jaka część amortyzacji będzie musiała być odprowadzona na rachunek zablokowany w banku i będzie mogła być wydatkowana w latach 1970—1975. Norma ta będzie wa-

*) Artykuł został napisany w grudniu ub. roku, jeszcze przed wejściem omawianej reformy w życie.

1) Przewiduje się nieliczne i w zasadzie przejściowe stosowanie nakazów administracyjnych, np. w przypadku konieczności zapewnienia realizacji umów międzynarodowych WRL.

hała się w granicach 6—8% całej sumy amortyzacji i będzie różna dla poszczególnych branż.

Amortyzacja odprowadzana na zablokowany rachunek nie będzie prawdopodobnie oprocentowana. Ministerstwo Finansów i Węgierski Bank Narodowy stoją na stanowisku, że oprocentowane powinny być tylko te środki, które będą dobrowolnie, a nie z mocy zarządzenia, lokowane w banku. Oprocentowanie środków ma stanowić bodziec dla przedsiębiorstw do tworzenia tego rodzaju lokat.

Przyjęcie funduszu rozwoju jako wspólnego i w zasadzie jedyne źródła finansowania potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa zarówno jeśli chodzi o przyrost środków obrotowych, jak i o inwestycje, pozostawienie przedsiębiorstwu swobody dysponowania tym funduszem, ma stworzyć warunki umożliwiające kierownictwu wybór najbardziej efektywnej drogi rozwoju przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo przed podjęciem decyzji, dotyczącej odpowiedniego zagospodarowania funduszu rozwoju, będzie musiało skalkulować najbardziej dla siebie korzystny wariant (rozwiniecie działalności droga inwestowania, środkami organizacyjnymi, utrzymanie dotychczasowej wielkości produkcji itp.).

Jedną z trudności, jakie napotykała gospodarka węgierska, był nadmierny — w stosunku do możliwości kraju — poziom inwestowania, przy jednoczesnym przekraczaniu kosztów i opóźnianiu oddawania obiektów do użytku.

W nowym modelu gospodarczym przedsiębiorstwo będzie zainteresowane kalkulacją efektywności inwestycji, niskimi jej kosztami i szybkim wprowadzeniem do eksploatacji, gdyż wszystko to znajdzie wyraz w zysku przedsiębiorstwa, a pośrednio i w wysokości zarobków załogi.

Może się jednak okazać, że z punktu widzenia interesów przedsiębiorstw będą one chciały podejmować inwestycje zbyt szerokim frontem. Przeciwdziałaniu nadmiernemu inwestowaniu ma, między innymi, służyć polityka kredytowa banku, bodźce w postaci zróżnicowanej wysokości oprocentowania kredytów, oprocentowanie lokowanych w banku na termin środków funduszu rozwoju itp.

Szacuje się obecnie, że inwestycje przedsiębiorstw będą stanowiły około 50% ogółu nakładów inwestycyjnych. Pozostałe 50% będą to inwestycje pozostawione w bezpośredniej gestii państwa. Inwestycje państwowe będą obejmować pojedyncze inwestycje duże, takie jak budowa nowych kombinatów, fabryk, rekonstrukcja i rozbudowa, w wyniku której produkcja wzrośnie co najmniej o 25 do 30%. Do grupy tej zalicza się inwestycje, których wartość nakładów przekracza: w górnictwie, przemyśle energetycznym i chemicznym 300 milionów forintów, w przemyśle maszynowym i materiałach budowlanych oraz w hutnictwie 200 milionów forintów, a w pozostałych przemysłach — 100 milionów forintów.

Poza tym do inwestycji państwowych zaliczane są także inwestycje zespołowe zarówno produkcyjne, jak i nieprodukcyjne, służące równocześnie na przykład rozwojowi energetyki i surowców energetycznych, przemysłu i rolnictwa itp. Do inwestycji państwowych zaliczane będą ponadto inwestycje nieprodukcyjne, realizowane przez centralne organy lub rady narodowe ze środków budżetowych.

Inwestycje państwowe będą finansowane w części z budżetu i w części kredytem państwowym. Kredyt państwowy podlega spłacie przez inwestora ze środków funduszu rozwoju, realizowanego w wyniku eksploatacji inwestycji. Kredyt państwowy różni się od kredytu bankowego tym, że wysokość i warunki jego spłaty są określane decyzjami centralnymi.

Jeśli chodzi o dalsze fundusze tworzone z zysku, a mianowicie o fundusz rezerwowy, to nie jest ostаточно znany sposób jego tworzenia. Wiadomo jedynie, że fundusz taki będzie występował w przedsiębiorstwie jako kłapa bezpieczeństwa w przypadku niekorzystnego ukształtowania się wyników pracy przedsiębiorstwa. Z funduszu rezerwowego będzie mógł być uzupełniany zarówno fundusz rozwoju, jak i fundusz udziału pracowników w zysku, będą również mogły być pokrywane z niego ewentualne straty.

Istnieją dwie koncepcje tworzenia funduszu rezerwowego — pierwsza jako bezpośredniego odpisu z zy-

sku, druga natomiast przewiduje pośrednie ustalanie wysokości odpisu na ten fundusz. Zgodnie z tą drugą propozycją zysk byłby dzielony tylko na fundusz rozwoju i fundusz udziału pracowników w zysku. Podział ten byłby określony jednolicie dla wszystkich przedsiębiorstw, przy czym zysk byłby dzielony w takim stosunku, w jakim fundusz płac będzie się kształtował do środków produkcyjnych (kapitału produkcyjnego) przedsiębiorstw (z możliwością przejściowego stosowania odpowiednich współczynników dla poszczególnych gałęzi gospodarki). Tak utworzone fundusze podlegałyby opodatkowaniu z tytułu wpłat do budżetu, jak również fundusze te byłyby „opodatkowane” na rzecz funduszu rezerwowego (0,5% od funduszu rozwoju, 1% od funduszu przeznaczonego do podziału między pracowników).

Przeznaczenie części zysku na fundusz udziału pracowników w zysku ma na celu ściśle powiązanie działalności i wydajności pracy zatrudnionych z wynikami przedsiębiorstwa. Wyraża się to również w fakcie, że państwo będzie gwarantowało tylko część płacy roboczej. Przyjęto, że pracownicy fizyczni i pracownicy administracji, zatrudnieni przy pracach nieskomplikowanych, będą mieli zagwarantowane 100% płacy, zgodnie z zaszerogowaniem. W przypadku osiągnięcia z zysku dodatkowych środków pracownicy ci mogą otrzymać premię do wysokości 15% wynagrodzenia zasadniczego. Średni personel kierowniczy będzie miał zagwarantowane 85% płacy zasadniczej, przy czym możliwa do uzyskania premia będzie stanowiła 35 do 40%, a kierownictwu przedsiębiorstwa państwo zagwarantuje tylko 75% płacy, z tym że premia będzie mogła wynosić do 60%.

Środki uzyskane z funduszu udziału pracowników w zysku mogą być przeznaczone na cele socjalne (dotacje na żłobki, przedszkola, wczasy, żywienie zbiorowe, biblioteki, sport itp.) oraz na podwyżkę płac, premie i nagrody. Przedsiębiorstwo może w zasadzie w sposób dowolny dysponować tymi środkami, przestrzegając jedynie ustalonych maksymalnych wysokości premii dla poszczególnych grup pracowników i ustalonej w tariffikatorze dolnej i górnej granicy zarobków. Dowolność ta będzie się wyrażała w możliwości różnicowania zarobków i premii nawet w tej samej grupie pracowników w zależności od osiągnięć przez nich wyników pracy.

W ogóle na odcinku gospodarki funduszem płac i zatrudnienia przedsiębiorstwa będą posiadały dużą samodzielność. Nie będą one otrzymywały żadnych limitów zatrudnienia i płac. Na podstawie analizy własnych potrzeb gospodarczych przedsiębiorstwo będzie określało ilość i rodzaj siły roboczej, jaką należało w danych warunkach zatrudnić. We własnym również zakresie będzie ustalało wysokość zarobków na podstawie obowiązującego tariffikatora.

Reforma gospodarcza dotyczy jeszcze dwóch zasadniczych problemów — cen i handlu zagranicznego. U podstaw reformy cen leży dążenie do zniesienia istniejących dotacji (co oznacza ustalenie cen na podstawie kosztów produkcji) oraz dążenie do zbliżenia cen do poziomu cen światowych. Jakkolwiek ceny mają się w dużym stopniu kształtować na podstawie porozumień między dostawcą i odbiorcą, państwo nie rezygnuje jednak ze swej regulującej roli, zwłaszcza jeśli chodzi o ceny artykułów żywnościowych oraz ceny najważniejszych surowców i usług. Ceny te będą ustalone przez państwo.

Przewiduje się trzy rodzaje cen. Wspomniane wyżej ceny, ustalone przez państwo jako ceny stałe, ceny limitowe, to jest ceny, dla których państwo określi dolną lub górną granicę lub cenę podstawowego dla danej grupy asortymentu oraz ceny wolne, kształtowane w wyniku porozumień między dostawcą i odbiorcą (głównie ceny maszyn i towarów luksusowych).

Reforma cen przygotowywana była na Węgrzech już od dłuższego czasu, przy czym reforma ta jest wprowadzana sukcesywnie (w roku 1966 częściowa regulacja cen detalicznych, w roku 1967 regulacja cen skupu artykułów rolnych). Na dzień 1 stycznia 1968 roku nowe cenniki powinny być już gotowe i obejmować będą zarówno ceny zaopatrzeniowe, jak i częściowe ceny detaliczne.

Przewidywana reforma cen ma ujawnić aktywną rolę rynku, ponieważ popyt i podaż będą przynajmniej częściowo określały ceny. Reforma ta jest niewątpliwie punktem wprowadzanych zmian gospodarczych i wymaga ustalenia bardzo prawidłowego systemu cen, gdyż w przeciwnym razie mogłoby nastąpić zachwianie równowagi rynkowej.

Założenia reformy gospodarczej przewidują silniejszą, niż to miało miejsce dotychczas, powiązanie ekonomiki węgierskiej z gospodarką światową. Dlatego też wymiana z zagranicą ma odgrywać istotną rolę w nowym modelu gospodarczym Węgier.

Samodzielność przedsiębiorstw znajduje swój wyraz również i na odcinku obrotów z zagranicą. Przedsiębiorstwa, będące monopolistami produkcji finalnej i przeznaczające ją w poważnym stopniu na eksport, będą mogły przeprowadzać samodzielnie transakcje z zagranicą. Pozostałe przedsiębiorstwa będą się wiązać z rynkami zagranicznymi za pośrednictwem central handlu zagranicznego bądź w formie komisowej, to jest w przypadku zawierania transakcji przez centrale handlu zagranicznego we własnym imieniu, ale na rachunek i ryzyko przedsiębiorstwa przemysłowego, bądź w formie „stowarzyszenia”, to jest przy wspólnym ponoszeniu ryzyka transakcji, bądź też w formie, w której centrala handlu zagranicznego występować będzie jedynie jako pośrednik.

Jednym z podstawowych bodźców rozwoju handlu zagranicznego będą nowe przeliczniki forinta na ruble i dolary.

W przypadku wystąpienia poważnych napięć w bilansie płatniczym może zaistnieć konieczność eksportowania również towarów, których koszt produkcji będzie wyższy od otrzymanych cen przy zastosowaniu przeliczników. Dlatego też przewiduje się wprowadzenie dotacji państwowych, które będą ustalane na okresy dłuższe, żeby zapewnić przedsiębiorstwu możliwość właściwego gospodarowania.

Przewidziane są również i inne instrumenty oddziaływania na właściwy rozwój obrotów z zagranicą, takie na przykład jak: system cel, system zezwoleń na transakcje handlowe, głównie importowe, wprowadzenie obowiązku składania w banku kaucji przez importera sprzedającego maszyny z zagranicy, stosowanie odpowiedniej polityki przy udzielaniu kredytów bankowych i odpowiednie ich oprocentowanie.

Założone w nowym modelu gospodarczym poważne usamodzielnienie przedsiębiorstw, zmiany w podziale zysku, zwiększenie możliwości decydowania o wykorzystaniu środków własnych, wzrost roli rynku jako instrumentu regulowania popytu i podaży, poważne osłabienie oddziaływania administracyjnego, wzrost roli kredytu — wszystko to narzuciło potrzebę dostosowania się banków do nowych warunków zarówno organizacyjnie, jak i w zakresie zwiększenia efektywności polityki kredytowo-pieniężnej.

Jeśli chodzi o zmianę w organizacji bankowości, to obecnie przedsiębiorstwa są kredytowane i kontrolowane przez dwa banki — Węgierski Bank Narodowy — w zakresie działalności eksploatacyjnej i przez Bank Inwestycyjny — w zakresie działalności inwestycyjnej.

Ponieważ działalności przedsiębiorstw w układzie nowego systemu finansowego nie będzie można tak podzielić — przewiduje się, że w przyszłości albo powstanie jeden bank centralny, finansujący i kredytujący całą gospodarkę narodową, albo powstaną banki branżowe — przemysł, handel, rolnictwo, gospodarka komunalna — finansujące i kredytujące całość potrzeb przedsiębiorstw danej branży (zarówno potrzeb obrotowych, jak i inwestycyjnych).

Które z tych rozwiązań zostanie wprowadzone w życie, trudno w tej chwili przesądzić. Przeważa jednak pogląd o konieczności scentralizowania w warunkach węgierskich czynności w jednym banku. Wiadomo tylko, że w pierwszych latach działania nowego systemu gospodarczego (do roku 1970) nie będzie żadnych zasadniczych zmian w organizacji bankowości, gdyż zadania stojące przed bankami będą wymagać z ich strony dużego wysiłku organizacyjnego i koncentracji sił, aby wprowadzić w życie nowe

zasady finansowania i kredytowania, co byłoby bardzo utrudnione przy równoczesnej reorganizacji bankowości.

Wprowadzono jedynie wewnętrzne zmiany w organizacji Węgierskiego Banku Narodowego. Mianowicie dla umożliwienia prowadzenia odpowiedniej i jednolitej polityki kredytowej w stosunku do całej branży lub gałęzi gospodarki narodowej, zaszła konieczność centralizacji czynności kredytowych. W wyniku tego zostały zlikwidowane w Budapeszcie wszystkie miejskie oddziały WBN. Obsługa kasowa została przejęta przez krajowe kasy oszczędności, natomiast kredytowania przedsiębiorstw dokonywać będzie centrala banku, odpowiednio zreorganizowana. Również kredytowania przedsiębiorstw przemysłu centralnego, znajdujących się poza stolicą kraju, dokonywać będzie centrala WBN.

Przedsiębiorstwa, którym zabraknie środków własnych na finansowanie potrzeb obrotowych, jak również potrzeb inwestycyjnych, mogą ubiegać się o kredyt bankowy. W okresie przejściowym (do roku 1970) będą występowały z wnioskami o kredyt:

a) do Węgierskiego Banku Narodowego — jeśli potrzeba kredytu będzie dotyczyła wyłącznie uzupełnienia środków obrotowych i przedsiębiorstwo nie będzie podejmować żadnych nakładów inwestycyjnych,

b) do Banku Inwestycyjnego — jeśli przedsiębiorstwo będzie chciało uzyskać kredyt na inwestycje lub na środki obrotowe i inwestycje. Kopię takich wniosków przedsiębiorstwo będzie obowiązane złożyć w WBN.

W tym drugim przypadku oba banki rozpatrzą wnioski wspólnie, a następnie, jeśli podejmą decyzję pozytywną dla przedsiębiorstwa — WBN udzieli kredytu obrotowego, a BI — kredytu inwestycyjnego. Węgierski Bank Narodowy udzielał będzie następujących kredytów obrotowych:

1) kredytu na uzupełnienie własnych funduszy obrotowych, posiadającego w zasadzie charakter kredytu krótkoterminowego,

2) kredytu krótkoterminowego na konkretne transakcje i przejściowe potrzeby przedsiębiorstwa,

3) kredytu na doraźne potrzeby płatnicze.

Ad 1. Jeśli idzie o kredyty na uzupełnienie własnych funduszy obrotowych, to mają one być udzielane na podstawie rocznego wniosku kredytowego przez centralę banku (dla przedsiębiorstw centralnych) lub organ wojewódzki (dla przedsiębiorstw terenowych). Kredyt ten będzie uruchamiany w rachunku bieżącym na okres w zasadzie jednego roku, z tym że może być przyznawany również na okres dłuższy (nazywany jest w tych przypadkach również kredytem średnioterminowym).

W ciągu ostatnich dziesięciu lat przedsiębiorstwa nie były wyposażane w środki obrotowe, brakujące środki uzupełniał kredyt bankowy. Z dniem 1 stycznia 1968 roku przedsiębiorstwa dostaną — w wysokości dotychczasowego kredytu bankowego — dotację budżetową jako wyposażenie uzupełniające własne środki obrotowe. Zakłada się, że na przykład średnio w przemyśle środki własne i pasywa stałe będą stanowiły około 78—82% całości środków obrotowych przedsiębiorstwa, na pozostałe 18—22% zostanie przyznany kredyt bankowy, spłacany z funduszu rozwoju w zasadzie dopiero w roku 1969 (w 1968 r. fundusz rozwoju będzie zasilany jedynie odpisami amortyzacyjnymi).

Ad 2. Kredyt na transakcje lub potrzeby przejściowe przedsiębiorstw ma być kredytem krótkoterminowym, udzielanym na okresy paromiesięczne. Kredyt ten przyznawany ma być na realizację dodatkowych umów eksportowych, podjętych z inicjatywą przedsiębiorstwa, zmian asortymentowych produkcji, podjętych z inicjatywy przedsiębiorstwa lub w wyjątkowych przypadkach nakazanych, na potrzeby sezonowego gromadzenia zapasów itp. W zasadzie kredyt ten będzie udzielany również raz na rok na podstawie rocznego wniosku kredytowego, ale może być przyznany także w ciągu roku. Przyznawanie tego kredytu leży, podobnie jak i kredytu na uzupełnienie

funduszy własnych, w kompetencji centrali lub oddziału wojewódzkiego.

Ad 3. Kredyt na piase potrzeby płatnicze jest kredytem krótkoterminowym z okresem spłaty do trzech miesięcy. Przyznawany będzie przez oddział, w którym przedsiębiorstwo posiada swój rachunek.

O wysokości kredytów, o których mowa w punktach 1 i 2, centrala lub oddział wojewódzki będą zawiadamiały oddział, w którym przedsiębiorstwo posiada rachunek. Oddział ten realizuje dyspozycje przedsiębiorstwa do wysokości ustalonego limitu zadłużenia i przestrzega jedynie terminowej spłaty tych kredytów.

Jeśli idzie o oprocentowanie kredytów obrotowych, to można mówić obecnie tylko o propozycjach w tym zakresie. Podstawowa stopa procentowa będzie prawdopodobnie wynosić 8% (należy uwzględnić, że kredytywane aktywa przedsiębiorstwa nie będą brane jako podstawa do oprocentowania środków trwałych i obrotowych, które wynosi 5% — tym samym koszt kredytu według podstawowej stopy wyniesie faktycznie 3%), oprocentowanie ulgowe 6—7%, oprocentowanie restrykcyjne 9—10%, a przeterminowanie kredytu dodatkowo — 6%.

Istnieje również propozycja, aby kredyty na przejściowe potrzeby były oprocentowane w zależności od ustalonego terminu spłaty, a mianowicie:

- od kredytu z terminem spłaty do 6 miesięcy — 9%
- od kredytu z terminem spłaty do 9 miesięcy — 10%

Również dla kredytu płatniczego przewiduje się ewentualne zróżnicowanie oprocentowania:

- kredyt ze spłatą do 90 dni — 8%
- kredyt ze spłatą do 120 dni — 9%
- kredyt ze spłatą do 180 dni — 10%

Podstawową stopę procentową od kredytów inwestycyjnych przewiduje się w wysokości 7%.

Jeśli idzie o inwestycje, to źródłem ich finansowania ma być w pierwszym rzędzie fundusz rozwoju, tworzony między innymi z odpisów z zysku i z amortyzacji. Kredyt bankowy stanowić ma uzupełnienie brakujących środków własnych na inwestycje i może być długo- lub średnioterminowy.

Wnioski o kredyty średnioterminowe na okres nie dłuższy niż trzy — cztery lata będą rozpatrywane przez bank wyłącznie z punktu widzenia zwrotności kredytu. Wnioski o kredyty długoterminowe poza zwrotnością kredytu muszą uwzględniać efektywność i opłacalność inwestycji. Przy rozpatrywaniu tych wniosków bank będzie konsultował się z resortami fachowymi.

W roku 1968, w związku ze spodziewanym naciskiem przedsiębiorstw na inwestycje, przewiduje się wprowadzenie lokowania na termin środków funduszu rozwoju lub amortyzacji na rachunkach w banku z następującym oprocentowaniem:

- lokata za wypowiedzeniem sześciomiesięcznym — 2,0%
- lokata za wypowiedzeniem dziewięciomiesięcznym — 2,5%
- lokata za wypowiedzeniem dwunastomiesięcznym — 3,0%
- lokata za wypowiedzeniem osiemnastomiesięcznym — 3,5%
- lokata za wypowiedzeniem dwudziestoczwartymiesięcznym — 4,0%

Banki będą prowadziły działalność kredytową na podstawie wytycznych polityki kredytowej, zatwierdzanych przez rząd. Propozycje wytycznych opracowuje WBN przy współudziale innych banków, Ministerstwa Finansów, Krajowego Urzędu Planowania, Urzędu Cen i ewentualnie innych instytucji. Wytycz-

ne te po dyskusji na Radzie Polityki Kredytowej będą przedkładać rządowi wspólnie przez ministra finansów i przewodniczącego Krajowego Urzędu Planowania.

Rada Polityki Kredytowej jest organem działającym w ramach Węgierskiego Banku Narodowego; przewodniczącym jej jest prezes banku, a członkami przedstawiciele resortów gospodarczych na szczeblu wiceministrów oraz przedstawiciele centralnych organów kierujących życiem gospodarczym (Krajowy Urząd Planowania, Ministerstwo Finansów, Urząd Cen) oraz kierownicy instytucji finansowych. Członkowie Rady mianowani są przez Komitet Ekonomiczny na wniosek ministra finansów. Rada Polityki Kredytowej dokonuje oceny polityki kredytowej na tle sytuacji gospodarczej, opiniuje wnioski przedstawiane rządowi, usuwa rozbieżności zaistniałe między resortami, zapewnia wykonanie wytycznych rządu w sprawie polityki kredytowej.

Sposób realizacji wytycznych, instrumenty oddziaływania banków nie zostały jeszcze bliżej określone. Można jedynie stwierdzić, że głównym instrumentem oddziaływania na przedsiębiorstwa będzie w dalszym ciągu stopa procentowa. Stosowanie zróżnicowanego oprocentowania kredytów będzie jednak bardziej elastyczne niż dotychczas. Stopa procentowa będzie bardziej zróżnicowana oraz jej stosowanie będzie uzależnione zarówno od branży, przedmiotu kredytu, jak i od aktualnej sytuacji rynkowej. Poza tym będzie mogła mieć miejsce odmowa udzielenia kredytu, na przykład w przypadkach wyczerpania środków gospodarczych i administracyjnych, mających na celu sanację przedsiębiorstwa niewypłacalnego.

Odnosi się jednak wrażenie, że proponowany tryb zatwierdzania przez rząd stopy procentowej, ustalanie przypadków, w których banki będą mogły stosować ulgowe lub restrykcyjne oprocentowanie, określanie przez rząd, jakie artykuły i w jakich przedsiębiorstwach mogą być zaliczane lub nie do zapasów zbędnych oraz szeroka reprezentacja i aktywna rola Rady Polityki Kredytowej spowoduje, że w dużym stopniu decyzje dotyczące oddziaływania banku na przedsiębiorstwa będą leżały poza bankiem.

Potwierdzenie tego można znaleźć również w stosunku banku do przedsiębiorstwa, jeśli idzie o badanie jego działalności. Bank jako kredytodawca w zasadzie bada zabezpieczenie pokrycia kredytów i to głównie przy okazji składania wniosku kredytowego oraz ex post na podstawie bilansów. Badanie pokrycia kredytów nie obejmuje kontroli działalności całego przedsiębiorstwa, lecz ogranicza się do takiego tylko zakresu, który umożliwia przekonanie się o tym, czy pokrycie kredytu i terminowa jego spłata są zabezpieczone.

Wydaje się, że działalność banku będzie najbardziej aktywna na etapie tworzenia polityki kredytowej (proponowanie wysokości stopy procentowej, jej zróżnicowanie, wnioski dla Rady Polityki Kredytowej itp.). Natomiast na etapie realizacji polityki kredytowej dąży się do maksymalnego uproszczenia i niekomplikowania stosunków bank—przedsiębiorstwo.

Wszelkie zaś informacje i obserwacje zjawisk gospodarczych w trakcie kontaktów z przedsiębiorstwem będą stanowiły podstawę do przejścia na następny etap aktywnej działalności szczebla ekonomicznego banku, w efekcie czego bank będzie proponował i stawał wnioski w celu udoskonalenia i zmiany polityki kredytowej, stopy procentowej itp.

ZDZISŁAW GROCHULSKI

Zasady finansowania inwestycji przemysłowych w Czechosłowackiej Republice Socjalistycznej

Z dniem 1 stycznia 1967 roku gospodarka czechosłowacka objęta została kolejną reformą zarządzania, znacznie pogłębioną w stosunku do reformy realizowanej w latach 1965—1966.

Zasady tak zwanej przyspieszonej realizacji nowego systemu zarządzania charakteryzują się jednocześnie wprowadzeniem — z dniem 1 stycznia 1967 roku — zespołu przedsięwzięć, polegających przede wszystkim na:

— generalnej przebudowie struktury cen hurtowych, w wyniku której oczekuje się likwidacji systemu dotacji oraz różnic wyrównawczych i stworzenia warunków dla stosowania instrumentów ekonomicznych, na których opierają się nowe metody zarządzania (najbardziej zasadnicze i wyjściowe — w porównaniu do dalszych — przedsięwzięcia);

— przejściu na elastyczniejsze kształtowanie się cen, które powinny odpowiadać rozwojowi sytuacji ekonomicznej — łącznie z relacjami popytu i podaży, stwarzając tym samym (i umacniając) rynek odbiorcy (konsumenta);

— wprowadzeniu jednolitych (procentowo) i ustalonych wpłat przedsiębiorstw do budżetu państwa, które powinny stać się obiektywnym kryterium efektywności gospodarczej i oddziaływać korzystnie na postępowe (dobrze pracujące) ognia gospodarcze, a ograniczać rozwój ogniw zacofanych;

— daleko idącym zwiększeniu zasady samofinansowania inwestycji, a tym samym — pogłębieniu odpowiedzialności przedsiębiorstw za efektywność inwestycji i przełamaniu wydajną się sytuacji inflacyjnej na rynku inwestycyjnym;

— zlikwidowaniu pułapu płac oraz tendencji wzrostu zatrudnienia, a przejściu na elastyczny system kontroli, stymulujący wydajność pracy, prawidłowe rozmieszczenie siły roboczej oraz ogólny spadek nakładów pracy żywej w całości kosztów produkcji;

— bardziej konsekwentnym i odczuwalnym oddziaływaniu rynku światowego i wewnętrznego na produkcję;

— pogłębieniu współzawodnictwa (konkurencyjności) gospodarczego między przedsiębiorstwami, rugowaniu zjawisk monopolistycznych w stosunkach: dostawca—odbiorca i wydatnym ograniczeniu decyzji centralnych w produkcji i zbycie towarów.

Zarysowane powyżej główne kierunki reformy metod zarządzania gospodarką narodową w Czechosłowacji polegają na możliwie maksymalnym — w aktualnych warunkach ustroju socjalistycznego — uruchomieniu wszelkich bodźców materialnych, ześrodkowanych w instytucji dochodu brutto przedsiębiorstwa. Dochód brutto jest urządzeniem podstawowym, sterującym działalnością przedsiębiorstw, opartym o zespół wielokierunkowych bodźców i antybodźców dla przedsiębiorstwa i załogi. U podłoża koncepcji dochodu brutto leży — upraszczając zagadnienie — ciągły wzrost produkcji czystej, przy ogólnym zwiększeniu efektywności gospodarowania środkami produkcji i uzależnieniu wzrostu płac załogi od rozwoju przedsiębiorstwa. W niektórych (nielicznych) przedsiębiorstwach zamiast dochodu brutto stosuje się instytucję zysku.

Szersze wykorzystanie w gospodarce stosunków towarowo-pieniężnych i rynku nie pomniejsza jednak znaczenia planu. Podstawowym instrumentem kierowania całą gospodarką narodową pozostaje plan (wieloletni), wyrażający cele i środki ich realizacji. Plan państwowy uwzględnia obiektywne prawa rynku, będąc jednocześnie optymalnym modelem przyszłego rynku. Bez rynku nie można planować; oba te czynniki wzajemnie na siebie oddziałują i korygują się. W oparciu o plan, a za pomocą polityki finansowej, kredytowej i cenowej — centralne organa wpływają na działalność ekonomiczną przedsiębiorstw socjalistycznych.

*
*
*

Problematyka inwestycyjna zajmuje poczesne miejsce w reformie gospodarczej Czechosłowacji. Oddziaływanie w kierunku ogólnej poprawy procesu inwestycyjnego i podniesienia efektywności inwestycji polega na wielu rozwiązaniach, które zostaną omówione niżej.

Zródła finansowania inwestycji

Inwestycje realizowane przez przedsiębiorstwa na rozrachunku gospodarczym finansowane są w maksymalnym zakresie ze środków własnych oraz z kredytu bankowego. Dotacje budżetowe stanowią zupełnie wyjątkowe źródło pokrycia inwestycji.

Na rok 1967 zakładało się w przybliżeniu następującą strukturę źródeł sfinansowania inwestycji w skali krajowej:

środki własne	— 25%
kredyty bankowe	— 60%
dotacje budżetowe	— 15%
Razem	100% 1)

Względnie niski założony udział środków własnych w ogólnej strukturze źródeł finansowania jest wynikiem jeszcze niewielkiej zasobności przedsiębiorstw w tym zakresie, z powodu dotychczasowego scentralizowania zarządzania środkami finansowymi na inwestycje. Wprowadzając nowy system celowo nie założono tworzenia przez przedsiębiorstwa — już na początku — znaczniejszej własnej bazy finansowej (np. przez obniżenie wpłat z dochodu brutto do budżetu państwa). Przyjęto mianowicie, że względu na sytuację w procesie inwestycyjnym, żeby głównym źródłem sfinansowania stał się kredyt bankowy²⁾. Tym sposobem inwestycje stają się od razu „droższe” (zwrotność i oprocentowanie kredytu), a to jest już środek do obniżenia nadmiernego dotychczas popytu inwestycyjnego w stosunku do podaży, to jest głównie możliwości terminowej realizacji nadmiernego frontu inwestycyjnego przez budownictwo i przemysł ciężki oraz handel zagraniczny (dostawy maszyn i urządzeń inwestycyjnych). Chodzi również o stworzenie pilnie nacisku na realizację inwestycji mniej pracochłonnych, oddalając obiekty wymagające nieproporcjonalnego wzrostu zatrudnienia.

Środki własne przedsiębiorstw tworzone są z dwóch podstawowych źródeł: z dochodu brutto i z amortyzacji, a także z innych, na przykład z dochodów z likwidacji i sprzedaży środków trwałych.

Dochód brutto przeznaczany jest na finansowanie inwestycji po uprzednim odprowadzeniu odpisów z tytułu oprocentowania środków trwałych i obrotowych oraz kredytów: obrotowego i inwestycyjnego, jak również po przekazaniu wpłaty (rodzaj podatku dochodowego) na rzecz budżetu państwa. Wysokość środków na finansowanie inwestycji jest wynikiem w zasadzie swobodnej decyzji przedsiębiorstwa (obligatoryjna jest spłata rat kredytu bankowego), znajdując się w bezpośrednim związku z dalszymi tytułami podziału dochodu brutto, pozostałego do podziału w przedsiębiorstwie (to jest przede wszystkim na opłacenie kar oraz na fundusze: rezerwowy, socjal-

1) Proporcje te dotyczą przemysłu i budownictwa zarządzanego centralnie; w gospodarce kierowanej przez rady narodowe struktura źródeł finansowania inwestycji jest odmienna: środki własne — 40%, kredyty bankowe — 40%, dotacje — 20%.

2) W ciągu roku (1967) okazało się jednak, że faktyczna baza finansowa przedsiębiorstw jest korzystniejsza i udział kredytu w strukturze źródeł finansowania jest prawie o połowę mniejszy (30%).

no-kulturalny i dla pracowników; ten ostatni, jako pozycję główną, obejmuje płace). Przez powiązanie inwestycji z dochodem przedsiębiorstwa powstają równocześnie związki rozmiarów i efektywności inwestycji z wysokością płacy załogi. Im większe środki przeznaczone zostają na inwestycje, tym mniej pieniędzy (w określonych granicach) przeznaczają się na bieżące wynagrodzenia pracowników. Z drugiej strony, im efektywniej przedsiębiorstwo inwestuje, tym korzystniejsza jest (w określonych granicach) przyszła płaca załogi i perspektywa dalszego rozwoju samego przedsiębiorstwa.

Amortyzacja jest drugim, obok dochodu brutto, poważnym źródłem finansowania inwestycji, chociaż w roku 1967 (i w kilku następnych latach) jeszcze ograniczonym. Zagadnienie to wymaga nieco szerszego naświetlenia. Amortyzacja środków trwałych przedsiębiorstwa przeznaczona jest na:

1) spłatę „zadłużenia” wobec państwa z tytułu posiadanych środków trwałych oraz wartości nakładów poniesionych na inwestycje nie zakończone do dnia 31 grudnia 1966 roku,

2) spłatę kredytów inwestycyjnych i bieżące finansowanie inwestycji.

Wykorzystywanie amortyzacji na inne cele jest niedopuszczalne³⁾.

Dla wyrównania wyjściowych warunków ekonomicznych przedsiębiorstwa będą stopniowo spłacać posiadane na dzień 31 grudnia 1966 roku środki trwałe (wg wartości netto) oraz inwestycje nie zakończone na tę datę. W ten sposób wartości te pozostają w przedsiębiorstwie jak gdyby skredytowane przez państwo, które je uprzednio sfinansowało ze swoich (budżetowych) środków. Wpłata amortyzacji z tego tytułu jest instrumentem długotrwale, a jej wielkość (ustalona w równych kwotach dla każdego roku) będzie różnicowana w poszczególnych przedsiębiorstwach. Im wyższa jest w przedsiębiorstwie wartość netto środków trwałych oraz nie zakończonych inwestycji, tym wpłata jest wyższa, bowiem oznacza to, że w okresie wyjściowym (1.1.1967 r.) przedsiębiorstwo było lepiej wyposażone w majątek trwały. I odwrotnie — przedsiębiorstwa (branże, gałęzie), w których w przeszłości mniej się inwestowało i które dysponują bardziej zużyтыми środkami trwałymi, będą dokonywały niższych wpłat amortyzacji. Wpłaty z omawianego tytułu przekazywane są (zaliczkowo) miesięcznie w wysokości 1/12 sumy rocznej. Nietermirowe przelanie należności (podobnie jak i innych wpłat na rzecz budżetu czy banku) powoduje zapłacenie na rzecz odbiorcy kary w wysokości 1% nie odprowadzonej kwoty za każdy dzień zwłoki.

Wyłączeniu z wpłat amortyzacji podlegają środki trwałe, finansowane w roku 1966 z dochodu brutto (zysku) i kredytu inwestycyjnego oraz nabyte w roku 1965 przez przedsiębiorstwa pracujące na podobnych zasadach eksperymentu ekonomicznego. Wpłaty nie dotyczą również środków trwałych i inwestycji nie zakończonych do dnia 31 grudnia 1966 roku o charakterze specjalnym, które były i nadal będą finansowane z budżetu państwa. Wreszcie, przedsiębiorstwa mogą nie odprowadzać wpłat od wartości majątkowych, sfinansowanych ze środków związkowych z funduszy na cele kulturalno-socjalne itp.

Jedynym zatem, brany pod uwagę źródłem finansowania inwestycji, pochodzącym z amortyzacji — będą narastające z biegiem lat odpisy amortyzacyjne od środków trwałych, nabytych całkowicie po dniu 1 stycznia 1967 roku oraz powstałych z części nakładów na zakończenie inwestycji po tej dacie. Amortyzacja tych wartości trwałych pozostaje już w pełnej wysokości w dyspozycji przedsiębiorstw.

Możliwości ewentualnej centralizacji amortyzacji pozostawione instytucjonalnie do dyspozycji przed-

siębiorstw — nie przewiduje się. Wyjątek stanowi amortyzacja przedsiębiorstw przeznaczonych do likwidacji; w takich przypadkach część amortyzacji może być odprowadzona do rezerwy (dyspozycji) dyrekcji branżowej⁵⁾. Nie wykorzystywane środki własne, pozostające na rachunkach bankowych, podlegają oprocentowaniu.

Kredyty bankowe stanowiły jedno z podstawowych źródeł finansowania inwestycji w roku 1967, z tendencją malejącą w latach następnych. Kredyt inwestycyjny w obecnym systemie finansowym jest w zasadzie kredytem średnioterminowym (obok krótkoterminowego), oprocentowanym według jednolitej dla całej gospodarki narodowej stawki 6% w stosunku rocznym. Kredyt bankowy na inwestycje ma stać się aktywnym instrumentem kształtowania równowagi pieniężnej i rynkowej, zwłaszcza w zakresie proporcji między popytem inwestycji a podażą środków (materiałowych, finansowych itp.) przeznaczonych na jego pokrycie. Operacje z tytułu omawianego kredytu znajdują pokrycie w długoterminowych lokatach funduszu kredytowego Czechosłowackiego Banku Państwowego, którego źródłem są między innymi czasowo wolne środki (o charakterze wkładów długoterminowych) przedsiębiorstw i dyrekcji branżowych, specjalne długoterminowe pożyczki itp.

Sposób wykorzystywania instytucji kredytu inwestycyjnego nakreślony jest przy omawianiu roli banku w nowym systemie inwestycyjnym.

Dotacje budżetowe udzielane są w sferze produkcyjnej wyjątkowo, z zastrzeżeniem, że nie mogą narażać na szwank antyinflacyjny charakteru systemu finansowania inwestycji i dewaluować rachunku ekonomicznej efektywności. Przyjęto zasadę, że dotacje z budżetu powiązane zostają z konkretną inwestycją. W szczególności ze środków budżetowych finansowane są inwestycje dotyczące:

— obronności (cywilnej) kraju,

— oczyszczania wód i powietrza — o ile stanowią samodzielne zadania inwestycyjne w czynnych przedsiębiorstwach (w przypadku budowy lub rozbudowy przedsiębiorstw, podejmowanej począwszy od roku 1967, tego rodzaju nakłady podlegają sfinansowaniu z tych samych środków co inwestycja podstawowa),

— niektórych, z góry wyznaczonych terenów (powiatów, części powiatów, miast), w odniesieniu do których realizowana jest określona polityka państwa (z reguły chodzi o tereny mniej rozwinięte pod względem ekonomiczno-społecznym, głównie w Słowacji). W tym celu w budżecie państwa zaplanowana jest 15% (w stosunku do kosztu) dotacja na inwestycje rozpoczynane po dniu 1 stycznia 1967 roku na ustalonych terenach, którą wykorzystuje się w miarę realizacji inwestycji. Wysokość dotacji powinna stworzyć równorzędne (a w zasadzie nawet korzystniejsze) warunki do ubiegania się o kredyty bankowe przyznawane w drodze konkursu⁶⁾,

— zupełnie wyjątkowych przypadków, gdzie jest niemożliwe pogodzenie interesu (możliwości) przedsiębiorstwa z celami ogólnogospodarczymi; na przykład w górnictwie — przewiduje się możliwość dotowania z budżetu do wysokości 35% inwestycji polegających na zasadniczej rozbudowie lub budowie nowych kopalń, w gazownictwie — zarówno magistralnych, jak i lokalnych gazociągów, w energetyce — inwestycje rozwojowe (też sieciowe).

Innych dotacji na cele inwestycyjne przepisy nie przewidują. Dopuszcza się jednakże, w niezwykle wyjątkowych sytuacjach, przyznanie przez Radę Ministrów dotacji na poszczególne budowy z celowej rezerwy budżetu państwa, w oparciu o wnioski organów centralnych.

5) W ramach dyrekcji branżowej może występować bardziej powszechna kumulacja środków własnych zrzeszonych przedsiębiorstw, jednakże mamy tu już do czynienia z podejmowaniem inwestycji wspólnych (w formie udziałów lub wzajemnych pożyczek między przedsiębiorstwami).

6) System częściowego dotowania inwestycji regionalnych wyklucza jakiegokolwiek przywileju kredytowe (terminy spłaty, odsetki); w ciągu 1967 roku okazało się, że 15% dopłata budżetowa jest za niska dla wywołania pożądanej zachęty do inwestowania na terenach gospodarczo zacofanych.

3) Środki trwale amortyzowane są obecnie tylko do wysokości ceny nabycia. Ze stawki amortyzacyjnej wyłączone są nakłady na kapitalne remonty, finansowane — podobnie jak remonty bieżące — ze środków obrotowych. Nakłady na kapitalne remonty obciążają koszty własne z możliwością rozliczania w czasie.

4) Przewiduje się, że w skali gospodarki narodowej okres spłaty wyniesie około 17 lat; niezależnie od wpłat amortyzacji ma miejsce oprocentowanie środków trwałych (6% w stosunku rocznym).

Rola banku w kierowaniu procesem inwestycyjnym

Rząd CSRS, zatwierdzając ogólnopaństwowy zakres inwestycji ustala (z wydzieleniem wielkości dla Słowacji):

- wielkość i przeznaczenie dotacji z budżetu państwa na cele inwestycyjne,
- listę szczególnie dużych inwestycji,
- orientacyjne rozmiary kredytów inwestycyjnych oraz ogólne zasady polityki kredytowej Czechosłowackiego Banku Państwowego.

Organa zarządzania gospodarką analizują odchylenia rzeczywistego rozwoju gospodarki od wielkości określonych wskaźnikami orientacyjnymi i — w miarę potrzeby — proponują zastosowanie odpowiednich instrumentów ekonomicznych lub od razu je stosują. Instrumenty te powinny być tak stosowane, żeby przedsiębiorstwa były materialnie zainteresowane w udoskonalaniu i rozszerzaniu produkcji, w elastycznym przystosowywaniu produkcji do potrzeb społeczeństwa oraz podwyższaniu wydajności pracy w drodze systematycznego stosowania nowych, efektywniejszych rozwiązań technicznych.

Instrumenty ekonomiczne podzielone zostały na:

1) **długofalowe**, do których zaliczono wpłaty z dochodu brutto (zysku) z przejętych środków trwałych, z tytułu oprocentowania środków trwałych i obrotowych oraz tak zwane wpłaty stabilizacyjne;

2) **operatywne**, do których zaliczono między innymi: ceny, marże, rabaty, taryfy i formy płac, zwiększenia i obniżki wpłat stanowiących instrumenty długofalowe, dotacje celowe i dopłaty, kredyty i odsetki bankowe, wpłaty w przypadku osiągnięcia niezaskluszonych dochodów, kary umowne, wynagrodzenia szkód itp.

W sytuacji tak szerokiego wachlarza i zakresu stosowania urządzeń ekonomicznych, podstawową rolę w procesie inwestycyjnym spełnia **przedsiębiorstwo**, które jest materialnie odpowiedzialne za celowość i efektywność (opłacalność) inwestycji. Odpowiedzialność ta nie zostaje ograniczona nawet w przypadku, gdy inwestycja podejmowana jest pod wpływem stanowiska władz centralnych czy dyrekcji branżowej.

Z punktu widzenia przedsiębiorstwa **inwestycja jest opłacalna** wówczas, gdy osiągnięty w wyniku jej eksploatacji dochód pozwoli na pokrycie — oprócz pełnych kosztów jej nabycia (przez amortyzację) — również:

1) wpłaty do budżetu z tytułu dochodu brutto, wytworzonego za pomocą włączonych do eksploatacji środków trwałych, osiągniętych z tej inwestycji (18%),

2) oprocentowania środków trwałych, uzyskanych w wyniku realizowania inwestycji (6% aktualnej wartości netto),

3) odsetek bankowych od ewentualnie zastosowanego kredytu bankowego jako źródła finansowania inwestycji (6%⁷⁾).

Zadania dyrekcji branżowej sprowadzają się natomiast do wytyczania kierunków inwestowania stosownie do koncepcji rozwoju branży, inicjowania budowy nowych zakładów lub przedsiębiorstw, analizy i kontroli efektywności inwestycji prowadzonych w skali branży (z uwzględnieniem analizy rynku) oraz — w zależności od sytuacji w danym przemyśle — do koncentrowania środków w skali branży z przeznaczeniem na inwestycje wspólne.

Szczególną rolę w kierowaniu procesem inwestycyjnym posiada **Czechosłowacki Bank Państwowy**, w gestii którego spoczywa decyzja kredytowa. Współpracując z dyrekcjami branżowymi, bank dokonuje systematycznego wyboru najefektywniejszych rozwiązań inwestycyjnych spośród propozycji składanych przez przedsiębiorstwa. Ma tu miejsce **postępowanie konkursowe**, które — obok oceny inwestycji z punktu widzenia zgodności z perspektywicznymi kierunkami rozwoju danej branży i przedsiębiorstwa — jest podstawą przyznawania kredytów inwestycyjnych.

Wiodącymi kryteriami przy udzielaniu kredytu inwestycyjnego są: założona wysokość zysku przeznaczanego na spłatę kredytu oraz proponowany czas spłaty kredytu (zróżnicowane w zależności od rodzaju — kapitałochłonności — przemysłu i stopnia jego dochodowości).

Przejdzie w pełni na kryteria ekonomiczne w ocenie potrzeb inwestycyjnych pogłębiło w zasadniczy sposób pracę banku, który — poza stworzeniem warunków analizy branż przemysłu i ich ekonomiki — podjął ocenę kształtowania się poziomu cen oraz trendów na rynku inwestycyjnym i konsumpcyjnym.

W przypadku zwiększonego popytu inwestycyjnego warunki uzyskania kredytu będą ostrzejsze, natomiast przy nadwyżce podaży nad zapotrzebowaniem — rozmiary kredytu mogą być zwiększone, a warunki otrzymania — łagodzone.

W dążeniu do zapewnienia w kraju równowagi rynkowej, bank udziela kredytu inwestycyjnego bądź: według jednolitych warunków ekonomicznych dla całej gospodarki, bądź według warunków ustalonych dla poszczególnych form zarządzania, bądź też wyjątkowo według indywidualnie ustalonych warunków dla poszczególnych, nietypowych inwestycji.

Kredyt inwestycyjny udzielany jest na konkretną inwestycję do wysokości różnicy między całkowitym kosztem inwestycji a posiadanymi środkami własnymi⁸⁾.

Przy konkursowej ocenie efektywności inwestycji bierze się również pod uwagę sytuację (cenową) na rynku światowym, jego tendencje oraz międzynarodowy popyt na pracę.

Wnioski kredytowe przedsiębiorstw rozpatrywane są przez bank dwufazowo. W pierwszej fazie inwestorzy otrzymują pewnego rodzaju promesy kredytowe na wybrane inwestycje, które to promesy upoważniają do prowadzenia dalszych prac projektowych oraz dokonania niezbędnych uzgodnień i zawarcia umów z wykonawcami robót budowlano-montażowych z dostawcami maszyn i urządzeń technicznych. Dopiero po tych czynnościach następuje przyznanie kredytu.

W odniesieniu do ważniejszych inwestycji (o koszcie robót budowlanych przekraczającym 20 mln koron lub powodujących przyrost zatrudnienia o ponad 300 osób), wymagających oceny z punktu widzenia związków międzybranżowych, rozmieszczenia regionalnego oraz bilansu siły roboczej bank uzgadnia swoje stanowisko z Państwową Komisją Planowania oraz z Państwową Komisją do Spraw Techniki.

W trakcie kredytowania inwestycji bank ma prawo posługiwania się następującymi środkami oddziaływania (w zależności od sytuacji gospodarczej oraz stopnia i rodzaju ujawnionych nieprawidłowości):

- zmniejszenie wielkości przyznanego kredytu,
- przyspieszenie okresu spłaty kredytu (przez zwiększenie rat),
- podwyższenie stopy procentowej do 12% (kredyt przeterminowany).

W sumie, rola banku w nowym systemie zarządzania gospodarką Czechosłowacji niezmiennie wzrasta, co szczególnie przejawia się w rozszerzeniu zakresu kredytu oraz podniesieniu roli instrumentów ekonomicznego oddziaływania na przedsiębiorstwa. Równocześnie wzrasta odpowiedzialność aparatu bankowego za rozwój gospodarki zgodnie z planem państwowym, zwłaszcza wobec założenia niewyznaczania przedsiębiorstwom na rozrachunku gospodarczym żadnych wskaźników dyrektywnych.

W roku 1968 będzie można niewątpliwie dokładnie ocenić wyniki nowych (pogłębiłych) metod kierowania gospodarką CSRS. Z wypowiedzi publicystów oraz z bezpośrednich konsultacji z fachowcami czechosłowackimi wynika, że pełna (założona początkowo do osiągnięcia w zasadzie już w ciągu 1967 roku) konsolidacja gospodarki narodowej zostanie osiągnięta dopiero w okresie dwóch, trzech lat, w którym to czasie należy się liczyć ze stosowaniem odpowiednich **środków** niezbędnych dla utrzymania proporcji i równowagi na licznych odcinkach gospodarczych.

ZYGMUNT SAŁDAK

⁷⁾ W ciągu 1967 roku kryteria te zostały poważnie zastrzeżone wskutek wyższego, niż założono wzrostu poziomu cen na roboty budowlane (współczynnik faktyczny — 1,38 zamiast — 1,19).

⁸⁾ Rozważa się możliwość wprowadzenia od dnia 1.1.1968 roku obowiązkowego wkładu środków własnych w wysokości 50% całkowitego kosztu inwestycji.

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Nowe metody szkolenia w oddziale operacyjnym

Zgodnie z przepisami zawartymi w zbiorze obowiązujących zarządzeń dział C-I, rozdział XXV, punkt G. każdy pracownik obowiązany jest dokładnie zapoznać się z treścią zarządzeń normujących czynności tego stanowiska pracy, w którym jest zatrudniony, a niezależnie od tego powinien dążyć do zapoznania się z całokształtem zarządzeń banku. Regulamin pracy w NBP w paragrafie 16, punkt 6 również określa, że obowiązkiem pracownika jest dążenie do stałego doskonalenia kwalifikacji zawodowych.

Aby ułatwić pracownikom przyswajanie przepisów bankowych, każdy oddział organizuje na swoim terenie różnego rodzaju szkolenie, na przykład somokształcenie ekonomiczne, odprawy szkoleniowe, wymiana doświadczeń, szkolenie indywidualne. Najbardziej popularną formą szkolenia w wydziałach operacyjno-rachunkowych są odprawy szkoleniowe. W naszym oddziale organizuje się odprawy albo wspólnie dla pracowników całego wydziału, albo — zależnie od problematyki przewidzianej do omówienia — oddzielnie dla poszczególnych stanowisk pracy. Termin i temat odprawy jest podawany zawsze do wiadomości ogółu na kilka dni wcześniej, aby pracownicy, którym zlecono referowanie określonych zagadnień, mogli przygotować się do wypowiedzi. Uczestnicy odprawy biorą udział w dyskusji — zadają dodatkowe pytania lub uzupełniają wypowiedzi kolegów swoimi uwagami.

Z zasady odprawę prowadzi główny księgowy i udziela wyjaśnień w sprawach dyskusyjnych lub budzących wątpliwości. Formy takiego szkolenia znane są na pewno wszystkim oddziałom.

We wrześniu 1967 roku Oddział Wojewódzki NBP w Opolu zorganizował trzydniową odprawę szkoleniową głównych księgowych swego okręgu. Pierwszy raz w naszym województwie szkolenie zostało przeprowadzone nową metodą, tak zwaną sytuacyjną. Metoda sytuacyjna polega na analizowaniu przez uczestników szkolenia konkretnych sytuacji, które mogą mieć miejsce w pracy, omawianiu ich pod kierunkiem prowadzącego dyskusję i ustalaniu kierunków działania zmierzających do ich rozwiązania.

Uczestnicy narady z zadowoleniem przyjęli nową formę szkolenia, a ożywione dyskusje świadczyły o ogólnym zainteresowaniu sytuacjami przedstawianymi przez prowadzących szkolenie. Podczas wymiany zdań na rozmaite zagadnienia bankowe okazało się, że niektóre sprawy, zdawać by się mogło uregulowane doświadczeniami przepisami, były różnie interpretowane w poszczególnych oddziałach i wskutek tego niejednolicie rozwiązywane. Ostatecznych wyjaśnień w sprawach interpretowanych różnie udzielali przedstawiciele oddziału wojewódzkiego.

Aby urozmaicić odprawy szkoleniowe na własnym terenie, postanowiliśmy zastosować nową metodę szkolenia w wydziale operacyjno-rachunkowym naszego oddziału. W listopadzie 1967 roku zorganizowaliśmy cykl narad, prowadzonych metodą sytuacyjną. Opracowane tematy rozdano pracownikom na kilkanaście dni przed wyznaczonym terminem szkolenia, aby umożliwić im zapoznanie się z zagadnieniem i dać czas na przemyslenie swego punktu widzenia na daną sprawę. Tematy szkolenia były następujące:

DLA PRACOWNIKÓW RACHUNKOWOŚCI

Temat Nr 1 — Rozliczenia międzyoddziałowe — obrót telekomunikacyjny

Sytuacja. Oddział NBP w Krapkowicach nadał do Oddziału w Kluczborku telefonogram. Dyspozycję wykonania polecenia przelewu w formie telefonicznej złożyły w tymże oddziale w dniu 10.11.1967 roku

Śląskie Zakłady Przemysłu Skórzanego „Otmęt” w Krapkowicach. Polecenie przelewu opiewało na kwotę 101.220,55 zł, dotyczyło płac pracowników fizycznych za październik i należało je zapisać na dobro rachunku 1105-6-138 — Śląskie Zakłady Przemysłu Skórzanego „Otmęt” w Krapkowicach, Zakład Garbarski w Kluczborku. Oddział w Kluczborku, przyjmujący zlecenie telefoniczne, na skutek niedosłyszania zaksięgował na koncie rozliczeń międzyoddziałowych i na rachunku klienta kwotę 101.230,65 zł. Po dwóch dniach Oddział NBP w Kluczborku otrzymał potwierdzenie telefonogramu i spostrzegł niezgodność pierwotnego telefonogramu z potwierdzeniem.

Zadanie

1. Opisać tok postępowania Oddziału NBP w Krapkowicach inscenizując nadanie telefonogramu do Oddziału w Kluczborku i wypełniając potrzebne formularze.
2. Zainscenizować przyjęcie telefonogramu z Oddziału w Krapkowicach, wypełnić odpowiednie formularze, wskazując przeznaczenie poszczególnych egzemplarzy i sposób księgowania.
3. Skorygować błędne księgowania wynikiem z mylnego przyjęcia telefonogramu.

Temat Nr 2 — Sprostowanie błędnego księgowania w oddziale „A”

Sytuacja. Oddział „A” przy sporządzaniu primanoty w dniu 31. 8. 1967 roku popełnił błąd „kompensacyjny”, primanota więc została rzekomo uzgodniona.

Błąd powstał w ten sposób: sporządzając zbiorczy dowód obciążeniowy z wykupu żądań zapłaty, popełniono błąd wybijając na maszynie kwotę 2.555 zł zamiast 2.255 zł.

Ządanie zapłaty opiewało na 3.177 zł
częściowa odmowa akceptu 922 zł
do zapłaty 2.255 zł

Pracownik sprawdzający zbiorczy dowód obciążeniowy nie zauważył błędu i opatrzył zbiorówkę obciążeniową odciskiem stempla dziennego na dowód przeprowadzenia kontroli. Sporządzający primanotę popełnił po stronie „Ma” ten sam błąd, wybijając na koncie bilansowym 230 kwotę 2.555 zł zamiast 2.255 zł (poprawiając uprzednio niewyraźne cyfry na egzemplarzu „C” żądania zapłaty na 2.555 zł).

Strona „Wn” primanoty ze stroną „Ma” zgodziły się. Do oddziału „B” skierowano więc awiz na 2.555 zł załączając doń egzemplarz „C” żądania zapłaty. Ogólne obroty w oddziale „A” zbilansowały się — dzień został zamknięty. W dniu 6.9.1967 roku klient zwrócił się do kontrolera dyspozycji reklamując niezgodność salda z dnia 31.8.1967 roku o 300 zł oraz wskazując na zbiorczy dowód obciążeniowy jako przyczynę błędu.

Zadanie

Opisać tok postępowania oddziału „A” po stwierdzeniu słuszności reklamacji klienta.

Sytuacja następna. Oddział „B” przyjął awiz z oddziału „A”. Kontroler dyspozycji po otrzymaniu egzemplarza C żądania zapłaty i po wyjęciu z portfelu należności egzemplarza B spostrzegł rozbieżność kwot podanych na wyżej wymienionych dokumentach i w dniu 1.9.1967 roku notą memoriałową przekazał do oddziału „B” kwotę 300 zł na dobro płatnika, zaznaczając w rubryce tytułem: „mylnie odczytana odmowa akceptu od żądania zapłaty Nr.... na 3.177 zł”. Oddział „A” nie analizując treści noty memoriałowej uznał rachunek klienta w dniu 4.9.1967 roku.

Zadanie

Opisać dalszy rozwój sytuacji, zależnie od tego jak oddział „A” załatwi reklamację swego klienta, doprowadzając do ostatecznego skorygowania księgowania.

DLA STANOWISKA KONTROLI DYSPOZYCJI**Temat Nr 3 — Dysponowanie środkami na rachunku rozliczeniowym**

Sytuacja. Na rachunku klienta obowiązuje limit kredytowy 8.500.000 zł
Przeciętny dzienny wpływ 100.000 zł
Górna granica zadłużenia 8.600.000 zł

Klient złożył w oddziale dyspozycję upoważniającą oddział do częściowego wykupu żądań zapłaty i poleceń przelewu oraz do stosowania milczącego umownego akceptu terminowego w rozliczeniach inkasowych, z wyjątkiem żądań zapłaty za energię elektryczną i usługi telekomunikacyjne, w odniesieniu do których należy stosować milczący akcept natychmiastowy.

Saldo debetowe na rachunku rozliczeniowym na koniec dnia 2.11.1967 roku wynosi 7.890.460 zł. W kartotekach zobowiązań klient posiada następujące płatności:

KARTOTEKA NR 1

Zadanie zapłaty na złotych	z datą przyjęcia
5.540,00	27.10.1967 r.
42.052,00	28.10.1967 r.
158.398,00	28.10.1967 r.

KARTOTEKA NR 2

Zadanie zapłaty na złotych	z datą przyjęcia
10.000,00	26.10.1967 r.
159.600,00	26.10.1967 r.
404.500,00	25.10.1967 r.
325.800,00	25.10.1967 r.

KARTOTEKA NR 4

Zadanie zapłaty na 25.700,00 zł z datą przyjęcia — 2.11.1967 r.

W dniu 3.11.1967 roku przy awizach obciążeniowych oddział otrzymał dwa чеки nie limitowane za transport na 4.598 zł i 1.962 zł. W tymże dniu wpłynęło zadanie zapłaty na 2.100 zł za energię elektryczną oraz częściowa odmowa akceptu do żądania zapłaty na 158.398 zł z dnia 28.10.1967 roku w wysokości 10.000 zł.

Wpływy na rachunek klienta w dniu 3.11.1967 r. wynosiły 420.720 zł. W dniu 4.11.1967 r. o godzinie 10 klient złożył polecenie przelewu na 100.000 zł z tytułu skupu. Wpływy na rachunek w tymże dniu wynosiły 95.000 zł. W dniu 6.11.1967 r. zgłosił się klient z чеkiem gotówkowym na 3.000 zł. W tym dniu wystąpiły również następujące potrzeby płatnicze:

— obciążenie za pobrane w oddziale druki na 3.400 zł,

— asygnata kasowa z tytułu braku stwierdzonego przez pracowników sortowni przy przeliczaniu wtargu wpłaconego do skarbcza nocnego w wysokości 1.000 zł. Wpływy na rachunek w dniu 6.11.1967 roku wynosiły 90.000 zł.

Zadanie

Na podstawie powyższej sytuacji pokazać, jak prawidłowo dysponować środkami na rachunku w dniach 3, 4 i 6.11.1967 roku, podając konkretne rozwiązania liczbowe.

Temat Nr 4 — Rozliczenia poleceń wypłaty z zagranicy

W listopadzie 1967 roku zgłosiło się do oddziału dwóch klientów, którzy w grudniu 1966 roku podjęli w oddziale banku równowartość 100 marek NRF w wysokości 602,40 zł, z przeznaczeniem tej sumy na

koszty podróży. Obaj przedłożyli kopie rozliczeń, otrzymane przy podjęciu gotówki z banku. Ponieważ wyjazd nie doszedł do skutku, jeden klient prosił o zwrot pieniędzy za granicę, drugi — o wydanie bonów towarowych Banku PKO S.A.

Zadanie

1. Opisać tok postępowania kontrolera dyspozycji i pracownika upoważnionego do wydania bonów, wyliczyć kwotę wpłaty, wypełnić potrzebne formularze.

2. Załatwić klienta proszącego o zwrot przekazu za granicę.

DLA PRACOWNIKÓW KOMÓRKI KASOWO-SKARBOWEJ**Temat Nr 5 — Przyjęcie wpłaty „spóźnionej” — współpraca kasjerów z sortownią**

Sytuacja. Po godzinach kasowych do kasy oddziału zgłosił się klient, który za zgodą głównego księgowego miał dokonać wpłaty tak zwanej „spóźnionej”. Był to klient, który złożył w banku „zobowiązanie”. Klient wpłacił kwotę 150.915 zł. Na wpłatę składały się następujące odcinki banknotów:

Ilość odcinków	Wartość	Kwota
1002	100 zł	100.200 zł
1005	50 zł	50.250 zł
25	10 zł	250 zł
20	5 zł	100 zł
50	2 zł	100 zł
10	1 zł	10 zł
10	0,50 zł	5 zł
Razem		150.915 zł

W godzinach rannych dnia następnego kierownik sortowni odebrał od kasjera gotówkę pochodzącą z wpłaty „spóźnionej”. Sortownia ma kasę podręczną. Pozostałość kasy podręcznej sortowni z dnia poprzedniego wynosiła 60.849 zł i składała się z następujących odcinków banknotów:

Ilość odcinków	Wartość	Kwota
50	1.000 zł	50.000 zł
98	100 zł	9.800 zł
80	10 zł	800 zł
25	5 zł	125 zł
52	2 zł	104 zł
10	1 zł	10 zł
20	0,50 zł	10 zł
Razem		60.849 zł

Zadanie

1. Opisać tok postępowania kasjera przyjmującego wpłatę „spóźnioną” w dniu przyjmowania wpłaty i w dniu następnym, wyliczając wysokość kwoty przesłanej do sortowni.

2. Opisać tok postępowania kierownika sortowni oraz wyliczyć pozostałość kasy sortowni na koniec dnia. Zaznacza się, że oprócz gotówki przyjętej od kasjera w tym dniu nie było żadnych innych wpływów do kasy podręcznej sortowni.

Temat Nr 6 — Podręczny zapas znaków wartościowych

Sytuacja. Oddział nie wydzielił z podręcznego zapasu skarbcowego zapasu znaków wartościowych, gdyż nie posiadał odpowiedniej kasety, w której zapas mógłby być przechowywany. Po otrzymaniu z oddziału wojewódzkiego takiej kasety z dwoma zamknięciami dyrektor oddziału polecił wydzielić podręczny zapas znaków wartościowych. W dniu następnym zgłosili się do oddziału klienci z zapotrzebowaniami na znaczki skarbowe, sądowe i blankiety wekslowe.

Zadanie

1. Opisać sposób wydzielenia zapasu znaków wartościowych i zaprowadzić ewidencję poszczególnych rodzajów znaków wskazując dowolne cyfry.

2. Po wydaniu znaków klientom — opisać sposób kontroli podręcznego zapasu znaków.

* * *

We wszystkich komórkach, w których zorganizowano szkolenie, dyskusja była ożywiona; wszyscy pracownicy wykazali najwyższe zainteresowanie poruszonymi zagadnieniami i uważnie śleizili wypowiedzi kolegów. Przy omawianiu tematu Nr 1 nie było rozbieżności zdań, przy temacie Nr 2 podano kilka sposobów korekty błędnych księgowości, ale tematy następne — Nr 3 — 6 — wywołały ostre dyskusje na temat, kto ma rację, czyje rozwiązanie jest właściwe. Na skutek niezbyt dokładnego sprecyzowania przepisów dopuszczających różną ich interpretację, pracownicy dochodzili do odmiennych rozwiązań.

Kontrolerzy dyspozycji przy rozwiązywaniu tematu Nr 3, zgodni jak najbardziej w dysponowaniu środkami w ciągu dwóch pierwszych dni, w trzecim dniu postępowali różnie. Jeden nie realizował ani bieżących dyspozycji klienta, ani żadnych przypadających na ten dzień płatności, tłumacząc się przekroczeniem limitu. Drugi nie honorował czeku gotówkowego, ale zrealizował notę obciążeniową za druki i asygnatę kasową z tytułu braku we wpłacie dokonanej do skarbcza nocnego, świadomie zwiększając górną granicę zadłużenia klienta. Trzeci realizował tylko asygnatę kasową na 1.000 zł, traktując ją jako zmniejszenie wpływów dziennych, a notę memoriałową z tytułu pobranych druków odłożył do kartoteki Nr 2. Czwarty honorował tylko asygnatę kasową na 1.000 zł, przeksięgowując równocześnie wyżej wymienioną kwotę w ciężar zadłużenia przeterminowanego. Notę z tytułu zobowiązania za pobrane druki odłożył do kartoteki Nr 2.

Przy omawianiu tematu Nr 4 inscenizacja załatwienia klienta pierwszego odbyła się w sposób właściwy i bezsporny. Natomiast załatwienie klienta drugiego, pragnącego nabyć bony towarowe banku PKO, spowodowało pewne trudności. Jedni pracownicy byli zdania, że klient powinien wypełnić dowód wpłaty na 599,35 zł (równowartość 100 marek NRF według kursu specjalnego średniego) na dobro konta bilansowego 139, z którego kiedyś podjął gotówkę. Pracownik wydający bony powinien sporządzić rozliczenie sprzedaży bonów na formularzu 7054, obciążając konto 139 i uznając rachunek Banku PKO S.A. Warszawa Nr 1534-71-31. Inni twierdzili, że klient powinien dokonać wpłaty na rachunek Banku PKO S.A. Warszawa, a wypełniony formularz 7054 należy dołączyć jedynie do egzemplarzy III—IV dowodu wpłaty, przesyłanego przy awizie do WRZ Warszawa. Księgowanie w wyżej wymienionym wypadku należałoby przeprowadzić następująco: „Wn” konto 2, „Ma” konto 230 — 599,35 zł.

Tematy Nr 5 i 6 były przeznaczone dla pracowników komórki kasowo-skarbcowej. Zdawać by się

mogło, że w komórce tej, w której nie dopuszcza się żadnych odstępstw od przepisów, nie może być różnej interpretacji, że wypowiedzi wszystkich pracowników będą identyczne, a tymczasem podczas omawiania poszczególnych sytuacji wyszły na jaw sprawy sporne.

Przy omawianiu tematu Nr 5 okazało się, że — jeśli chodzi o przyjęcie wpłaty spóźnionej przez kasjera — wszyscy byli jednego zdania i cytowali ściśle przepis punktu 91 IS B/6, natomiast co do postępowania kasjera w dniu następnym zdania były podzielone. Kwoty przesłane do sortowni były wyliczone różnie. Pewna grupa pracowników twierdziła, że kasjer powinien oddać do sortowni pełne paczki banknotów i pełne rulony monet, zostawiając w kasie tylko luźne banknoty i monety, druga grupa nie zgadzała się z tym twierdząc, że zgodnie z punktem 93 IS B/6 kasjer powinien oddać do sortowni tylko pełne paczki banknotów i pełne woreczki z monetami, gdyby takie klient wpłacił, a pełne rulony należy potraktować jako końcówki i pozostawić w kasie. Spór został rozstrzygnięty przez głównego księgowego na korzyść wersji pierwszej, ale przy okazji ujawniono minimalną rozbieżność między punktem 93 a punktem 77 IS B/6. Pominiecie w punkcie 93 słów „i pełnych rulonów” było przyczyną różnej interpretacji przepisów.

Przy omawianiu tematu Nr 6 zdania były również podzielone. Z wyłączeniem podręcznego zapasu znaków wartościowych nikt nie miał kłopotów, natomiast problem stanowiła kontrola tegoż zapasu. Zarządzenie prezesa B/25/63 powiada krótko, że kontrolę znaków w podręcznym zapasie należy przeprowadzać analogicznie do kontroli pozostałości kasowej w zakresie znaków pieniężnych. Wszystkim pracownikom komórki kasowo-skarbcowej wiadomo, że kontrola kas dziennych polega między innymi na weryfikacji przeliczeniu banknotów i monet. Ponieważ zarządzenie prezesa B/25/63 — punkt 11, nie przewiduje ewidencji podręcznego zapasu znaków według odcinków, lecz poleca prowadzić ją w formie uproszczonej, tylko według rodzajów znaków, pracownicy wyciągnęli stąd wniosek, że w razie sprzedaży w danym dniu wszystkich rodzajów znaków wartościowych, kontrolujący jest zobowiązany do sprawdzenia całego zapasu dowolnie wybranego rodzaju znaków, to znaczy albo skarbowych, albo sądowych, albo weksli. Inni twierdzili, że trzeba — niezależnie od zarządzenia — zaprowadzić szczegółową ewidencję poszczególnych rodzajów znaków według odcinków, aby umożliwić kontrolującemu weryfikacyjne sprawdzenie zapasu.

Szkolenie metodą sytuacyjną jest bardzo przydatne, jednak korzyści, jakie ono przynosi, są niewspółmiernie większe od trudu włożonego w przygotowanie problemowych sytuacji, w zorganizowanie narady i kierowanie jej przebiegiem.

KAZIMIERA LES

Kluczbork

NAKŁADEM PAŃSTWOWEGO WYDAWNICTWA EKONOMICZNEGO

ukazały się w grudniu 1967 r. następujące książki:

Z. Zapolski

KONTROLA I DOKUMENTACJA PROCESÓW PRODUKCJI

str. 296

oprawa brosz. + obw.

cena zł 41.—

Praca pomyślana jako przewodnik dla organizatorów produkcji, tj. zarówno dla pracowników inżynieryjno-technicznych, jak i ekonomicznych. Jakkolwiek tematyka pracy dotyczy głównie przemysłu maszynowego, to jednak — wobec ogólnego potraktowania wielu podstawowych zagadnień — może być przydatna także w innych, zwłaszcza pokrewnych, branżach. Przedmiotem opracowania są niezwykle istotne czynniki usprawnienia procesu produkcji, a mianowicie dobór odpowiedniej dokumentacji produkcyjnej oraz zastosowanie właściwych metod kontroli.

M. Kucharski

BILANSY SYNTETYCZNE GOSPODARKI NARODOWEJ

str. 262

oprawa brosz. + obw.

cena zł 25.—

Oryginalne studium na temat roli bilansów syntetycznych. Autor poświęca szczególną uwagę zagadnieniom konstrukcji i metod sporządzania bilansów syntetycznych („Bilans wytwarzania i podziału dochodu narodowego”, „Bilans finansowy państwa”, „Bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności”), wzajemnego stosunku bilansów syntetycznych i operatywnych planów finansowych oraz problematyce roli tych bilansów w planowaniu gospodarczym i w analizie realizacji planów.

Praca zbiorowa

**REFORMY GOSPODARCZE W KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH
WYBÓR TEKSTÓW**

str. 492

oprawa brosz. + obw.

cena zł 26.—

Na książkę składają się wybrane opracowania z oryginalnej literatury poszczególnych krajów, dotyczące ewolucji w systemie planowania i zarządzania. Uwzględniono problemy organizacji i trybu planowania, systemu finansowego, akumulacji i inwestycji, handlu zagranicznego, ekonomiki rolnictwa, organizacji zaopatrzenia i zbytu. Książkę opatrzono przypisami i obszernym wstępem traktującym o rosnącej roli badań teoretycznych i eksperymentowania w procesie doskonalenia systemu planowania i zarządzania.

Zamówienia prosimy przesyłać na adres:

OŚRODEK UPOWSZECHNIANIA WYDAWNICTW PWE, Warszawa, ul. Poznańska 15

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

Adres redakcji i administracji: Warszawa 1, ul. Świętokrzyska 11/21, tel. 20-03-21 w. 11-46

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: J. Gniewaszewski, W. Kieżun, W. Machowski, W. Pruss, S. Przywecki

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

Druk ukończono w lutym 1968 r. Nakład 5.000 egz. Pap. dr. sat. VII. 60 g. Ark. wyd. 7,9. Ark. druk. 5.

Zakłady Graficzne „Tamka”. Z. 2. Zam. 1157. — N-67.