

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego

16



Miesięcznik

TREŚĆ

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Aktualne zagadnienie systemu kredytowego — <i>M. L. Kostowski</i>	1
2. Zagadnienie centralizmu biurokratycznego w pracy NBP — <i>Z. Wawrzyniak</i>	4
3. System kredytowy PGR na tle ogólnej sytuacji ekonomicznej w państwowych gospodarstwach rolnych — <i>E. Boroń</i>	9
4. Problem zabezpieczenia kredytu bankowego — <i>J. Gładysz</i>	13
5. Instrumenty polityki kredytowej kapitalistycznych banków centralnych — <i>Z. Karpiński</i>	16
6. Struktura zapasów w gospodarce narodowej w latach 1950—1955 — <i>S. Ficowski</i>	22
7. Proponowane zmiany w systemie kredytowym — <i>Z. Kłopotcki, W. Meresiński</i>	26
8. Z problematyki finansowania gospodarki remontowej w przedsiębiorstwach państwowych — <i>Z. Foltiński, Z. Szymczak</i>	28
9. Finansowanie remontów kapitalnych — <i>W. Karpiński, J. Wierzbicki</i>	31
10. Zagadnienia mechanizacji pracy w Narodowym Banku Polskim — <i>R. Grabiański</i>	35
11. Zagadnienie prezentacji bilansu z punktu widzenia potrzeb przedsiębiorstwa — <i>A. Ivanka</i>	39
12. Z metodyki uzgadniania zapisów księgowych — <i>B. Gawor</i>	44
13. Wyniki współpracy między NBP a WKPG w zakresie sporządzania bilansu dochodów i wydatków ludności — <i>J. Leśnikowski</i>	46

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. O zmianie funkcjonowania systemu kredytowego — <i>Z. Hołicz</i>	50
2. Nietypowe przypadki przyznawania kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji — <i>F. Skalniak</i>	50
3. Realizacja Uchwały Nr 182/56 Rady Ministrów z dnia 11.4.1956 roku — <i>A. Łotocki</i>	51
4. Dlaczego przedsiębiorstwa handlowe w Krakowie niekorzystają z kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji? — <i>Sz. Łukowski-Luksenburg</i>	52
6. Uwagi o kredytowaniu prywatnego rzemiosła — <i>S. Kozłowski, W. Majewski</i>	53
7. O odprawach rejonowych w pionie planistyczno-kredytowym — <i>K. Kopański</i>	54
8. W sprawie zakresu pracy inspektora kredytowego — <i>Z. Kłopotcki, W. Meresiński</i>	56
9. Spis rzeczy za rok 1956	od I do VI



0471

Artykuły prosimy nadsyłać w dwu egzemplarzach maszynopisu pisanego po jednej stronie, z dużym marginesem, podwójnym odstępem między wierszami oraz podawać oddział, imię i nazwisko autora.

Nadestanych maszynopisów Redakcja nie zwraca.

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze. Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 819-63. Redaguje Kolegium.

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

Zam. PWG-9-Cz-57 z dnia 23.XI.56. Druk ukończono 11.I.57 r. Nakład 4100 egz.

Papier druk. mat. kl. VIII — 600 g. A1/8. Ark. wyd. 12,4
Zakłady Graficzne Dom Słowa Polskiego. Zam. 6924/C. B-27

6205. 79/1 - K - 57

OD REDAKCJI

Poniżej zamieszczamy tekst przemówienia nowomianowanego Prezesa Narodowego Banku Polskiego Ob. Edwarda Drożniaka, wygłoszonego do załogi Centrali Banku w dniu objęcia przez niego urzędowania.

TOWARZYSZE, KOLEDZY I KOLEŻANKI

Pragnę powiedzieć Wam z całą otwartością, że jestem bardzo rad z powrotu do Narodowego Banku Polskiego, do pracy w Banku razem z Wami. Ten powrót jest dla mnie zarazem serdecznym przeżyciem, a to z tego powodu, że doszły mnie słuchy, że wśród Was, wśród załogi Banku ujawniło się życzenie mojego powrotu do Banku.

Czeka nas wspólnie poważna praca, czekają nas poważne zadania. Kierunek dla tych zadań i prac wyznaczają uchwały VIII Plenum KC naszej partii. Na podstawie tych uchwał w całym kraju wre praca i odbywa się wielki trud przebudowy, naprawy i odrodzenia całokształtu naszego życia: politycznego, społecznego i gospodarczego.

Rewolucja roku 1944/45, dzięki uspołecznieniu podstawowych środków produkcji w przemyśle, likwidacji obszarnictwa i zdobyciu władzy przez masy pracujące, wyzwoliła siły wytwórcze kraju i siły twórcze narodu pętane przez sprzeczności ustroju kapitalistycznego. Powstały obiektywne warunki i możliwości wyzwolenia naszego narodu z tradycyjnej biedy, nędzy i wiekowego zacofania. Te warunki i możliwości nie zostały niestety wykorzystane przez nas w należytej mierze.

Przez ubiegłe 12 lat prowadziliśmy w ciężkich warunkach początkowo odbudowę zniszczonego kraju, a następnie rozbudowę całej naszej gospodarki narodowej. W toku tej pracy deklamowaliśmy o budowie socjalizmu na zasadach centralizmu demokratycznego, lecz w rezultacie naszej działalności dorobiliśmy się systemu gospodarowania i zarządzania, który był niczym innym jak centralizmem biurokratycznym. Przy pomocy tego systemu spełniliśmy ponownie wyzwolone przez rewolucję twórcze siły narodu. Bez przepisu, bez recepty opracowanej centralistycznie ludzie twórczy i dobrej woli nie mogli działać, a działając musieli tracić wiele energii na przedzieranie się przez gąszcz i zawilość przepisów, które pętały ich twórczą inicjatywę. Dotyczyło to tak dobrze kierowników na wszystkich szczeblach, jak i zwykłych pracowników wszystkich niemal warsztatów pracy. Ten leninowski cudowny środek „twórcza inicjatywa mas pracujących“ — nie został w dostatecznej mierze zastosowany i wykorzystany w naszym socjalistycznym budownictwie.

W orbitę i w tryby tego centralistyczno-biurokratycznego systemu zostały wciągnięte banki oraz cały system finansowy. Banki w poważnym stopniu przestały być szafarzem środków pieniężnych, jako przekazów na środki materialne, przestały kierować je przede wszystkim tam, gdzie środki te mogły być najlepiej w interesie mas pracujących wykorzystane i pomnożone. Udział banków w decyzjach o podziale środków pieniężnych był nikły, a miało to miejsce zarówno przy finansowaniu inwestycji jak i w kredycie krótkoterminowym. W tym systemie kredyt przestał być kategorią ekonomiczną, a bank stał się w poważnym stopniu organem kontroli administracyjnej, a nie ekonomicznej.

Przywrócenie sensu ekonomicznego dla pieniądza, kredytu i całokształtu działalności bankowej, odbiurokratyzowanie finansów i banków, oto główne zadania jakie stoją przed nami.

Wiadomo mi, że kierownictwo Narodowego Banku Polskiego i jego załoga pracują od pewnego czasu nad nowym systemem kredytowym i bankowym, że finanse pragną iść

na spotkanie przemianom jakie dokonują się w naszym systemie gospodarczym. Dla wykonania tych zadań trzeba nam nawrócić i oprzeć się na nowoczesnej nauce o pieniądzu, kredycie i bankach, niejednokrotnie nawrócić i nawiązać do dobrych doświadczeń naszych poprzedników i tę naukę i doświadczenia wykorzystać w pełni dla budownictwa socjalizmu w Polsce.

W obecnym okresie poszukiwań nowego modelu gospodarczego, nowego systemu gospodarowania rodzą się liczne nowe pomysły. Nie wszystkie one są dobre i trafne. Do nowych pomysłów należy podchodzić z ostrożnością i rozumą, dyskutować je szczerze i otwarcie, konsultować się w najszerszej mierze z załogą banku, aby dla wszystkich problemów i spraw nurtujących nasze codzienne życie znaleźć najlepsze rozwiązanie.

Aby zadania, które stoją przed nami, zostały należycie wykonane, potrzeba zbiorowej pracy, zbiorowego wysiłku całego kolektywu pracowników Narodowego Banku Polskiego w całej Polsce. Na wstępie mojej działalności jako szefa Narodowego Banku Polskiego wzywam Was wszystkich Towarzysze, Koleżanki i Koledzy, wzywam wszystkich pracowników Narodowego Banku Polskiego, we wszystkich oddziałach i komórkach, Was którzy dotąd mieliście tak dobrą opinię w kraju — do rzetelnego wysiłku, rzetelnej pracy dla dobra klasy robotniczej i mas pracujących, którym służymy, dla dobra naszego kraju i państwa, które wszyscy kochamy.

Pragnę wyrazić przekonanie, że wszyscy użyjemy naszego rozumu, naszej wiedzy i doświadczenia, całego żaru naszych serc, wrażliwości naszego obywatelskiego sumienia, aby pracować dobrze, wykonać zadania, jakie na nas spoczywają i w ten sposób przyczynić się jak najwydatniej do tego, aby narodowi naszemu żyło się lepiej i aby kwitła i rozwijała się nasza niepodległa, suwerenna i socjalistyczna Polska Ludowa.

AKTUALNE ZAGADNIENIA SYSTEMU KREDYTOWEGO

Przeżywalny obecnie okres wytężonej pracy całego aparatu państwowego nad usprawnieniem gospodarki narodowej drogą nowych metod ekonomicznych, wyzwolonych od wszechwładnego centralizmu, biurokratyzmu, urzędowych fikcji. Pracy gospodarczej przywracamy atrybut myślenia, który jedynie może być odzwierciedleniem rzeczywistości. W przeobrażeniach tych nie może pozostać na uboczu system kredytowy, związany jak najżywością z procesami produkcji i obrotu. Dyskusja nad naszym systemem, nad jego obecnym modelem trwa już od dłuższego czasu, a ostatnio zaczęły nabierać realnego kształtu nowe myśli i poglądy na szereg podstawowych założeń systemu. Charakterystyczną cechą tej dyskusji jest brak systematyki, nieprzestrzeżenie hierarchii zagadnień i mieszanie kategorii ekonomicznych z rzeczami mającymi pochodne, uboczne, albo inne, nieistotne dla podstaw i roli kredytu, znaczenie.

Już sama istota kredytu w socjalizmie i jego obiektywna konieczność jest przedmiotem szerokiej dyskusji, w której padają znacznie różniące się często wypowiedzi, a powszechnym zjawiskiem jest przeladowanie argumentów i dowodów, nierzadko niewspółmierne do potrzeby. Odnosi się wrażenie przysłowiowego rozczepiania włosa na cztery części i wylamywania drzwi otwartych.

W żadnym stopniu nie mogę się pokusić na próbę jakiegось sformułowania, które bym uważał za wyjaśnienie „istoty” czy „obiektywnego charakteru”, jak również żadnego określenia nie mianuję definicją, co sprawia zwykle dużą przyjemność autorom, ale nie mogę się powstrzymać od wyrażenia kilku myśli, które mi się zawsze nasuwają, gdy czytam naukowe traktaty na temat kredytu socjalistycznego.

Gospodarka socjalistyczna jest gospodarką towarowo-pieniężną. Podział produktów pracy dokonywany jest w niej drogą wymiany. Nie wymagający chyba wyjaśnień skrót myślowy doprowadza do stwierdzenia obiektywnego charakteru towaru i pieniądza w ustroju socjalistycznym. Działanie w nim, w ograniczonym zakresie, prawa wartości zmusza do obrania takiej metody gospodarowania, która jest oparta na pewnym rachunku ekonomicznym.¹⁾ Rozprowadzanie zasobów pieniężnych odbywa się przez system budżetowy i kredytowy. Posługiwanie się wyłącznie metodą budżetową byłoby sprzeczne z rachunkiem ekonomicznym, gdyż elastyczną i oszczędną metodą dystrybucji środków może być tylko kredyt. Gdyby cechy te starać się wdrożyć metodzie budżetowej, to sprowadziłaby się ona w końcu do systemu kredytowego.

Na tle tych uwag wydaje się, że prowadzona od dwóch lat na łamach czasopisma „Finanse” dyskusja na temat obiektywnego charakteru kredytu w ustroju socjalistycznym i istocie kredytu socjalistycznego jest w dużym stopniu dyskusją akademicką. Rozpoczynające się prace nad usprawnieniem naszego systemu i zespoleniem go z reformami

przeprowadzanymi obecnie w zarządzaniu gospodarką narodową, wymagają wyjaśnienia szeregu zagadnień, mających podstawowy charakter dla tych usprawnień.

Dużą trudnością w tych pracach, uniemożliwiająca wprost często obiektywne spojrzenie na istotny stan rzeczy, jest obciążenie myślowe formami organizacyjnymi i metodami kredytowania obowiązującymi w ostatnich latach. Odnosi się wrażenie, że nastąpiło zatarte granicy między ekonomicznymi cechami i funkcjami kredytu, a jego organizacją techniczną, że powstały nowe pojęcia, które zostały podniesione do rangi kategorii ekonomicznych. Można wyrazić obawę, że w drobiazgowej organizacji technicznej, traktowanej jako system kredytowy zagubiliśmy ekonomiczne zadania i cele kredytu. Dość zwrócić uwagę na fakt, że klasyfikacja kredytu obejmuje kilkanaście kont bilansowych, a rodzajów kredytów jest jeszcze więcej. Technika kredytowania stała się całą swoistą wiedzą.

Celowa, w pierwszym okresie naszej gospodarki szczegółowa, kontrola bankowa, pozostawiła sugestię kontroli administracyjnej, przez zarządzenia, nakazy i zakazy, a nie przez kredyt.

W takim stanie rzeczy wydaje się, że trzeba w naszych pracach dokonać pewnego zabiegu chirurgicznego, który usunie nalot rzeczy nieistotnych, przyczepek z dziedzin pozakredytowych, drobiazgów i szczegółów, żeby odsonić i pozostawić to co ma aspekt ekonomiczny, czysty rdzeń kredytu.

W dyskusji nad systemem kredytowym przewija się szereg zagadnień; które szczególnie absorbują nasze myśli i które uważa się za kluczowe problemy systemu.

Spróbujmy przedstawić główne sprawy, które nurtują w tych zagadnieniach.

1. Bank — czy urząd, kontrola administracyjna — czy kredytowa?

Pytanie to, mimo że padło w dyskusji dużo wypowiedzi osłabiających w dużym stopniu ostrość problemu — ciągle jeszcze ma charakter hamletowskiego dylematu. Chciałbym jeszcze przedstawić następujący punkt widzenia na tę sprawę:

Bank jest przedsiębiorstwem bankowym, prowadzącym operacje pieniężno-kredytowe, oparte na stosunkach umownych z klientami. Bank emisyjny zajmuje ponadto specjalne stanowisko. Pełni szereg funkcji jako organ państwowy np. w dziedzinie kontroli dewizowej, kontroli obrotu pieniężnego, planowania kredytowego, kasowego, obrotów płatniczych z zagranicą itp.

Ogół czynności naszego Banku można zatem ująć w dwie grupy: pierwsza o charakterze publiczno-prawnym, druga o charakterze prywatno-prawnym.

W czynnościach pierwszego pionu, Bank występuje jako centralna instytucja pieniężna i z tego tytułu wykonuje określone zadania o charakterze administracyjnym.

Wydaje się, że mówiąc o kontroli administracyjnej trzeba tylko na tym poprzestać.

W sferze stosunków kredytowych działają (powinny działać) jedynie czynniki ekonomiczne i trudno by było znaleźć

¹⁾ Porównaj z art. Janusza Wierzbickiego „Dalsze uwagi na temat istoty socjalistycznego kredytu” — Finanse Nr 5/1956 r.

tu uzasadnienie dla celowości kontroli typu administracyjnego.

Kredytowanie, jako metoda rozprowadzania środków pieniężnych dla potrzeb życia gospodarczego jest równocześnie formą emisji w sensie ekonomicznym, formą wprowadzania pieniądza do obiegu. Powiązane z planami gospodarczymi, które nie są jedynie aktami organów administracyjnych, lecz powinny być wyrazem polityki zmierzającej do gospodarczego rozwoju kraju i ściśle opierać się na rachunku ekonomicznym, stanowi czynnik, który ma oddziaływać na realizację tych planów, na ogólny rozwój życia gospodarczego i na przebieg konkretnych procesów gospodarczych, z którymi przez kontrolujący ruch okrężny pieniądza kredyt bezpośrednio się wiąże. Taka działalność banku jest funkcją czysto ekonomiczną i dlatego w tej dziedzinie kontrola administracyjna, jeżeli ma jakąś rolę do spełnienia, to jest to rzecz tak nieistotna, że nie może w ogóle urastać do stopnia problemu.

Jeżeli w oparciu na powyższych przesłankach rozważać zagadnienie „bank, czy urząd“, to wydaje się, że ono w ogóle nie istnieje i nie wiąże się z naszą dyskusją o systemie kredytowym.

2. Mówiąc o kontroli bankowej, tej istotnej kontroli ekonomicznej, mamy na myśli nie tylko jej metody, lecz i zakres zarówno przedmiotowy jak i podmiotowy. Zakres ten jest również jednym z głównych punktów dyskusji.

Gdy porusza się ten temat, nasuwa się zaraz pytanie czy Bank powinien kontrolować wszystkie przedsiębiorstwa, czy tylko kredytowane. Zgodnie z tym, co powiedzieliśmy wyżej, kredytowanie jest istotną ekonomiczną czynnością banku, więc tylko tam gdzie działa kredyt może być mowa o kontroli ekonomicznej.

Nierozróżnianie pod względem kontroli przedsiębiorstw kredytowanych od niekredytowanych prowadzi do działalności typowo administracyjnej. Jeżeli bank postawić w takiej sytuacji, że będzie jednakowo kontrolował wszystkie przedsiębiorstwa, że stanie się organem kontroli przedsiębiorstw, z którymi nie prowadzi stosunków kredytowych, to chyba nie budzi wątpliwości, że wówczas staje się więcej urzędem, a mniej bankiem.

Trzeba jednak przy tym odróżnić rolę banku centralnego, jako instytucji mającej niewątpliwie zadanie analizowania wszystkich zjawisk ekonomicznych, występujących w życiu gospodarczym. Dlatego też zarówno jednostki centralne jak i oddziały Banku, muszą prowadzić analizę ekonomiczną, w której będzie trzeba często interesować się działalnością przedsiębiorstw również niekredytowanych. Wydaje się jednak, że analiza taka nie ma cech kontroli kredytowej i dlatego nie powinno się utożsamiać tych obu czynności i trzeba przyjąć inne formy, metody i zakres dla kontroli przedsiębiorstw kredytowanych, niż dla analizy działalności przedsiębiorstw niekontrolowanych.

Zagadnienie przedmiotowego zakresu kontroli kredytowej sprowadza się do pytania, co bank powinien kontrolować. Wydaje się, że skoro kredyt jest kategorią ekonomiczną, to kontrola ma wyraźnie określone zadanie. Trzeba kontrolować czy udzielony przez bank kredyt został ekonomicznie, celowo wykorzystany. Potocznie mówimy, że kontrolujemy zabezpieczenie kredytu i terminowość jego zwrotu, że kontrolujemy przedmioty kredytowania. To jest nasz potoczny, bankowy język. Sądzę, że podkreślone wyżej sformułowanie jest ściślejsze i stwarza szersze podstawy dla kontroli bankowej.

Powstaje jeszcze pytanie, czy wszystkie przedsiębiorstwa kredytowane powinno się, przy wykonywaniu kontroli, jednakowo traktować. Jeżeli analiza przedsiębiorstwa wykaże prawidłowe zużycie kredytu i jeżeli objaw ten będzie stale występować, to mamy do czynienia z regułą z objawem dobrej gospodarki przedsiębiorstwa.

Stan taki stwierdzamy poprzez funkcję kredytu. Przedsiębiorstwo wykonało dobrze swoje planowe zadania gospodarcze, osiągnęło określone wskaźniki finansowe i kredyt zostaje spłacony. Co mamy więc w takim przypadku więcej kontrolować?

Jeżeli natomiast w pracy przedsiębiorstwa nastąpią zaburzenia, plan, będący podstawą przyznania kredytu, zostanie źle wykonany, to nieuchronnie powstaną trudności finansowe w przedsiębiorstwie, które z kolei odbiją się na zwrotności kredytu. Wtedy w naszym zagadnieniu zakresu kontroli powstaje sprawa potrzeby rozszerzenia kontroli na dalsze dziedziny gospodarki przedsiębiorstwa. Wówczas kontrola powinna obejmować taki zakres, żeby bank mógł ustalić przyczyny nieprawidłowej gospodarki i doprowadzić do ich usunięcia.

Wchodzimy zatem w zagadnienie odrębnej metody kontroli, a w konsekwencji i metody kredytowania w stosunku do przedsiębiorstw źle pracujących. Widzimy, że zasady ustalone w tym przedmiocie uchwałą 526 mają oparcie w ekonomicznej roli banku i funkcji kredytu.

Wydaje się też na tym tle, że niepotrzebnie staraliśmy się często przeciwstawić kontrolę kredytowania, czy odrębnie traktować te czynności. Trzeba moim zdaniem przyjąć, że one się ściśle ze sobą łączą i że kontrola banku jest prostą konsekwencją kredytowania. Może nawet więcej, że kredytowanie oznacza zarazem czynności kontroli.

3. Powiedzieliśmy już, że uchwała 526 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 r. swój główny motyw stworzenia odrębnych metod kredytowania w zależności od wyników pracy przedsiębiorstwa wywodzi z podstawowych założeń kredytu. Uchwała ta obejmuje pewien spłot czynników ekonomicznych i administracyjnych. W związku z tym, dyskutuje się jej celowość, szczególnie osiągnięte wyniki i ustosunkowanie się co do jej dalszego losu.

Niewątpliwie trzeba ją pozytywnie ocenić, jeżeli chodzi o intencje, które wyraźnie określiły ekonomiczną rolę banku. Inna pewnie wypadnie ocena osiągniętych wyników. Ale czy przyczyny tego tkwią w uchwale? Sądzę, że trzeba ich szukać raczej w całym systemie finansowym.

Próba odcinkowego załatwienia sprawy, nawet przy pomocy czynników administracyjnymi na najwyższych szczeblach nie powiodła się, jeżeli stawiać tak sprawę, że uchwała miała załatwić trudności występujące w gospodarce, czy nawet doprowadzić do wyrugowania błędów w pracy przedsiębiorstw. Niewątpliwie jednak swymi głównymi koncepcjami przyczyniła się do ekonomicznego ujmowania pracy banku i czynności kredytowania. Decyzja co do dalszego losu uchwały nie stanowi chyba problemu.

Te postanowienia uchwały, które dotyczą kredytowania powinny być w dotychczasowej czy zmodyfikowanej formie włączone do nowej instrukcji kredytowej, natomiast inne, określające obowiązki ministerstw i centralnych zarządów trzeba traktować jako normalne zadania jednostek nadrzędnych, nie wymagającego odrębnego normowania.

Uchwałę należy rozumieć jako pewien akt mobilizujący aparat gospodarczy do usprawnienia gospodarki, nie ma ona jednak charakteru normy prawnej, która może samistnie działać, ulegać modyfikacjom i nabierać cech trwałości. Spełniła ona w pewnym stopniu swój cel i po włączeniu jej postanowień do innych właściwych rzeczowo przepisów stanie się bezprzedmiotowa i straci swą moc prawną.

4. Finansować, czy kredytować? Ten dylemat był przez długi czas uważany za czołowe zagadnienie systemu kredytowego.

Chodzi tu głównie o zaębanie się systemu budżetowego i kredytowego. Trzeba sobie wyraźnie powiedzieć, że bank tylko kredytuje, a nie finansuje w sensie rozdziału środków pieniężnych w postaci bezzwrotnej. Bank nie

może udzielić kredytu, jeżeli wie, że kredyt nie będzie zwrócony, co występuje głównie wtedy, gdy cel, na który przedsiębiorstwo pragnie przeznaczyć kredyt nie ma gospodarczego uzasadnienia, albo gdy stosunki finansowe przedsiębiorstwa, wskutek jego złej pracy, nie gwarantują terminowego zwrotu kredytu.

Ale pojęciu „finansowanie“ nadawało się i nadaje jeszcze inne znaczenie.

Słuszna i ekonomiczna zasada normowania środków obrotowych została włączona do organizacji kredytu, do zasad kredytowania. Przez podział środków obrotowych na normatywne i ponadnormatywne, powstał mur dzielący system budżetowy i system kredytowy, mur ustawiony jednak nie na linii wytyczonej przez ekonomię, lecz przez schemat techniczny.

Wydaje się, że trzeba by normatywom pozostawić ich właściwe, od dawna znane znaczenie z dziedziny gospodarki materiałowej i rotacji środków obrotowych.

Można oczywiście rozdzielić zakres finansowania środków obrotowych przez budżet i przez bank, ale wydaje się, nie można z tego robić dogmatu kredytowego. Jest rzeczą umowną, jaką część środków obrotowych ma finansować budżet, a jaką kredyt, chodzi jednak o to, że z punktu widzenia ekonomicznego nie można uznać normatywu za linię demarkacyjną kredytu z przyczyn teoretycznych.

Przez stosowanie takiej zasady stworzyliśmy dwa źródła nieprawidłowości finansowych:

1) za niskie ustalenie normatywów daje wadliwą ocenę zapasów i może doprowadzić do szkodliwych ograniczeń kredytowych; wchodzi tu często w grę polityka budżetowa, zmierzająca z różnych względów do kompresji funduszy własnych przedsiębiorstw,

2) za wysokie ustalenie normatywów powoduje także wadliwą kwalifikację zapasów, a przy tym doprowadza często do luzów finansowych.

Do tego dochodzi jeszcze trzeci mankament istniejącego systemu. Są to opóźnienia w dotacjach budżetowych z tytułu zmian w ustalonej wysokości funduszu własnego. Poruszenie tych zagadnień ma na celu podważenie obowiązującego dogmatu niewkraczania kredytem w sferę normatywu, w tę część, która według tradycji ostatnich lat podlega finansowaniu ze środków budżetowych.

Oczywiście, trzeba podkreślić całą wagę normowania jako metody z zakresu ekonomiki przedsiębiorstwa i nie można tego wyłączyć poza nawias zainteresowań banku w jego czynnościach kontrolnych.

5. Z normatywem łączy się jeszcze inne zagadnienie. Stanowi on linię demarkacyjną nie tylko między budżetem i kredytem, ale także między kredytem normatywnym, a ponadnormatywnym, tam, gdzie środki normatywne podlegają kredytowaniu. W tym podziale jest dużo teorii, a w praktycznym wykonaniu dużo błędów. W istocie rzeczy chodzi o kredytowanie zapasów. Klasyfikacja ich może być dokonywana z punktu widzenia ich udziału w procesach gospodarczych i celowości gospodarczej. Ten drugi aspekt ma istotne znaczenie dla kredytu, podział natomiast na stany normatywne i ponadnormatywne tworzy abstrakcyjne grupy zapasów.

Wydaje się, że dokładniejsze przemyślenie zagadnienia podziału środków obrotowych dla celów kredytowania i pogłębienie analizy roli poszczególnych grup środków w procesach gospodarczych wpłynę na zmianę naszych poglądów co do celowości takiego podziału.

6. Pokrewną sprawą z zagadnieniem ekonomicznej roli banku jest samodzielność przedsiębiorstw w dysponowaniu swymi środkami i zaciąganiu kredytów.

Stosunki kredytowe, jak już powiedzieliśmy, należą do sfery prywatno-prawnej działalności banku, są oparte na umowie między bankiem i kredytobiorcą.

Musi to mieć również oddźwięk ekonomiczny. W odróżnieniu od stosunków panujących w kapitalizmie — przedsiębiorstwo uspołecznione ma u nas prawo do kredytu, a bank obowiązek udzielania kredytu gospodarczo uzasadnionego oraz prawo i obowiązek odmowy kredytu bez uzasadnienia gospodarczego. Wydaje się, że musimy stosunki nasze z przedsiębiorstwami unormować według tych zasad. Pojęcie obligatoryjnego kredytu, mechanicznie udzielanego nie mieści się już w ramach naszych nowych poglądów na kredyt.

Szczególnie ważna jest sprawa spłacania kredytu. Można zaryzykować twierdzenie, że dopóki spłaty kredytu nie będą w przedsiębiorstwie pewnym aktem finansowym, zespołem czynności połączonych nieraz z zapobiegliwością i operacjami finansowymi oraz troską o punktualną spłatę kredytu — dopóty nie będzie można mówić o ekonomicznym oddziaływaniu kredytu na pracę przedsiębiorstw. Wiąże się z tym dysponowanie środkami pieniężnymi z rachunku rozliczeniowego. Dzisiejsza kolejność pokrywania zobowiązań w przypadku braku dostatecznych środków na rachunku, to zaprzeczenie samodzielności przedsiębiorstwa. To zwykły automatyzm i praktycyzm. Ta sprawa już zupełnie dojrzała do radykalnej reformy. Przemawiają za tym zarówno względy prawne jak i ekonomiczne. Wydaje się rzeczą najslusniejszą przeniesienie w ogóle kolejności i przejście na regulowanie płatności według dyspozycji przedsiębiorstwa w ramach powszechnych przepisów prawa i zawierania umów. Mówiąc o ekonomicznej roli kredytu trzeba jeszcze powiedzieć rzecz chyba najważniejszą. Chodzi tu o wprowadzenie w życie zasady, że bank, jak powiedzieliśmy już wyżej, ma prawo i obowiązek odmówić kredytu gospodarczo nieuzasadnionego.

Chodzi tu głównie o zdecydowane ustosunkowanie się do postulatu wykluczenia kredytowania stanów zapasów, będących wynikiem złej gospodarki, kredytowania funduszy płac i co ma decydujące znaczenie — odmówienia kredytu przedsiębiorstwu, które systematycznie wpada w kredyt przeterminowany.

7. Oczywiście, tych rzeczy nie można by tak załatwić, że od jutra np. przestajemy kredytować, ale nie ulega wątpliwości, że w całości systemu finansowego trzeba stworzyć takie warunki, żeby kredyt odzyskał bezwarunkowo w pełni swą cechę zwrotności.

O dobrym funkcjonowaniu kredytu decyduje nie tylko prawidłowy system teoretyczny, ale również organizacja techniki kredytowania. Prawidłowe rozwiązanie techniczne może decydować o funkcji ekonomicznej kredytu. Pytanie, co trzeba robić, ażeby dobrze kredytować, nasuwa pewne porównanie z dziedziny diametralnie różnej, z plastyki. Mianowicie, któryś z wybitnych malarzy na pytanie co trzeba czynić, żeby namalować dobry obraz, odpowiedział, że trzeba położyć właściwą plamę barwną na właściwym miejscu. Nic więcej.

Podobnie, dobre ekonomicznie kredytowanie polega na udzieleniu celowego kredytu we właściwej wysokości. To jest w dużym stopniu zagadnienie organizacji kredytu. Ważne tu są przede wszystkim prawidłowe zasady techniki kredytowania oraz dobra organizacja pracy. Jeżeli chodzi o pierwszą sprawę, to na czoło wysuwa się zagadnienie klasyfikacji kredytowej. Obecny system szufladkowania kredytów miał na celu ułatwienie kontroli związania kredytu z poszczególnymi etapami procesu gospodarczego, z potrzebami kredytowania. Czy spełnił swoją rolę? Nie mamy pewności.

Natomiast wiemy, że jest pracowity, że kieruje całą uwagę na ewidencję kredytową, na powiązanie kredytu z rachunkowością przedsiębiorstwa. Doprowadza to do zaniedbania kontroli ekonomicznej roli kredytu, jego wpływu na całość gospodarki przedsiębiorstwa. Dlatego też przystępuje się już do prac nad nową klasyfikacją.

Wchodzimy tu jednak w gęszcz zagadnień. Co przyjąć za kryterium podziału? Najłatwiej byłoby, opierając się na dzisiejszej zasadzie wiązania kredytu z grupami środków, radykalnie zmniejszyć klasyfikację, np. do układu: kredyt normatywny, ponadnormatywny, rozliczeniowy i przejściowy.

Wyraziliśmy już jednak pewną wątpliwość co do celowości rozdzielania kredytu na kredyt normatywny i ponadnormatywny. A więc może:

- 1) kredyt na zapasy,
- 2) kredyt rozliczeniowy i
- 3) przejściowy.

Nie można również wykluczyć z dyskusji rozważenia możliwości posługiwania się w pewnych przypadkach jedynym kredytem w formie rachunku bieżącego.

Organizacja pracy kredytowej jest w Banku sprawą zupełnie zaniedbaną. Nie prowadzi się prawie żadnych ba-

dań i prac w tej dziedzinie, ani w Centrali Banku, ani w oddziałach. Tymczasem jest powszechnie wiadome, że organizacja pracy jest niezbędnym podstawowym czynnikiem każdej działalności gospodarczej.

W każdym kraju istnieją liczne instytuty organizacji pracy, działają one również u nas o zakresie zarówno w skali ogólnej, jak i resortowej. W wysiłkach nad usprawnieniem działalności Banku zagadnienie to powinno być postawione jako pierwszoplanowe.

Jeżeli już mowa o kompleksowym charakterze rozległego wachlarza czynników, składających się na prawidłową pracę Banku, to nie można pominąć sprawy kwalifikacji kadr pracowniczych.

Podniesienie fachowości i kwalifikacji moralnych pracowników, szczególnie na odpowiedzialnych stanowiskach oraz przywrócenie atmosfery zaufania pracownikom Banku i przeświadczenia, że ich inicjatywa twórcza i sumienna praca będzie uznana — jest niezbędnym warunkiem podniesienia na wyższy poziom działalności Banku. Bez tego nie posuniemy ani o krok naszej pracy.

M. L. Kostowski

ZAGADNIENIE CENTRALIZMU BIUROKRATYCZNEGO W PRACY NBP

Od kilku miesięcy toczy się w naszym kraju wielka narodowa dyskusja na tematy dotyczące różnych przejawów i zjawisk życia społecznego, politycznego, gospodarczego i kulturalnego. Wśród problemów, poruszanych w ramach tej dyskusji, na czoło wysuwają się niewątpliwie zagadnienia gospodarcze. Jest to oczywiście zrozumiałe, ponieważ zjawiska gospodarcze leżą u podstaw wszelkiej działalności ludzkiej, są one bezpośrednio związane z wszystkimi dziedzinami życia społeczeństwa. Charakterystyczne jest jednak to, że w dyskusji tej przeważają zdecydowanie uwagi krytyczne, wskazujące całkiem wyraźnie na konieczność wprowadzenia wielu i to zasadniczych zmian w formach i metodach zarządzania gospodarką narodową, a nawet postuluje się dokonania szeregu zmian w samym systemie gospodarczym. W licznych wypowiedziach działaczy gospodarczych w prasie, w audycjach radiowych czy w dyskusjach na różnego rodzaju zjazdach dokonuje się powszechnego obrachunku z błędami minionego dziesięciolecia.

Rzecz zrozumiała, że rozwój dyskusji na tematy ekonomiczne jest z ogromną uwagą śledzony przez pracowników NBP, zwłaszcza przez tych, którzy z racji pełnionych funkcji zaliczają się również do działaczy gospodarczych, którzy w swej pracy zawodowej spotykają się stale z tymi wszystkimi problemami, które są obecnie z taką pasją dyskutowane.

Wydaje mi się celowe i konieczne, aby w duchu tej dyskusji spojrzeć krytycznie na dotychczasową działalność Banku, aby odpowiedzieć na pytanie: czy i jaki był udział NBP w tych błędach i nieprawidłowościach systemu gospodarczego, które obecnie całkiem słusznie się krytykuje. Niestety, jak dotychczas brak jest prawie na ten temat wypowiedzi pracowników Banku. Bardzo mało spotykamy tego rodzaju uwag krytycznych na łamach „Wiadomości NBP” i w innych czasopismach fachowych. Czy fakt ten świadczy o tym, że Bank nasz jak najbardziej prawidłowo spełniał wszystkie swoje funkcje, że nie ma sobie nic pod tym względem do zarzucenia?

Niestety, na to pytanie nie można chyba odpowiedzieć twierdząco, tym bardziej, że w różnych artykułach praso-

wych nie brak uwag krytycznych pod adresem Banku, a słyszy się je nawet bardzo często w dyskusjach prowadzonych z działaczami gospodarczymi z innych resortów.

Uwagi niniejsze są rezultatem obserwacji poczynionych w toku kilkuletniej pracy w aparacie kredytowym Banku oraz licznych dyskusji przeprowadzonych z kolegami kredytowcami jak i z pracownikami przedsiębiorstw kontrolowanych przez nasz Bank.

★

Wśród licznych głosów w dyskusji na temat oceny dotychczasowego systemu naszej gospodarki zdecydowanie przeważa krytyka metody zarządzania gospodarką narodową, metody określonej krótko, jednocześnie jednak nadzwyczaj trafnie przez J. Pajestkę w numerze 11/56 „Życia Gospodarczego” — jako system „centralizmu biurokratycznego”.¹⁾

Dzisiaj wszyscy są na ogół zgodni w tym, że system centralizmu biurokratycznego wyrządził wiele szkód naszej gospodarce. Do bezpośrednich ujemnych skutków działania tego systemu zalicza się obecnie m. in. takie zjawiska, jak stłumienie oddolnej inicjatywy, ograniczenie samodzielności, zlikwidowanie możliwości podejmowania decyzji przez kierowników zakładów i przedsiębiorstw itp. Zjawiska te wystąpiły powszechnie wśród ogromnej większości działaczy gospodarczych, i co gorsze nawet wśród takich, którzy zajmując stanowiska kierownicze powołani byli właśnie do wydawania decyzji w sprawach gospodarczych.

Nasuwa się pytanie, w jakim stopniu działalność Banku, jego bezpośrednie oddziaływanie na przedsiębiorstwa przyczyniło się do wytworzenia ujemnych skutków centralizmu biurokratycznego. Ażeby na to pytanie odpowiedzieć, trzeba sięgnąć do źródła wytworzenia się określonego stosunku Banku do przedsiębiorstwa, stosunku, którego charakterystyczną cechą jest ustalenie się pojęcia, że Bank znajduje się wobec przedsiębiorstwa w sytuacji nadrzędnej. Jak doszło do tego, że prawie wszystkie przedsiębiorstwa traktowały Bank nie jako równorzędnego partnera, ale jako

¹⁾ J. Pajestka „O zmianę metod kierownictwa ekonomicznego”, *Życie Gospodarcze* — nr 11/56.

czynnik nadrzędny, postawiony w hierarchi administracyjnej nawet wyżej aniżeli jednostka nadrzędna? Wypada tu przypomnieć sformułowanie zadań Banku, jak z określenia, że bank finansuje i kredytuje gospodarkę narodową — doszło do stwierdzenia, że zadaniem Banku jest kontrola i finansowanie przedsiębiorstw. Na pierwszym miejscu postawione zostało zagadnienie kontroli.

Dzisiaj nie trudno jest ustalić, skąd takie sformułowanie zadań banku się wywodzi. Znamy wszyscy nie kończące się wysiłki teoretyków ekonomistów zmierzających do określenia istoty i funkcji finansów socjalistycznych. O ile na temat definicji finansów toczą się dotychczas spory i pewnie długo jeszcze toczyć się będą (vide dyskusja na ten temat w kolejnych numerach „Finansów”) — to jeśli chodzi o określenie funkcji finansów wszyscy są na ogół zgodni w tym, że pełnią one funkcję redystrybucyjną i kontrolną. Pominę pierwszą z tych funkcji jako nie związaną bezpośrednio z tematem. Pozostaje funkcja kontrolna finansów, oznaczająca najkrócej ujmując, że finanse sprawują kontrolę nad przebiegiem procesów gospodarczych. Dodaje się zazwyczaj przy tym, że finanse pełnią tę funkcję przy pomocy złotych.

W praktyce funkcja kontrolna finansów oznaczała coś bardziej konkretnego, mianowicie to, iż wszystkie instytucje finansów, wszystkie ogniwa systemu finansowego, a zwłaszcza tak ważne ogniwo tego systemu jak bank, powołane są przede wszystkim do tego, aby realizować podstawową funkcję finansów — kontrolę.

Z uwag powyższych nie należy oczywiście wysuwać wniosku, że finanse i system finansowy w ogóle nie pełnią funkcji kontrolnych. Kontrola jest niewątpliwie jedną z ich funkcji. Chodzi mi jednak o to, że z tego teoretycznie w zasadzie słusznego określenia funkcji finansów stworzono coś w rodzaju prawa ekonomicznego. Ponieważ jedną z funkcji finansów jest kontrola, ponieważ ogniwnem systemu finansowego jest bank — ma on tym samym prawo sprawowania powszechnej kontroli nad gospodarką narodową. Powszechnej, bo jest to jak wspomniano kontrola przy pomocy złotych, a wiadomo przecież, że wszystkie zjawiska gospodarcze są w końcu i tak ujęte we wskaźnikach wartościowych, w złotych.

W ten sposób wytworzyło się pojęcie o nadrzędnej sytuacji banku, który powołany jest do nieograniczonej prawie kontroli wszystkich dziedzin działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Stworzeniu i utrzymaniu się tego pojęcia sprzyjał wypracowany system bankowo-kredytowy, który w większości swych instytucji zasada się właśnie na kontroli. Wydawane coraz to nowe instrukcje bankowe obejmowały takimi ścisłymi obrębami gospodarkę finansową przedsiębiorstw, że właściwie niewiele pozostawało dla inicjatywy działających w nich ludzi. Wszystkie zagadnienia zostały z góry uregulowane, a jeśli czasem okazało się, że życie wymaga innych rozwiązań, to trzeba było przeważnie naginać życie do przepisów, których nie można było od razu zmienić, ich naruszenie natomiast powodowało zastosowanie sankcji. System sankcji i środków oddziaływania ugruntował w bardzo znacznym stopniu pojęcie o ważności roli banku. Toteż w toku takiego systematycznego oddziaływania pracownicy przedsiębiorstw tak przyzwyczaili się do nadrzędnej roli Banku, że prawie bezkrytycznie przyjmowali wszelkie wymogi im stawiane, jakkolwiek mieli niejednokrotnie ogromne trudności, ażeby w ramach obowiązującej struktury organizacyjnej oraz stosowanego systemu ewidencji rachunku gospodarczego zadośćuczynić wszystkim wymaganiom przepisów bankowych.

Jakże często spotykamy się w praktyce z przykładami, że odpowiedzialny za gospodarkę finansową pracownik przedsiębiorstwa podchodzi do zagadnień kredytowania nie od strony przebiegu odbywających się procesów ekonomicz-

nych, ale od strony spełnienia wszystkich wymogów formalnych, koniecznych przy załatwieniu wniosku o kredyt. Spotkałem się niedawno z konkretnym wypadkiem, kiedy kierownik finansowy przedsiębiorstwa przemysłowego oświadczył dosłownie: „wprawdzie organizacja sprzedaży i pewne obiektywne przyczyny spowodują, że zapas zostanie sprzedany w takim to terminie, ale ponieważ bank ma swoje przepisy, my jesteśmy gotowi podać takie terminy i takie sformułowanie, jakie są bankowi potrzebne i zgodne z przepisami i instrukcją bankową”.

Zdanie to zostało wypowiedziane zupełnie poważnie i z całkowitym przekonaniem.

Pominę tu merytoryczną treść samego przypadku. Chodzi mi o wnioski natury ogólniejszej. Podejście wielu pracowników przedsiębiorstw w analogicznych sprawach wskazuje na to, że w ich rozumieniu przedsiębiorstwa są zobowiązane zrobić coś dla banku, dać bankowi możliwość wykonania wszystkich funkcji wynikających z przepisów. Tymczasem wszyscy powinniśmy zdać sobie sprawę z tego, że właściwie winno być odwrotnie. Przecież bank jest zasadniczo instytucją usługową, praca banku powinna usprawniać ekonomiczną działalność przedsiębiorstw, gdyż tego rodzaju zjawiska jak obsługa kredytowa, obsługa pieniężna, system rozliczeń, finansowanie remontów itp. to są zjawiska wtórne, towarzyszące faktycznemu przebiegowi procesów ekonomicznych.

Zastanawiając się nad tym zagadnieniem, zadałem sobie pytanie, czy i o ile winę za wytworzenie się tej sytuacji przypisać należy pracownikom banku? Niewątpliwie, zarówno charakter jak i sposób podejścia pracowników banku, głównie inspektorów, ma pewne znaczenie w wytworzeniu się określonej atmosfery w stosunkach pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem. Ale główną rolę w tym procesie stopniowego uniesamodzielniania przedsiębiorstw odegrał system niezliczonych środków oddziaływania na przedsiębiorstwa. System dziesiątek i setek szczegółowych przepisów, krępujących inicjatywę działających ludzi, regulujących każde posunięcie, każdą czynność, oddziałujących właściwie na wszystkie dziedziny pracy przedsiębiorstwa.

Podejdźmy do tego zagadnienia od strony aparatu bankowego. Obserwując proces kształtowania się specjalnej pozycji banku, dochodzi się do wniosku, że praca aparatu kredytowego, jego oddziaływanie na przedsiębiorstwa prawie że obiektywnie musiało pójść w kierunku centralizmu biurokratycznego. Co było tego przyczyną?

Otóż niejednokrotnie już zwracano uwagę na fakt, że najwięcej przepisów, zarządzeń, instrukcji wydaje bank. Z drugiej strony należy przytoczyć również powszechną opinię, że sprawa określenia czynności aparatu wykonawczego jest w naszej instytucji postawiona na wysokim poziomie organizacyjnym. Nawet pracownicy innych resortów przyznają, że bank wydaje znacznie lepsze przepisy i instrukcje aniżeli inne instytucje i organizacje, a ponadto zarządzenia schodzą w dół znacznie prędzej aniżeli w innych pionach organizacyjnych administracji gospodarczej. Ten niewątpliwie pozytywny fakt ma jednakże również ujemne skutki. Wydanie szeregu szczegółowych przepisów, regulujących większość czynności, doprowadziło do tego, że aparat wykonawczy szuka odpowiedniego przepisu instrukcji przy wykonywaniu każdej funkcji, przy załatwianiu najdrobniejszej sprawy. Doprowadziło to do wyeliminowania konieczności głębszego zastanawiania się nad celowością poszczególnych czynności. Należało tylko wyuczyć się na pamięć stosowania określonych formułek w określonych sytuacjach.

Z drugiej strony wiadomo jednak, że przepisy choćby najbardziej precyzyjnej instrukcji nie mogą uregulować wszystkich zjawisk zachodzących w praktyce, zwłaszcza w tak skomplikowanej dziedzinie, jaką jest działalność gospodarcza. Stąd dalsze ujemne zjawiska. Każda nie-

jasność, względnie brak pozytywnego przepisu powoduje zahamowanie toku wydawania decyzji. Pozostawała oczywiście zawsze droga do zasięgnięcia opinii wyższej instancji. Oddział operacyjny udawał się po wyjaśnienie do oddziału wojewódzkiego, ten z kolei do Departamentu Kredytów, ten do Wydziału Instrukcji, ten musi skonsultować się z Min. Finansów czy z zainteresowanym resortem. Wreszcie po wszystkich szczeblach decyzja szła w dół, być może już nie tak bardzo potrzebna, bowiem życie wymagało natychmiastowego załatwienia sprawy.

System taki zmuszał niejako pracowników aparatu wykonawczego do sformalizowania pracy. Od pracowników żądano wykazania się operatywną działalnością w ramach niezliczonych przepisów instrukcyjnych. Konieczność posiadania dowodów takiej działalności powodowała dążenie do obstawiania się papierkami reprezentującymi najczęściej dowody formalne, za którymi rzadko kryły się rzeczywiście efekty ekonomiczne.

Jak widać, skutki działania centralizmu biurokratycznego zaciążyły zarówno na stosunkach pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwem, jak i na samym sposobie pracy pracowników przedsiębiorstw oraz pracowników banku. Mamy zatem do czynienia ze splotem przyczyn i skutków, które stworzyły tę w sumie niekorzystną atmosferę, gdzie współdziałanie — jakkolwiek wygląda to wprost na paradoks — posiada elementy antagonistyczne.

Można by na usprawiedliwienie znaleźć odpowiedź, że przecież bank nie działał wyłącznie z własnej inicjatywy. Praca banku była również w jakiś sposób centralnie kierowana przez stojące poza i ponad bankiem władze gospodarcze. Oczywiście, tak na pewno też było. Ale z drugiej strony trzeba stwierdzić, że w zdecydowanej większości wypadków wprowadzania urzędów i instytucji centralizmu biurokratycznego — bank z całym swoim aparatem terenowym stawał natychmiast na usługi i swoją działalnością pogłębiał jeszcze ujemne skutki działania tego systemu. Dla przykładu podam, jak przeciętny pracownik terenowy widział, a przynajmniej jak musiał sobie wyobrazić źródła przepisów polecających wykonanie określonych zadań.

Otóż skoro tylko ktoś „na górze“ spotkał się z jakimś negatywnym zjawiskiem w dziedzinie gospodarczej — wydawał zarządzenie, ażeby temu zjawisku przeciwdziałać. Potrzeba było też od razu aparatu, który by zajął się oddziaływaniem i kontrolą realizacji wydanych zaleceń. Oczywiście najlepiej do tego nadawał się bank, któremu wydawano polecenie oddziaływania na przedsiębiorstwa, bez względu na okoliczności i przyczyny zjawiska.

Tak było np. przez kilka lat z rzędu ze sprawą stosowania sankcji za niezłożenie przez przedsiębiorstwa planów techniczno-ekonomicznych. Wydano po prostu odpowiednie zarządzenie i w wypadku braku zatwierdzonych planów — bank stosował sankcje. Przypominamy sobie wszyscy, ile było w tej sprawie potem korespondencji, telefonów, dalekopisów, interwencji itp. Trudno właściwie ustalić, co przez to chciano uzyskać. Prawdopodobnie przypuszczano, że metoda „nękania“ uzdrowi sytuację na tym odcinku. Niestety, nie znalazł się nikt, kto by odważył się zwrócić uwagę na fakt, że winę za to, iż do miesiąca lipca nie ma zatwierdzonych planów — nie ponosi w zasadzie ani przedsiębiorstwo ani nawet jednostka nadrzędna. Na kogo chciano więc oddziaływać? Na tę władzę, która polecała stosować sankcję. Było to po prostu błędne koło.

Dzisiaj wiemy już, że za nieterminowe sporządzanie planów w większości wypadków winy nie ponoszą przedsiębiorstwa czy centralne zarządy, ale że przyczyną tego stanu rzeczy był po prostu wysoce niedoskonały system planowania w całej naszej gospodarce.

Również i w 1956 roku mieliśmy przykłady wydawania

centralnych decyzji, które w praktyce wyglądały na nieporozumienie. Wspomnieć należy np. Zarz. A 42/56 mówiące o obowiązku przesłania przez centralne zarządy do Oddziałów banku nowych normatywów na wzorach ustalonych Zarz. Min. Finansów 53/56. Nie wiemy, czy poszczególni ministrowie byli poinformowani o tej akcji. Zarz. Min. Fin. 53/56 wskazuje na to, że tak. Tymczasem jaka wytworzyła się sytuacja? W jednym tylko oddziale np. na 100 przedsiębiorstw — ani jeden centralny zarząd nie przysłał w ustalonym terminie wspomnianych normatywów, a w większości wypadków nie przysłało ich. Gorzej jeszcze, interpelowane w tej sprawie centralne zarządy przysyłały swoich pracowników do Banku, aby dowiedzieć się o co właściwie chodzi, aby odpisać sobie treść zarządzenia 53/56.

Jak na podstawie takich przykładów można ocenić działalność władz naczelnych? Dochodzi się do wniosku, że wydają one nieprzemyślane decyzje, traci się po prostu zaufanie do słuszności posunięć władz nadrzędnych.

Z zagadnieniem tym wiąże się i dalsza sprawa oceny stworzonego systemu finansowego i kredytowego. Otóż na jednym z posiedzeń organizowanych przez Polskie Tow. Ekonomiczne usłyszeliśmy zdanie wypowiedziane przez przedstawiciela Centrali Banku, że system kredytowy jest bardzo dobry, jest idealny, tylko aparat wykonawczy nie zawsze realizuje go właściwie, co doprowadza do wypaczeń. Było to mniej więcej dwa lata temu. Oczywiście dzisiaj takie stwierdzenie nie byłoby możliwe. Dzisiaj wiemy już, bowiem w ostatnim okresie ujawniono dostatecznie dużą ilość faktów i przykładów na to, że nasz system gospodarczy wcale nie był idealny, że popełniono wiele, często zasadniczych błędów, co doprowadziło do powstania szeregu dysproporcji w naszej gospodarce, o czym wspomina np. O. Lange w numerze 14/56 „Życia Gospodarczego“.²⁾ Błędy te musiały rzecz jasna zaciążyć i na systemie finansowo-kredytowym, który powstał i działał w ramach systemu gospodarczego.

Bank w swojej działalności stwierdzał niejednokrotnie istnienie szeregu nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw. Tworzono system oddziaływania, aby doprowadzić do uzdrowienia sytuacji. Bank walczył na różnych odcinkach, ale niestety rezultaty tej walki były pomimo wszystko słabe. Dlaczego tak było? Dzisiaj i na to pytanie potrafimy sobie odpowiedzieć. Po prostu dlatego, że nie było właściwie praktycznej możliwości usunięcia nieprawidłowości lub ich przyczyn. Weźmy takie zagadnienia jak gospodarka materiałowa, nadmierne zapasy wyrobów gotowych w przemyśle lekkim, gospodarka remontowa w przemyśle materiałów budowlanych itd. itd. Poszczególne oddziały nie miały rzecz zrozumiąta rozeznania sytuacji w skali krajowej, ale tym niemniej przez kontakty z przedsiębiorstwami i centralnymi zarządami orientowały się, że negatywne zjawisko, występujące w danym przedsiębiorstwie, nie jest wynikiem tylko i wyłącznie niewłaściwej pracy przedsiębiorstwa, ale że jest naturalnym skutkiem bałaganu panującego na tym odcinku w całym resorcie, a często wiadomo było, że dane zagadnienie w ogóle nie było właściwie rozwiązane w całej gospodarce narodowej.

Wystarczy dzisiaj przeczytać kolejne numery „Życia Gospodarczego“, „Trybuny Ludu“ a nawet „Po prostu“, ażeby dowiedzieć się o prawdziwych przyczynach nieprawidłowości występujących w przedsiębiorstwach. Trudno oczekiwać radykalnej poprawy, kiedy ma się do czynienia ze zjawiskami nie tylko wtórnymi, ale z wtórnymi zjawiskami wtórnymi. Oddziaływanie na zjawiska, na którymś tam z kolei stopniu „wtórne“ nie mogło przynieść spodziewanych rezultatów. Stąd ta beznadziejność walki oddziałów ciągle z tymi samymi nieprawidłowościami, walki prowadzonej stale tymi samymi metodami oddziaływania poprzez

²⁾ O. Lange. „W sprawie doraźnego programu“. Z. Gosp. 14/56.

„nękania“ za pomocą formalnych interwencji, konferencji zawsze z tymi samymi ludźmi, zawsze tak samo bezradnymi. Ta beznadziejna walka wywiera poza tym ujemny wpływ na nastawienie pracowników banku, którzy stopniowo zniechęcają się, a w końcu stają się nieczuli na obserwowane zjawiska i ograniczają się do formalnej działalności.

Warto zwrócić również uwagę na inne jeszcze przejawy działania centralizmu biurokratycznego.

W publicystyce ekonomicznej spotykamy się ostatnio często z krytyczną oceną stanu nauki ekonomii. Krytycy, przeważnie pracownicy nauki uczelni ekonomicznych, wskazują niedwuznacznie na przyczyny niskiego poziomu nauk ekonomicznych w naszym kraju. Do przyczyn tych zalicza się m. in. oderwanie nauki od praktyki, zlikwidowanie jawności życia gospodarczego, ustalenie się zasady, że do uregulowania zagadnień gospodarczych wystarczą akty administracyjne itd. Teoria ekonomiczna okazała się niekoniecznie potrzebna, a jeżeli publikowano prace naukowe, to treścią ich było najczęściej uzasadnienie dokonanych już posunięć gospodarczych. Stąd teoria ekonomiczna minionego okresu ma w swoim skromnym dorobku przeważnie prace uzasadniające słuszność działania określonych instytucji systemu gospodarczego a w tym systemu finansowego i kredytowego.

Wydaje się, że wydanie zarządzeń, regulujących jakies zjawiska ekonomiczne, powinno być poprzedzone głębokimi badaniami naukowymi. Tymczasem w praktyce zdarzało się często odwrotnie. Najpierw wydawano instrukcję, a potem starano się ją uzasadnić w sposób naukowy. Mamy i na naszym terenie przykłady, że tak było również z poszczególnymi instytucjami systemu kredytowego.

Spotkałem się np. niedawno z następującym przykładem. Przychodzi do banku student na praktykę z zadaniem napisania pracy magisterskiej, uzasadniającej efektywność działania jednej z instytucji systemu kredytowego. W toku prowadzonych badań i zbierania materiału student ów stwierdza, że nie widzi specjalnej efektywności działania tego systemu na kształtowanie się wskaźników finansowych danego przedsiębiorstwa. Tymczasem na wykładach słyszał wielokrotnie, że system ten to istotny instrument oddziaływania, że to oręż w walce o realizację zadań itd. Rzecz jasna, że student ten czuł się niejako w obowiązku potwierdzić w swej pracy tę opinię. Zrobił to w ten sposób, że w uzasadnieniu swej pracy pominął wszystkie te wskaźniki, które ilustrowały bądź negatywne działanie systemu, bądź charakteryzowały jego obojętność wobec efektów działalności przedsiębiorstwa. W rezultacie powstała jeszcze jedna rozprawa uzasadniająca, jakie to kapitalne znaczenie ma dla gospodarki narodowej stosowany system kredytowania przedsiębiorstw.

Przykład ten stanowi dowód, jaką rolę pełniła w przeszłości teoria ekonomiczna. To samo zresztą można powiedzieć i o publicystyce. Jest rzeczą dziwną, jak mało było w przeszłym okresie uwag krytycznych na temat wprowadzanych urządzeń centralizmu biurokratycznego. W odniesieniu do naszego terenu, wystarczy przegłądnąć choćby roczniki „Wiadomości NBP“. Jakże mało w nich artykułów krytycznych. Zdecydowana większość artykułów zamieszczanych w „Wiadomościach NBP“ to takie, które przyjmując z góry, że dane rozwiązanie problemu jest doskonałe — wzywały do mobilizacji i odpowiednio operatywnego działania. Przyjrzyjmy się choćby wstępom do artykułów na temat Uchwały 526. Prawie zawsze jest w nich mowa o nowym orężu, o walce, oddziaływaniu, mobilizowaniu itd. Prawdziwie krytycznych uwag na temat naszej pracy znajdujemy niewiele. Tymczasem w praktyce, w dyskusjach na różnego rodzaju odprawach nieraz poddawano krytyce cały szereg instytucji systemu kredytowego. Powiem szczerze, że pierwszym odważniej-

szym artykułem krytycznym, jaki zamieszczono w „Wiadomościach NBP“, to artykuł M. Kucharskiego i S. Majcherczyka pt. „Uwagi o problematyce i finansowaniu kapitalnych remontów“. („W. NBP“ nr 6/56). Dopiero w ostatnich numerach naszego pisma obserwujemy próby poddawania krytyce niektórych instytucji systemu kredytowego, jak np. sprawa limitów kredytowych, kredyt na fundusz płac.

Wróć jeszcze do Uchwały 526, której warto poświęcić i w niniejszych rozważaniach nieco uwagi.

Wszyscy pamiętamy atmosferę, jaka panowała wśród pracowników banku w okresie wprowadzania w życie przepisów Uchwały 526. Zaryzykuję stwierdzenie, że wytworzył się swego rodzaju entuzjazm do działania, wyrażano powszechnie zadowolenie z wprowadzenia nowych form i metod do naszej pracy. Z drugiej strony uznano również powszechnie, że efektywność skutków oddziaływania wprowadzonych metod nie podlega dyskusji.

Analizując krytycznie naszą pracę w ostatnim okresie, dochodzi się jednak do wniosku, że wydanie Uchwały 526 nie było poprzedzone dokonaniem realnej oceny możliwości stosowania jej przepisów. Według opinii, wydaje się większości pracowników aparatu kredytowego — przepisy Uchwały 526 stały się po prostu jeszcze jednym formalnym środkiem oddziaływania, przynoszącym efekty daleko odbiegające od oczekiwanych. Dlaczego tak się stało? Po prostu dlatego, ponieważ wobec aktualnego stanu organizacji systemu planowania i gospodarowania — cały szereg środków oddziaływania z góry nie miał warunków do ich stosowania. Odnosi się to do takich środków oddziaływania jak kredytowanie pod gwarancją, odpowiedzialne przechowanie materiałów, kredyt na fundusz płac a nawet do całego zagadnienia kwalifikacji i wynikających z tego konsekwencji.

Weźmy np. kredyt na fundusz płac. Zastanówmy się poważnie nad tym, czy rzeczywiście można doprowadzić do wstrzymania wypłaty zarobków pracownikom fizycznym, ponieważ ze względów najczęściej natury formalno-organizacyjnej — zabrakło środków na rachunku rozliczeniowym przedsiębiorstwa. Oczywiście, dziś nikt nie podejmie takiej decyzji, gdyż byłoby to wręcz szkodliwe, a skutek działania na prawdziwe przyczyny nieprawidłowości — relatywny.

Albo inne zagadnienie — kryteria kwalifikacji. Dostatecznie dużo napisano w ostatnim okresie o poziomie planowania w naszej gospodarce, dosyć też mamy w tej dziedzinie własnych doświadczeń, aby mieć jeszcze iluzje co do tego, czy plany lub zadania finansowe można uznać jako właściwą, realną podstawę oceny działalności przedsiębiorstw. Czy ktoś może dać rzeczową odpowiedź na pytanie, który z 4 wersji planów, i które z 3 wersji zadań finansowe są te właściwe i stanowiłyby podstawę do kwalifikacji? A takie wypadki zachodziły w ub.r. przy dokonywaniu kwalifikacji za I kwartał. Czy wobec tego można było mieć do przedsiębiorstwa pretensje, że nie wykonało podstawowych wskaźników planowanych w prowizorycznym planie lub w niemniej prowizorycznych zadaniach finansowych? W odpowiedzi na takie i podobne pytania dowodzone zazwyczaj, że poprzez oddziaływanie należały m. in. wpłynąć na poprawę jakości planowania. Dobrze, wpłynąć, ale w jaki sposób? Oczywiście znów tylko oddziaływaniem mało skuteczną metodą „nękania“, skierowanym pod adresem jednostek odpowiedzialnych w stosunkowo niewielkim stopniu za poziom planowania.

Tymczasem skutek tego oddziaływania bywał też często wprost przeciwny, bowiem chcąc uniknąć negatywnej kwalifikacji podległych sobie przedsiębiorstw — jednostki nadrzędne stosowały metodę odpowiednio elastycznego operowania wskaźnikami planowanymi, dzieląc zadania wg aktualnych możliwości poszczególnych zakładów.

Dokonując kwalifikacji przedsiębiorstwa staje się zawsze przed alternatywą: czy podejść obiektywnie czy też formalnie. W związku z tym właśnie wytworzyły się pojęcia, przed którymi przestrzega się zazwyczaj oddziały — obiektywizowanie i formalizowanie. Praktyka ostatniego roku wykazuje, że zdecydowana większość pracowników aparatu kredytowego skłania się przeważnie do wydania decyzji formalnie zgodnej z przepisami. Nie ma się też czemu dziwić, przyczynił się przecież do tego kształtowany przez szereg lat system myślenia kategoriami instrukcji, przyczynia się również do tego obawa przed czynnikami kontrolującymi później zgodność wykonanych czynności, czy wydanych decyzji z przepisami i instrukcją.

W kilka miesięcy po wprowadzeniu Uchwały 526 odbyła się z inicjatywy Katedry Obiegu Pieniężnego WSE w Poznaniu — dyskusja na temat stosowania jej przepisów. Rzecz charakterystyczna, że negatywne opinie na temat uchwały wypowiadali nie tylko pracownicy przedsiębiorstw i centralnych zarządów, ale również i pracownicy nauki WSE. W toku dyskusji zwracano wówczas uwagę na brak kompetencji oddziałów w sprawie uznania za obiektywne wielu przyczyn nieprawidłowości występujących w przedsiębiorstwach. Pracownicy nauki wyrazili nawet opinię, że Bank wykracza poza granicę swych kompetencji, a mając stosunkowo niewiele możliwości poznania całej problematyki przedsiębiorstw — z konieczności musi dojść do sformalizowania tego odcinka swej pracy.

Wydaje się, że praktyka ostatniego okresu potwierdziła te zastrzeżenia. Przypomnijmy sobie takie zagadnienia, jak np. sprawa wystawiania „świadectw” — dobrze lub źle pracującym przedsiębiorstwom i dalej dyskusja na temat czy i jak zawiadamiać o pozytywnej kwalifikacji, albo sprawa planów sanacji wymuszanych od przedsiębiorstw w sposób formalny i bezwzględny, ażeby tylko być zgodnym z przepisami. Wystarczy przeczytać niektóre pisma pokwalifikacyjne, stanowiące niejednokrotnie klasyczne wprost przykłady formalistycznego podejścia do zagadnień gospodarczych.

Nie ulega też wątpliwości, że w większości wypadków tak się właśnie składało, że środki oddziaływania bądź nie były skuteczne, bądź nie mogłyby być stosowane, a tzw. przywileje były nieistotne, nie stanowiły bowiem absolutnie bodźców zachęcających do lepszej pracy. Przykładów na to mamy w praktyce bardzo dużo.

Sledząc przebieg obecnej dyskusji na tematy gospodarcze mimo woli nasuwa się pytanie: czy wydanie podobnej uchwały byłoby możliwe w tym roku, po dorobku ostatniego półroczu?

Z omawianym zagadnieniem wiąże się jeszcze jedna sprawa. Otóż wiadomo, że sam pomysł wprowadzenia do systemu finansowego środków oddziaływania podanych w Uchwale 526 przejęliśmy od bardziej doświadczonego w tym zakresie Gosbanku. Zachodzi jednak pytanie, czy rzeczywiście wszystkie instytucje systemu finansowego i kredytowego, wypraktykowane w Związku Radzieckim można i trzeba u nas dosłownie stosować? Przecież pomimo podobnego modelu gospodarczego — warunki w jakich my gospodarujemy są odmienne aniżeli w Zw. Radzieckim. Zwrócić również należy uwagę na fakt, że wprowadzając w życie przepisy Uchwały 526 podano do wiadomości tylko i wyłącznie pozytywne rezultaty działania analogicznej uchwały w Zw. Radzieckim. Nie powiedziano natomiast o tym, że uchwała ta wzbudziła w Zw. Radzieckim również szereg zastrzeżeń i była krytykowana zwłaszcza przez teoretyków ekonomistów. Tymczasem u nas wprowadzono ją w życie bez sprawdzenia możliwości jej realizacji, pomimo iż zdawano sobie sprawę z tego jak niedoskonale jest nasz system planowania i jakie są pierwotne przyczyny wielu nieprawidłowości w przedsiębiorstwach, których na najniższych szczeblach nikt nie jest

w stanie usunąć, nawet przy stosowaniu najbardziej rygorystycznych metod oddziaływania.

W naszej praktyce mamy sporo przykładów dosłownego przejmowania instytucji wypracowanych przez radziecki system kredytowy, które jednakże po pewnym czasie zostały zniesione jako nie nadające się do naszych warunków. Jest też pewne, że ten stosunkowo mały udział własnych koncepcji w tworzeniu systemu kredytowego wpłynął raczej niekorzystnie na rezultaty pracy banku.

Często słyszy się też zarzut, że system kredytowy jest za ciężki, zbyt mało elastyczny. Zmiana poszczególnych jego urzędzeń i instytucji trwa zbyt długo, co jak się wydaje jest w pewnym stopniu rezultatem słabego reagowania na postulaty zgłaszane przez aparat terenowy. Łączy się z tym jeszcze jedno zagadnienie.

Jak wiadomo, wydawane centralnie dyspozycje ustalające przed aparatem wykonawczym określone zadania opierały się na tzw. polityce kredytowej Centrali. Niestety, najważniejsze założenia tej polityki były oddziałom najczęściej nieznane. Ile razy, po otrzymaniu jakiegoś zarządzenia czy zadania zadajemy sobie pytanie: jaki w tym cel? Oczywiście trudno wymagać, aby wszystkie dziedziny skomplikowanej polityki finansowej czy kredytowej podawać oddziałom do wiadomości. Nie byłoby to celowe ani konieczne. Ale z drugiej strony wykonawca powinien wiedzieć, jaki jest cel jego działalności. W wielu wypadkach wydaje się, że tym celem jest wykonanie szeregu czynności formalnych.

Przykładem powyższych uwag może być np. system planowania kredytowego. Przez szereg lat przyzwyczailiśmy się uważać, że oddolne planowanie kredytowe jest integralnie związane z instytucją kredytu socjalistycznego. Tymczasem planowanie oddolne (w oddziałach) zostało zniesione, zachowano jednak w całości przepisy związane właśnie z planowaniem oddolnym. Nic też dziwnego, że w ostatnim okresie posypało się tyle krytycznych uwag na temat limitów kredytowych. Już choćby tylko te głosy krytyczne świadczą o tym, że podobnie jak w całej naszej gospodarce — zachodzi potrzeba zmian w szeregu instytucji systemu kredytowego i finansowego. Przede wszystkim jednak potrzeba zmiany w stylu pracy Banku.

O ile obecnie surowej krytyce poddaje się takie fundamentalne niejako instytucje systemu gospodarczego jak rozrachunek gospodarczy, system cen, system bodźców ekonomicznych — to na pewno krytyce trzeba poddać także i system finansowy i kredytowy.



Wszystkie omówione wyżej zagadnienia łączą się ze sprawą występowania objawów centralizmu biurokratycznego w naszej pracy. Wydaje się, że obecnie jest odpowiednia chwila na to, aby dokonać krytycznej oceny również i działalności naszego Banku, aby w duchu przemian, które następują, dokonać przestawienia naszej pracy i sposobu podejścia do zagadnień ekonomicznych, aby wreszcie zlikwidować objawy bezdusznego formalizmu i biurokratyzmu w naszej działalności.

W uwagach niniejszych nie podawałem świadomie szczegółowych przykładów, ograniczając się w zasadzie do ogólnego scharakteryzowania ujemnych zjawisk centralizmu biurokratycznego. Zdaję sobie sprawę z tego, że może mnie spotkać zarzut, iż krytyka błędów przeszłości jest obecnie powszechna, dzisiaj zna się zarówno przyczyny jak i skutki tych błędów. Oczywiście, to prawda, ale należy też zwrócić uwagę na to, że pomimo tej atmosfery krytyki i przemian — na naszym terenie nie mówiło się dosyć szczerze i otwarcie o tych sprawach. Tymczasem bez ujawnienia wszystkich przyczyn błędów nie można dokonać gruntownej przemiany. Fragmentaryczne zmiany wprowadzane ostatnio nie spowodują takich zmian w stylu i metodach naszej pracy o jakie nam chodzi. Do tego potrzebna

jest szeroka dyskusja, w której wypowiedziałoby się możliwie jak najwięcej bezpośrednich wykonawców, pracowników aparatu terenowego.

Spotkać mnie może i drugi zarzut, że uwagi niniejsze nie przynoszą żadnych konkretnych projektów, że ograniczają się prawie wyłącznie do krytyki. I to prawda, ale trzeba wziąć pod uwagę fakt, że poza ogólnymi sformułowaniami podanymi w uchwałach VII i VIII Plenum KC PZPR, poza dokonanymi już zmianami w organizacji naszej gospodarki (np. ograniczenie ilości resortów) — dotychczas nie wiadomo jakie będą konkretne posunięcia likwidujące przyczyny i skutki działania poszczególnych urzędów centralizmu biurokratycznego, a wprowadzające nowe, lepsze

instytucje, niezbędne do prawidłowego organizowania życia gospodarczego i zarządzania gospodarką narodową. W tym stanie rzeczy trzeba jeszcze pewien okres odczekać, trzeba śledzić zachodzące zmiany, a przede wszystkim przeprowadzić krytyczną analizę stanu faktycznego.

Chodzi jednak o to, aby przy organizowaniu nowych instytucji systemu finansowego i kredytowego nie popełnić tych samych błędów, żeby doprowadzić do tego, aby nasza instytucja — NBP — w największym stopniu współdziałała w realizacji tych wszystkich celów, które partia i rząd oraz cały naród przed sobą postawili.

Z. Wawrzyniak
Poznań

SYSTEM KREDYTOWY PGR NA TLE OGÓLNEJ SYTUACJI EKONOMICZNEJ W PAŃSTWOWYCH GOSPODARSTWACH ROLNYCH

System kredytowy dla państwowych gospodarstw rolnych, kształtując się ewolucyjnie w ciągu prawie dziesięciu lat, dostosowując się stale do zmian w systemie finansowym, w metodach planowania, zasadach księgowości, osiągnął wreszcie w 1956 r. formę i treść zawartą w I.S.A/4.

Trzeba z całą otwartością stwierdzić, że zarówno ta ostatnia koncepcja systemu kredytowego, którym operowaliśmy w roku 1956, jak i wszystkie poprzednie, nie stworzyły z systemu kredytowego dostatecznie przydatnego instrumentu do oddziaływania w państwowych gospodarstwach rolnych na prawidłowy przebieg procesów gospodarczych i finansowych.

Czy koncepcje były niesłuszne, fałszywe? Na pewno żaden z tych systemów, a więc i ostatni, nie był doskonały. Ale każdy z tych systemów, a szczególnie ostatni był pomyślany słusznie i w sposób zasadniczo prawidłowy.

Jakież więc przyczyny działały paraliżująco na nasz system kredytowy dla państwowych gospodarstw rolnych jak i poprzednie systemy, co powodowało bezwładność i bezsilność w zakresie oddziaływania kredytem na przedsiębiorstwa rolne, co zepchnęło wartość kredytu prawie wyłącznie do czynnika rejestrującego sumę nieprawidłowych faktów gospodarczych i finansowych, co zmuszało aparat bankowy do oddziaływania na państwowe gospodarstwa rolne w praktyce tylko drogą administracyjną, a nawet jeśli stosowano oddziaływanie kredytem, dlaczego napotykaną na kompletne niezuczenie i brak dostatecznej reakcji ze strony zespółów?

Zjawiska te były zasadniczo w dużej mierze zrozumiałe, ale stały się dla wszystkich całkiem jasne przez coraz to większy rozwój jawności naszego życia gospodarczego, z chwilą ujawnienia w całej pełni szkodliwości zbyt centralistycznego i biurokratycznego systemu zarządzania naszą gospodarką, przez dyskusje w prasie, ujawnianie cyfr itp. Trudno tu dać szczegółową i wyczerpującą analizę ogólnej sytuacji w państwowych gospodarstwach rolnych, która jest bez wątpienia istotnym tłem do rozpatrzenia trudności, a nawet niemożliwości prawidłowego funkcjonowania jakiegokolwiek systemu kredytowego.

Postaramy się tylko wskazać na niektóre najistotniejsze zagadnienia, bez prawidłowego rozwiązania których każdy system kredytowy zawiśnie w próżni, będzie sumą różnych przepisów nie mających w wykonaniu realnych możliwości ich stosowania i wpływania na kredytowane przedsiębiorstwa.

Można z całą pewnością stwierdzić, że chyba w żadnej dziedzinie naszej gospodarki narodowej centralizm biuro-

kratyczny, wadliwa organizacja i gospodarowanie z za biurka nie poczyniły tyle szkód, nie spowodowały tak ujemnych skutków, jak w rolnictwie, a szczególnie w państwowych gospodarstwach rolnych. Szkody te są tym dotkliwsze, że nie dadzą się łatwo i w krótkim czasie odrobić.

Najpierw kilka myśli na temat metod administrowania w PGR i sposobów zarządzania produkcją w państwowych gospodarstwach rolnych.

1. Zespół gospodarstw rolnych, jako jednostka na rachunku gospodarczym, posiadający kilkanaście gospodarstw, stał się sam ciężką machiną, w wielkiej mierze ubezwłasnowolnioną przez jednostki nadrzędne od zjednoczenia począwszy, skończywszy na resorcie. Zespół nie jest w stanie w dostatecznym stopniu panować nad organizacją produkcji w podległych mu gospodarstwach, nie potrafi nadzorować ich pracy, zabezpieczyć tam mienia państwowego. Zespół wikłając się w niesłychanych trudnościach, począwszy od opracowywania bardzo trudnych planów finansowo-gospodarczych, przez prowadzenie skomplikowanej księgowości, walkę o każdy bilans kwartalny, różnorakie statystyki itp., a kończąc na bilansie rocznym — stał się raczej urzędem a nie gospodarzem, zatrudnia u siebie zmęczonych urzędników, a nie energicznych rolników, mechaników itd., których celem winno być nie załatwianie biurokratycznych „kawalków“, ale kierowanie procesami produkcyjnymi.

Samo gospodarstwo, ten najważniejszy teren produkcyjny, w dużej mierze pozostawione jest sobie bez dostatecznego nadzoru i opieki i jest tak ustawione, że faktycznie pod względem gospodarczym i finansowym pracuje na rachunek zespołu — bez troski, bez odpowiedzialności, czeka na zarządzenia.

Wydaje się, że tutaj znajduje się klucz do rozwiązania sprawy prawidłowego funkcjonowania administracji PGR.

Gospodarstwo musi być pełnoprawną i samodzielną jednostką. Powinno wziąć na siebie całą odpowiedzialność za swój stan ekonomiczny i ponosić z tego tytułu wszystkie konsekwencje.

W związku z tym łączy się zagadnienie niezmiernego uproszczenia planowania i księgowości. Nie można obarczyć gospodarstwa tym olbrzymim balastem biurokratycznych funkcji, które nie przysparzają produkcji, a które robią z fachowca rolnika kancelaryjnego zrzędu i gryziorka.

Obecny plan finansowo-gospodarczy, księgowość, organizacja wszystkich szczebli PGR miały zapewnić rozwój produkcji, kontrolę gospodarki, polepszenie rentowności itd. itd. okazało się jednak, że nadzieje zawiodły. Poświęcono na to tony papieru, poniesiono niesłychane koszty na

utrzymywanie tych bardzo drogiej urządzeń, zapędzono poważne setki fachowców do papierkowej, bezproduktywnej pracy. Rezultat z tego — żaden. Produkcja w państwowych gospodarstwach rolnych jest kompromitująco niska, koszty tej produkcji rosną. Olbrzymie środki finansowe jakie daje państwo na inwestycje w państwowych gospodarstwach rolnych nie przynoszą spodziewanych efektów produkcyjnych. Tak majątek trwały PGR, jak i środki obrotowe nie są do tej pory właściwie wykorzystywane dla celów podnoszenia produkcji rolnej. Błędna dotychczasowa koncepcja w kierowaniu gospodarką PGR, skoncentrowanie ponad miarę władzy i dyspozycji w ośrodku centralnym i na szczeblach wojewódzkich, (nie mówiąc już o niecelowym przeniesieniu na pewien okres czasu tzw. centralnych zarządów do Warszawy), stworzenie z zespołu organu przebiurokratyzowanego doprowadziło do zapoznania roli gospodarstwa, tego najistotniejszego ogniwa organizacyjnego PGR, w którym odbywa się produkcja.

W tych warunkach tylko nieliczni fachowcy, rolnicy z prawdziwego zdarzenia, zdecydowali się na kierowanie w wielkich trudnościach gospodarstwami. Natomiast większość z nich wołała się schronić w biurokratycznym aparacie PGR, wyłączając się tym samym z bezpośredniego kierowania produkcją. Np. w Woj. Zarządzie PGR Białostok, a więc na terenie trudnym pod względem rolniczym — spośród prawie 200 kierowników gospodarstw tylko 25 posiada średnie wykształcenie rolnicze i aż 162 najwyższej podstawowe.

2. Scentralizowany i zbiurokratyzowany system zarządzania gospodarką w PGR jest jedną z zasadniczych przyczyn niedowładu zespołów i gospodarstw oraz ich obecnego stanu ekonomicznego, jak i również w dużym stopniu kadrowego. Ogniwa oddolne nie wykazują własnej inicjatywy i niejednokrotnie, a właściwie z zasady wyczekują, ze szkoda dla gospodarki, na odpowiednie zarządzenia odgórne. Niewykonywanie we właściwym czasie różnorodnych funkcji gospodarczych w rolnictwie (zabiegi techniczne, zbiory, zakup, sprzedaż itp.) powoduje niepowetowane i nieodwracalne straty. W zarządzaniu gospodarką PGR praktykowana była w szerokim zakresie ustalana odgórnie akcyjność np. w zakresie prac i terminów żniwnych, siewnych i innych. Wprowadza to chaos w strukturalnym funkcjonowaniu gospodarstw. Kierownictwo gospodarstw winno samo ustalać i decydować, w zależności od przyrodniczych warunków i aktualnej sytuacji atmosferycznej, właściwe terminy prac związanych z zasiewami, pielęgnacją, sprzętem, odstawami itp. Takie odgórne dyrygowanie zabija samodzielność i poczucie odpowiedzialności za poczynania gospodarze wśród personelu gospodarstw. Stwarza warunki do utrzymywania się na stanowiskach kierowniczych w gospodarstwach ludzi niefachowych, niedoświadczonych, a często i nieuczciwych.

Jeśli kierownik gospodarstwa musiałby sam decydować we wszystkich sprawach, wielu nieodpowiednich ludzi odeszłoby ze stanowisk kierowniczych, dając miejsce ludziom właściwym, fachowcom. Dzisiaj wytwarza się taka sytuacja, że młodzież po wyższych studiach rolniczych nie znajduje miejsca w gospodarstwach, jest odsuwana od bezpośredniej pracy produkcyjnej, jest spychana do spełniania funkcji biurokratycznych. Wielu nieodpowiednich kierowników gospodarstw widzi w młodzieży poważną konkurencję do śwych stanowisk.

3. Innym zagadnieniem w metodach administracji PGR jest niesłuchanie daleko posunięty funkcjonalizm, prowadzący w konsekwencji do ograniczania odpowiedzialności ludzi za pewien określony odcinek gospodarki. Agronomia, zootechnika, mechanizacja — to jakby udzielne księstwa.

Każdy stara się dbać jak umie i jak rozumie wyłącznie o swój odcinek działania. Przy słabych kierownikach gospodarstw, a często i niefachowych dyrektorach zespołów, właściciel nikt nie koncentruje pełni zainteresowań o całość zespołu czy gospodarstwa. A każde gospodarstwo rolne, ze swymi poszczególnymi działami produkcji, to organiczna, nierozdzielna całość, którą musi kierować jeden gospodarz-rolnik w całym tego słowa znaczeniu. Musi nastąpić całkowity odwrót od tak daleko posuniętego funkcjonalizmu, gdyż przynosi on poważne straty gospodarcze i finansowe. Wiąże się to z koniecznością reformy studiów rolniczych, gdzie w chęci stworzenia specjalistów zawężono studia na specjalnych wydziałach. Nie posiadamy w kraju tak wielkich obiektów rolnych jak w ZSRR, gdzie w jednym gospodarstwie potrzebnymi byłoby kilku fachowców o wąskich specjalnościach. Nam potrzebni są rolnicy o szerokim wszechstronnym rolniczym wykształceniu, którzy potrafią samodzielnie poprowadzić całość gospodarstwa. Specjaliści są potrzebni w ministerstwach, na szczeblach wojewódzkich, ale nawet już nie w zespołach, a w żadnym razie nie w gospodarstwach. Takich specjalistów mogą wychować uczelnie w ramach ogólnych studiów rolniczych przy odpowiednich katedrach, a dokształcać ich praktyka przy wykonywaniu zawodu.

Takie myśli zawarte w tych trzech punktach nasuwają się jeśli chodzi o organizację i system zarządzania gospodarką państwowych gospodarstw rolnych.

Przejdźmy do zagadnień planowania finansowo-gospodarczego w państwowych gospodarstwach rolnych. Niechaj same za siebie mówią cyfry.

Straty poniesione przez państwowe gospodarstwa rolne w skali krajowej w stosunku do strat planowanych kształtują się w ostatnich latach jak następuje: (biorąc pod uwagę stratę planowaną w poszczególnych latach za sto).

w roku 1950	około 193%
w roku 1951	około 525%
w roku 1952	około 599%
w roku 1953	około 280%
w roku 1954	około 162%
w roku 1955	około 187%
w roku 1956	około 225% (przewidywane),

Patrząc na układanie się stosunków w zakresie faktycznej rentowności PGR w ostatnich latach, widać stałą i konsekwentną tendencję do ustalania dla PGR nierealnych planów. Było to typowym chowaniem głowy w piasek, nieujawnianiem w planach prawdy w zakresie produkcji i jej kosztów, było to fryzowanie w planach tej części naszej gospodarki narodowej. Nie trzeba szeroko tłumaczyć jakie tego rodzaju planowanie posiadało skutki dla zagadnień finansowych zespołów i trudności w ich kredytowaniu przez Bank. Kredyt przeterminowany, duży portfel przeterminowanych zobowiązań, kredyt na fundusz płac, stały niedobór funduszy własnych w obrocie — to chronicznie występujące ujemne zjawiska, podrywające całkowicie sytuację finansową PGR oraz przekreślające możliwości prawidłowego działania jakiegokolwiek systemu kredytowego.

Czy w przekraczaniu planowanych strat przez zespół nie ma winy samych PGR. Naturalnie, że jest i to bardzo duża. Marnotrawstwo, defraudacja mienia państwowego, nieprawidłowe przeprowadzanie w wielu przypadkach procesów produkcyjnych pod względem techniczno-rolniczym itd. itd. Trudno ocenić ile w ponadplanowych stratach wąż własne błędy i niedomagania PGR, a ile nierealność planowania. Wydaje się, że jednak ten drugi czynnik przeważa ogromnie. W planowaniu PGR nie liczone są z obiektywnymi okolicznościami, które w każdym

realnym planowaniu muszą być brane pod uwagę, jeśli by nawet te okoliczności miały charakter pewnych stałych, nie dających się z roku na rok usunąć — nieprawidłowości gospodarczych.

Otóż wydaje się słuszne stwierdzenie, że wymagało się od PGR pewnego forsowania produkcji w ogóle (planowanie za wysokich wydajności z ha, przyrostu zwierząt, wydajności mleka, wełny), jak i forsowania pewnych określonych kierunków produkcji, tak roślinnej jak i zwierzęcej — nie licząc się z obiektywnymi możliwościami PGR. Oczywiście — musiało to prowadzić do fatalnych skutków w dystrybucji planów na poszczególne rejony kraju, na zespoły i gospodarstwa oraz wywoływać jeszcze gorsze skutki w realizacji planów, tak jeśli chodzi o dysproporcje w wielkości produkcji faktycznie osiągniętej w stosunku do planowanej, jak w wielkości faktycznie poniesionych kosztów w stosunku do planowanych — a zatem i w rentowności.

Słusznie powiedział któryś z dyrektorów zespołów, że plan finansowo-gospodarczy dla zespołu to wielka loteria.

Ponadto zespół otrzymuje plan w którym struktura produkcji i jej wielkość narzucona jest przez jednostkę nadrzędną — nie licząc się ze środowiskiem przyrodniczym zespołu, warunkami glebowymi, możliwością uzyskania odpowiedniej ilości robocizny na 100 ha itd. W takim zespole nikt nie dawał wiary w możliwość wykonania planu, tak pod względem gospodarczym, jak i finansowym. Wykonywano nakaz bez przekonania w powodzenie. Plan stawał się jednym z wielu produktów biurokracji, ale niestety tutaj niezmiernie szkodliwym. Ileż to np. przypadków miało miejsce, że wykonując plan zasiewu buraków cukrowych, dokonywano tego na nieodpowiednich glebach, nieprzygotowanych polach, a nawet bez obornika, czy na oborniku wiosennym, bez zapewnienia dla obróbki plantacji i zbiorów odpowiedniej ilości robocizny. W planach dla zespołów projektowało się z reguły za wysokie zbiorczy przy optymalnych kosztach, a często nawet świadomie zaniżonych (koszty remontów bieżących, koszty ogólne). Stąd potem w wykonaniu kolosalne rozpiętości pomiędzy planowanym kosztem produkcji 1 q, a faktycznie osiągniętym. Przykładów na ten temat można by mnożyć tysiące, biorąc pod uwagę bilanse zespołów za 1955 r. i dane z bankowej kontroli kosztów.

Szczególnie w gospodarce PGR zwraca uwagę forsowanie produkcji zwierzęcej. Zjawisko to jest w zasadzie słuszne pod warunkiem, że istnieją ku temu realne możliwości, wynikające z odpowiedniego poziomu i struktury produkcji roślinnej. Śmiem twierdzić, że w ogóle w PGR, poza oczywiście niektórymi zespołami — warunek ten nie jest spełniany.

W gospodarstwie rolnym istnieje kardynalna zasada odpowiedniej równowagi pomiędzy obsadą pogłowia zwierzęcego na 100 ha, a wielkością i strukturą produkcji roślinnej na tym areale. Musi być zapewniona dla inwentarza żywego odpowiednia własna baza paszowa i ściółkowa. Bez tego gwałtowne forsowanie produkcji zwierzęcej jest nie uzasadnione i powoduje olbrzymie koszty tej produkcji.

Oczywiście przy tego rodzaju błędnym planowaniu produkcji zwierzęcej, nie planuje się odpowiednio rezultatów finansowych — zakładając w planie zespołów optymalny plan produkcji roślinnej — co w większości zespołów nie ma miejsca.

W praktyce następują w tych warunkach fatalne rezultaty w kosztach produkcji i straty w padnięciach inwentarza żywego.

Dla przykładu podajemy następujące dane z kilku zespołów za rok 1955 (dane orientacyjne).

Przyczynami tych strat są: nagminne charłactwo, niedorozwój będący skutkiem złego żywienia matek ciężarnych i młodzięży, gruźlica, grypa prosiąt itp.

Wg zbiorczego bilansu PGR na 30.VI.56 r. koszty produkcji zwierzęcej wykonano ogółem w 51,3% przy uzyskaniu produkcji tylko 40,9% planu rocznego.

Padnięcia zwierząt za I półrocze 1956 r. wynoszą w skali całości PGR: dla bydła 8,8%, dla trzody chlewnej 9,3%, dla owiec 7,1% w stosunku do urodzeń w pierwszym półroczu. Straty z tego tytułu idą w skali rocznej w setki milionów złotych (za I półrocze ca 85 mln. złotych).

Cyfry te świadczą, że w PGR równowaga między produkcją zwierzęcą, a roślinną jest zwichnięta, że produkuje się w tej dziedzinie „za wszelką cenę”. Wg orientacyjnych obliczeń w roku 1955 niedobór pasz w stosunku do faktycznego zapotrzebowania przez gospodarke PGR wynosił 1.560 tys. ton.

W planach PGR w zakresie produkcji roślinnej przykładają się dużą wagę do produkcji towarowej. Również w wykonaniu tych planów, w związku z odpowiednim premiovaniem odstaw wysiłki są skierowane na moment wykonania planu sprzedaży produkcji roślinnej. Stąd też produkcja roślinna na użytek wewnętrzny, na paszę, a nawet na nawozy zielone, schodzi na plan drugi. Dochodzi do tego, że cały szereg zespołów nie posiada nasion roślin motylkowych z własnej produkcji, a zakupuje je po drogich cenach z zewnątrz (np. W. Z. Koszalin), a często nie może ich kupić. W związku z wadliwym ustawieniem premiowania za odstawy mleka, przy jednoczesnym braku bodźców materialnych za wychów młodzięży, cielęta są ogładzane — stąd duża śmiertelność, charłactwo, słaba jałowizna. Dochodzi do tego, że niektóre zespoły zamiast mieć sztuki dorosłe bydła z własnego wychowu, uzupełniają swe stado podstawowe poprzez zakup z zewnątrz lepszej jałowizny i krów. (Patrz tabl. poniżej).

W skali resortu PGR przekroczenie jednostkowych kosztów niektórych asortymentów produkcji zwierzęcej w 1955 r. przedstawia się w stosunku do planu następująco: cielęta — 155%, 1 litr mleka — 109%, prosięta odłączone 1 szt. — 135%, koszt przyrostu 1 q wagi tuczników i bekoniów — 149%, 1 q wełny — 145%.

Powyższa sytuacja w zakresie kształtowania się kosztów planowanych i faktycznie wykonanych, odnośnie niektórych asortymentów produkcji zwierzęcej, wynika w pierwszym rzędzie z braku pasz własnych, zastępowania ich drogimi i często nieodpowiednimi paszami kupnymi, niekiedy na skutek braku racjonalnych pomieszczeń dla inwentarza żywego. Z przyczyn subiektywnych wymienić należy — zły

Zespół	Województwo	Koszt rzeczywisty produkcji zwierzęcej (w tys. złotych)	Uzyskana produkcja wg cen ewidencyjnych (w tys. złotych)	Koszt 1 l mleka		Koszt 1 q tuczniaka i bekonu	
				plan	wykonanie	plan	wykonanie
Orla Jucha	białostockie	2.102	1.216	2,97	4,63	1.380	5.300
Kowale	białostockie	1.604	682	3,60	4,47	1.491	2.349
Kraślawiec	bydgoskie	1.921	1.985	2,27	2,60	931	943
Pieńkowo	koszalińskie	2.294	2.365	2,20	2,36	845	1.569
Łódź	łódzkie	6.023	3.865	2,32	3,31	1.028	2.581
Zalesie	poznańskie	2.199	2.628	1,92	1,79	769	1.101
Zaborów	warszawskie	3.830	3.164	2,40	3,21	1.198	2.638

styl pracy służby zootechnicznej, niedostateczną opiekę weterynaryjną, ogładzanie zwierząt przez kradzieże pasz itp.

Bardzo poważnie podwyższają koszt produkcji zwierzęcej padnięcia. I tak np. w W. Z. PGR Bydgoszcz na 30.VI. 1956 r. padło 16,8% trzody chlewnej w stosunku do urodzeń od I.I. do 30.VI. (w tym 9,6% młodzięży). Są jednak na tym terenie takie zespoły jak Kowalewo, gdzie padło 60% (w tym młodzięży 36%), Lipinki, Strzemięcín, Łobianica, Rataje ca 30% (w tym młodzięży ca 15%). Procent upadków bydła w tymże W. Z. PGR wynosi za I półrocze 7,9% w tym młodzięży 5,8%.

O ile wprowadzony w 1956 r. dla przedsiębiorstw PGR nowy system cen stworzył w wielu zespołach warunki do uzyskiwania rentowności produkcji roślinnej, o tyle olbrzymia większość zespołów nie jest rentowna w zakresie produkcji zwierzęcej. Ujemną rentowność tej produkcji zakłada się już w planach, a w rzeczywistości, w praktycznym wykonaniu na skutek przyczyn, o których była wyżej mowa, straty na tym odcinku jeszcze bardziej się pogłębiają. Sytuacja taka miała miejsce i w latach ubiegłych.

Np. C. Z. PGR Wielkopolska poniósł w roku 1955 ca 80 mln strat ponadplanowych na produkcji zwierzęcej (dotyczy tylko strat na realizacji), oraz w stratach nadzwyczajnych ca 58 mln złotych na padnięciach.

Zjawisko masowych padnięć inwentarza żywego obrotowego w PGR potęguje się z roku na rok. Przyjmując wartość strat z tego tytułu w r. 1953 za 100 — wskaźnik dla roku 1954 wynosi 230% dla roku 1955 — 408%.

Wg danych z ostatniego sześcioletcia wydajność mleka od 1 krowy kształtuje się następująco: r. 1950 — 2.400 litr., r. 1951 — 2.414 litr., r. 1952 — 2.220 litr., r. 1953 — 2.120 litr., r. 1954 — 2.376 litr., r. 1955 — plan 2.431 litr., wykonanie 2.302 (wg innych danych 2.255 litr.). W r. 1950 państwowe gospodarstwa rolne posiadały ca 101 tys. krów, w r. 1955 ca 214 tys. krów. Produkcja mleka w 1950 r. wyniosła ca 243 mln litrów, w r. 1955 ca 504 mln litr. Podwojona produkcja mleka nie nastąpiła na skutek wzrostu wydajności, a jedynie przez podwojenie pogłowia — przy spadku wydajności.

Biorąc pod uwagę przyrost stada krów w latach 1950—1955 oraz ilości krów i jałówek zakupionych w tymże okresie wynika, że p.g.r. nie tylko nie osiągnęły przyrostu stada z własnej hodowli, ale spowodowały utratę dużej ilości krów zakupionych.

Towarowości gospodarstwa rolnego, jak i jej struktury asortymentowej, nie można traktować abstrakcyjnie w oderwaniu od jego zasadniczych warunków przyrodniczych. Niehonorowanie tej zasady, tym bardziej, że z wykonaniem towarowości wiąże się system premiowania, doprowadzić musi z biegiem czasu do bardzo ujemnych skutków gospodarczych i finansowych.

Chęć wydobywania z państwowych gospodarstw rolnych, nie licząc się z ich realnymi możliwościami, jak największej masy towarowej, powoduje złamanie logicznych dla danego obiektu proporcji w gospodarowaniu. To się właśnie dzieje w wielu gospodarstwach ze szkodą dla naszego rolnictwa i jego przyszłości.

Jakkolwiek twierdzimy, że w p.g.r. przebudowana jest ponad miarę i możliwości produkcja zwierzęca, to jednak pogłowiu jest jeszcze za mało w stosunku do potrzeb obornikowych naszych gleb, a szczególnie na niektórych terenach i w tych gospodarstwach, które za mało stosują nawozów zielonych. I tak np. w woj. białostockim, przy okazji omawiania bilansu. W. Z. na 30.VI.56 r. ujawniono, że roczna produkcja obornika przy obecnym pogłowiu na terenie W. Z. PGR umożliwia nawożenie gruntów tylko co 10 lat. Każdy rozumie, że jest to sytuacja katastrofalna.*)

Kończąc te krótkie rozważania na temat dysproporcji pomiędzy produkcją roślinną i zwierzęcą w państwowych gospodarstwach rolnych, nie można nie wspomnieć o fatal-

nym wykorzystywaniu w tych gospodarstwach naturalnych łąk i pastwisk, o bezmyślnym, schematycznym stosowaniu w naszych warunkach systemu Williamsa.

Nie możemy dłużej zastanawiać się w tym artykule nad zagadnieniem planowania kosztów, jak i nad wieloma jeszcze innymi istotnymi problemami.

Chcemy jednak zwrócić uwagę na duże łatwizny, drogą których w wielu przypadkach polepsza się pozornie w planie rentowność zespołów. Takimi pozycjami są: z reguły koszty ogólnogospodarcze i remontów bieżących. Chcąc osiągnąć w planie lepszą równowagę w bilansie wydatków i dochodów podchodzi się z nożycami do tych pozycji.

W roku 1955 plan kosztów ogólnogospodarczych przekroczone w skali całości PGR o 21,2% remontów bieżących 24,8% co łącznie wynosi kilkaset milionów złotych. Największe przekroczenia dotyczą remontów traktorów (61,3%) i maszyn rolniczych 44,7%. W tych odchyleniach od planu istnieje dużo winy zespołów, ale jednocześnie najpoważniejszą przyczyną jest nieuwzględnianie w planach rzeczywistych potrzeb.

Będąc już przy maszynach nie można nie podkreślić kwestii jakości maszyn jakie otrzymują p.g.r. oraz całe rolnictwo i ich przydatności do mechanizacji prac w gospodarstwach rolnych.

Już nie jest tajemnicą, że sprawa ta wygląda w kraju źle. Stąd wynikają dla rolnictwa niesłychane straty bezpośrednie i pośrednie. Pierwsze, to olbrzymie koszty remontów, konieczność zastępowania w najgorętszych okresach siły mechanicznej siłą żywą, której często brak, przekraczanie funduszu płac itd. Drugie — to szkody gospodarcze na skutek nieterminowego wykonywania prac w rolnictwie, a jakie to daje skutki w produkcji — nie trzeba tłumaczyć.

Oczywiście te elementy nie znajdują odzwierciedlenia w planach finansowo-gospodarczych zespołów, gdzie do zagadnienia kosztów utrzymania maszyn i stopnia ich wykorzystania oraz ich wydajności podchodzi się w sposób teoretyczny.

Innym bardziej poważnym zagadnieniem w PGR jest sprawa cen zbytu. Jest to problem sam w sobie bardzo rozległy i nie jesteśmy w stanie go tutaj rozwijać. Pragniemy poruszyć tylko jeden aspekt tego zagadnienia, rzutuający na nierealność planowania i bardzo złe skutki przy zbyciu produktów rolnych.

Jak wiadomo w obowiązujących od I.I.56 r. cenach zbytu ustalono prawie dla każdego asortymentu zbywanej produkcji kilka standardów, dla których określono różne ceny. Np. dla wołów przewidziano sześć standardów przy czym za I standard — cena wynosi 11,60 zł, za szósty 1,70 zł. Za mleko I gat. — 2 zł, II gatunek — 0,90 zł. Takie ustalenie cen jest w zasadzie słuszne, można by jedynie dyskusjonować czy słuszna jest taka duża ilość standardów w danym asortymencie oraz czy słuszna jest taka rozpiętość cen.

W planowaniu PGR dla poszczególnych zespołów wypada, biorąc pod uwagę w wielkim stopniu jeszcze narzucające z góry wskaźniki rentowności, że większość produkcji należy liczyć wg cen najwyższych standardów. Oczywiście w praktyce jest to niesiagalne. Stąd też bilans dochodów i wydatków prawie każdego zespołu jest już w samym założeniu, i z tego punktu widzenia rzecz biorąc — nieprawdziwy. Nie znaczy to, że p.g.r. w zakresie dbałości o wysoki standard swej produkcji i walki o jej cenę zbytu są bez winy. Jest tu wiele zaniedbań, a w szczególności w gospodarstwach istnieje prawie całkowita obojętność o uzyskiwa-

*) Jakże jest wyjście z tego ślepego zaułka? Zdaje się, że trzeba zmniejszyć nacisk na obecną rozmiarową towarowość p.g.r. w zakresie produkcji roślinnej i stworzyć przez to prawidłowe zaplecze paszowe dla obecnego pogłowia, przy jednoczesnym przebudowaniu struktury produkcji roślinnej i maksymalnym wykorzystaniu trwałych użytków zielonych. Stworzy to warunki właściwej produkcji obornika. To z kolei będzie stopniowo wpływać na zwiększanie się plonów, a więc i towarowości, oraz przyczyniać się również stopniowo do dalszej rozbudowy pogłowia zwierząt.

na cenę zbytu za sprzedawany produkt. Wynika to z tego, że powiedzieliśmy wyżej, że gospodarstwo jest tak ustawić, iż pracuje na r-k zespołu. Między innymi to zjawisko ma miejsce i tutaj, gdyż gospodarstwo księguje u siebie uzyskiwaną produkcję, nawet tę, która jest sprzedawana, nie wg uzyskiwanej ceny zbytu, a wg jednolitej dla wszystkich gospodarstw w danym zespole ceny zaliczeniowej przyjętej do planu.

Innym zagadnieniem w PGR nie cierpiącym zwłoki jeśli chodzi o konieczność innego ustawienia, są przepisy dotyczące pracy i płacy. Niesłuchanie skomplikowane wyliczenia zarobków na podstawie dotychczasowych norm, różnych uzupełniających okólników i przepisów, doprowadzają do chaosu, nadużyć, są źródłem przekraczania funduszu płac na skutek źle obliczanych wynagrodzeń. Wydaje się, że jedyną słuszną zasadą powinien być w p.g.r. akordowy system płac, często kompleksowy, a tam gdzie nie można zastosować akordu — stawki godzinowe, przy uwzględnieniu różnych kategorii prac. Również system premiowania winien ulec gruntownej rewizji. Bódmże ekonomiczne działania niekiedy przy obecnym systemie płac i premiowania w sposób godzący w logiczny i normalny system gospodarowania w rolnictwie.

Pilnym zagadnieniem jest, mówiąc już o sprawie wynagrodzeń pracowników, właściwe ustawienie w zespołach gospodarstw sprawy funduszu zakładowego.

Na zakończenie tych uwag należy wspomnieć o jeszcze bardzo istotnym problemie — o planach urzędzeniowych gospodarstw. PGR prowadzi najtrudniejszy i najbardziej kosztowny system gospodarowania. Brak planów urzędzeniowych poszczególnych gospodarstw, ujęcie gospodarki w system płodozmienny, w dostosowaniu do warunków przyrodniczych poszczególnych obiektów rolnych, do bieżącego i perspektywicznego, logicznego powiązania produkcji roślinnej ze zwierzęcą — stwarza w gospodarstwach konieczność corocznej improwizacji tak w zakresie gospodarki eksploatacyjnej jak i inwestycyjnej. Rozwiązuje się najistotniejsze problemy gospodarcze w sposób dorywczy. W każdorocznym planowaniu w poszczególnych zespołach brak jest jasnej i konsekwentnej dyscypliny opartej o jakiś dalekosiężny, rozwojowy plan gospodarstw na przyszłość. Na taki system gospodarowania można sobie pozwolić na krótką metę i to przy bardzo wysokowykwalifikowanej kadrze fachowców, przy dużej sprawności organizacyjnej gospodarstw, przy posiadaniu odpowiednich rezerw finansowych, przy łatwości zdobywania siły mechanicznej i żywej, przy wysokiej kulturze gleb, i warunek najważniejszy, przy zmienności cen dyktowanych przez rynek (system elastycznej produkcji, opartej na przewidywaniu koniunktury). Tych

wszystkich warunków nie ma w p.g.r. Stąd jedną z najpilniejszych spraw jest stworzenie dla każdego gospodarstwa perspektywicznego planu urzędzeniowego, który będzie uwzględniany tak w każdorocznym planowaniu produkcji, jak i w realizacji tego planu przez gospodarstwo. Tylko takie ustawienie sprawy zapewni poszczególnym gospodarstwom prawidłowy rozwój i przyniesie pożytek naszej gospodarce narodowej. Nerozwinięcie dotąd tego zagadnienia wydaje się być bardzo poważnym zaniedbaniem i błędem w działalności naszych państwowych gospodarstw rolnych.

Tak w wielkim skrócie i tylko w niektórych fragmentach przedstawia się ogólna sytuacja ekonomiczna p.g.r. Nie poruszyliśmy tu jeszcze wielu istotnych spraw, jak zaopatrzenie p.g.r. w środki produkcji, w nawozy i sprzęt mechaniczny, jak inwestycje budowlane, melioracyjne i elektryfikacyjne, kapitalne remonty, zagadnienie pracy ludzkiej i kadr fachowców, stosunek siły mechanicznej do siły żywej itd. itd. — gdyż przekroczyłyby to znacznie ramy artykułowe.

Musi każdemu nasunąć się zasadnicze pytanie. Kto jest temu winien? Oczywiście w pierwszym rzędzie same p.g.r. i wszystkie ich szczeble organizacyjne, ale następnie również i te czynniki, które w sposób decydujący wpływały na planowanie gospodarcze i finansowe państwowych gospodarstw rolnych, a tym samym doprowadziły do poważnych zwichnięć w ekonomice p.g.r.

W świetle tych krótkich uwag staje się jasnym dlaczego żaden system kredytowy nie jest w stanie stać się dostatecznie silnym instrumentem oddziałującym na prawidłowe kształtowanie się sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw rolnych.

I tu powstaje drugie pytanie. Jaki winien być stosunek banku do przedsiębiorstwa, które posiada z gruntu fałszywy gospodarczo i finansowo plan. Czy bank powinien takie przedsiębiorstwo kredytować, a jeśli tak, to pod jakimi warunkami — tym bardziej — jeśli ma odpowiadać za system kredytowy i za prawidłowe, ekonomiczne funkcjonowanie kredytu.

Wydaje się, że na ten temat winna się rozwinąć szeroka dyskusja, jako nad jednym z istotnych elementów stanowiących o roli i funkcjach banku oraz kredytu. Brak sprecyzowania stosunku banku do planu przedsiębiorstwa będzie powodował duże niepowodzenia systemu kredytowego nie tylko w stosunku do państwowych gospodarstw rolnych, ale również i wobec innych gałęzi naszej gospodarki.

Systemu kredytowego — jak to udowodniło doświadczenie — nie można traktować w abstrakcji od planu i ogólnej sytuacji ekonomicznej danej gałęzi życia gospodarczego.

(—) E. Boroń

PROBLEM ZABEZPIECZENIA KREDYTU BANKOWEGO

Podstawą stosunków kredytowych banku socjalistycznego z przedsiębiorstwami korzystającymi z krótkoterminowych kredytów bankowych są odpowiadające interesom gospodarki narodowej procesy gospodarcze w sferze produkcji i cyrkulacji wytworzonego produktu, zgodnie z założeniami narodowych planów gospodarczych i odpowiadających im planów szczegółowych przedsiębiorstw.

Zgodnie z tym ogólnym założeniem kredyt udzielany przez bank socjalistyczny powinna, jak wiemy, cechować planowość, celowość, zwrotność, terminowość i zabezpieczenie. Wszystkie te cechy kredytu wiążą się ze sobą organicznie w systemie gospodarki socjalistycznej, opierającej się na zasadzie planowego, proporcjonalnego rozwoju gospodarstwa społecznego. Właściwą jednak podstawę stosunku kredytowego między przedsiębiorstwem i ban-

kiem stanowią dobra materialne, będące przedmiotem produkcji i obrotu przedsiębiorstwa. Dobra te powinny znajdować się w przedsiębiorstwie w takich rodzajach, jakości i ilości oraz w takim stadium produkcji lub cyrkulacji, jakie odpowiadają wymogom prawidłowego wykonania przez przedsiębiorstwa zadań określonych planem i związanych z potrzebami rynku i zaopatrzenia. Tylko te dobra, które odpowiadają tym warunkom mogą być przedmiotem kredytu i stanowić jego zabezpieczenie.

Po tych kilku ogólnych wstępnych założeniach w dalszym ciągu naszych rozważań zajmiemy się zagadnieniem zabezpieczenia kredytu przedsiębiorstw handlowych, mając na uwadze przedsiębiorstwa państwowe i szczególnie przedsiębiorstwa handlowe spółdzielcze, to jest organizacje handlowe spółdzielni „Samopomocy Chłopskiej” oraz

spółdzielni spóżywców. Niemniej wydaje się, że wnioski, które nasuną się nam odnośnie zabezpieczenia kredytu udzielanego przedsiębiorstwom handlowym mogą znaleźć odpowiednie zastosowanie również do przedsiębiorstw przemysłowych i do wielu przedsiębiorstw usługowych.

W artykule niniejszym pominiemy zagadnienie zabezpieczenia kredytów rozliczeniowych i tak zwanych „innych kredytów“ z uwagi na to, że kredyty te nie są związane w większości przypadków z zabezpieczeniem na przedmiotach materialnych.

Wstępne nasze uwagi — bardzo zresztą ogólne — dotyczyły ekonomicznej podstawy kredytu, nazywanej w przepisach kredytowych przedmiotem lub zabezpieczeniem kredytu. Ten ekonomiczny związek kredytu z jego przedmiotem, czyli z zabezpieczeniem, jest przede wszystkim wyrazem realizacji — przez system kredytowy i redystrybucję środków pieniężnych dokonywaną przez Bank na cele produkcji i obrotu — zasady planowości i proporcjonalności w rozdziale przedmiotów produkcji i spożycia oraz wyrazem realizacji prawa rządzącego obrotem pieniężnym, dotyczącego zachowania właściwych proporcji między sumą cen towarów znajdujących się w sferze cyrkulacji i ilością znajdującego się w obiegu pieniądza dla zachowania stałości waluty.

Nam chodzi w naszych rozumowaniach o zabezpieczenie kredytu w sensie węzła prawnego między kredytem i jego przedmiotem.

Otóż musimy stwierdzić, że w znaczeniu prawnym nie ma węzła między kredytem i jego przedmiotem, to znaczy że kredytodawcy nie przysługują żadne szczególne prawa, które by zabezpieczały jego roszczenia z tytułu udzielonego kredytu — na przedmiocie, który stanowił ekonomiczną podstawę udzielenia kredytu. W kolejności pokrywania zobowiązań przez przedsiębiorstwa płatne kredyty zostały, jak wiemy, w myśl uchwały Prezydium Rządu Nr 527 przesunięte na dalsze miejsce po zobowiązaniach z tytułu dostaw i po ratach amortyzacyjnych.

Skoro nie zachodzi żaden węzeł prawny między kredytem i jego przedmiotem, czyli tak zwanym zabezpieczeniem i skoro płatne kredyty znajdują się w piątej kolejności i z drugiej strony Bank pokrywa płatne zobowiązania, a raczej zakupione zapasy państwowych przedsiębiorstw handlowych obecnie do wysokości 70% normatywu kredytami normatywnymi i udziela kredytów ponadnormatywnych w zasadzie na 100% wartości zapasów ponadnormatywnych gospodarczo uzasadnionych, a w przedsiębiorstwach handlowych spółdzielczych stosunki te są dla normatywnego kredytu bankowego, ogólnie biorąc — wyższe, powstaje pytanie, czy nie zachodzi potrzeba poddania rewizji układu stosunków zachodzących obecnie między kredytem, jego przedmiotem, jako zabezpieczeniem i porządkiem płatności.

Jeśli chodzi o przedsiębiorstwa prowadzące prawidłową gospodarkę środkami obrotowymi w ogólności, a zapasami w szczególności i pracujące z zyskami, można założyć, że w praktyce, jak długo zobowiązania krótkoterminowe, wyprzedzające w kolejności płatności kredyty bankowe i kredyty posiadają pełne pokrycie w realnych i zbywalnych względnie spieniężalnych aktywach obrotowych, a zdolność płatnicza przedsiębiorstwa nie nasuwa aktualnie i perspektywnie zastrzeżeń — nie zachodzi potrzeba poszukiwania węzła prawnego, który by ściślej łączył kredyt z jego przedmiotem co do płatniczego uprzywilejowanego zabezpieczenia. Natomiast jeśli chodzi o przedsiębiorstwa, których zdolność płatnicza załamała się lub grozi załamaniem wskutek nierentownej i wadliwej gospodarki, posiadające nierealne lub trudnozbywalne (trudno spieniężalne) aktywa obrotowe lub nie posiadające pełnego pokrycia bez

większych trudności krótkoterminowych zobowiązań spieniężalnymi aktywami obrotowymi — a zwłaszcza, które nie posiadają pokrycia kredytów udzielonych na zapasy i zobowiązań z tytułu dostaw w pełnowartościowych zapasach towarowych — należałoby zastanowić się nad zagadnieniem wprowadzania do praktyki bankowej prawnego zabezpieczenia kredytu na jego przedmiocie.

Przy rozpatrywaniu tego zagadnienia wypadnie odróżnić postępowanie w odniesieniu do przedsiębiorstw państwowych od postępowania w odniesieniu do przedsiębiorstw spółdzielczych. Równocześnie należy wziąć pod uwagę praktyczne korzyści, jakie można by osiągnąć przy ewentualnym stosowaniu zabezpieczenia kredytu w formie prawnej i w dalszym ciągu nad samą formą prawną zabezpieczenia kredytu.

W przedsiębiorstwach państwowych powstają trudności płatnicze, poza wadliwą i nierentowną gospodarką, także na skutek trybu i faktycznego przebiegu rozliczeń z budżetem centralnym lub terenowym. Wydaje się, że w odniesieniu do przedsiębiorstw państwowych zarówno rozliczających się z budżetem centralnym jak i terenowym wystarczy we wszystkich przypadkach braku pokrycia planowego niedoboru funduszy własnych w obrocie — zastosowanie gwarancji na zasadach przewidzianych w uchwale Prezydium Rządu Nr 526/55. Natomiast w przypadku, gdy zdolność płatnicza przedsiębiorstwa jest zachwiana wskutek wadliwej gospodarki środkami obrotowymi, wydaje się najwłaściwsze stosowanie polityki wycofywania się z kredytowania środków posiadających nieprawidłową strukturę i zachwianą z tych przyczyn ich rotację, która w rezultacie rzutuje na zdolność płatniczą przedsiębiorstwa. Jeżeli przedsiębiorstwo ponosi ponad lub pozaplanowe straty, należy przez odpowiednią politykę kredytową nie dopuszczać do pokrywania strat kredytem. W przypadku zagrożenia spłacalności kredytu na skutek powstających strat, można w uzasadnionych przypadkach kontynuować kredytowanie przedsiębiorstwa tylko za gwarancją pokrycia strat przez centralny zarząd, ministerstwo lub radę narodową.

Stosowanie formy prawnego zabezpieczenia kredytu na określonych przedmiotach wydaje się w stosunku do przedsiębiorstw państwowych nie wskazane, może tu bowiem wystarczyć polityka kredytowa i gwarancja budżetu przez odpowiednie organizacje, jako właściciela przedsiębiorstwa.

Jeżeli chodzi o praktyczne korzyści ustanawiania prawnego węzła między kredytem i przedmiotem kredytowania — to aby odpowiedzieć na to pytanie należy zastanowić się w pierwszym rzędzie jakemu celowi ma służyć stworzenie w drodze umowy tego węzła prawnego.

Zabezpieczenia w formie zastawu lub powierniczego przewłaszczenia na zabezpieczenie są stosowane dość szeroko w ustroju kapitalistycznym w praktyce bankowej nie tylko ze względu na ekonomiczny związek zachodzący między kredytem i jego ekonomiczną podstawą, lecz przede wszystkim ze względu na stosunki własności, przepisy prawa upadłościowego oraz przepisy prawa egzekucyjnego. W warunkach istniejących w kapitalizmie wierzyciel, który udzielił kredytu przedsiębiorstwu, które popadło w trudności płatnicze i stało się niewypłacalne, w przypadku braku we właściwym czasie ustanowionego umownie zabezpieczenia rzeczowego, może liczyć tylko na udział w podziale masy upadłościowej lub konkursowej, lub w podziale wartości uzyskanej ze sprzedaży przedmiotu egzekucji.

Doświadczenie dowodzi, że we wszystkich tego rodzaju przypadkach wierzyciele nieuprzywilejowani ustawowo (pracownicy z tytułu wynagrodzeń, skarb państwa, koszty postępowania itp.) uzyskują w najlepszym razie tylko część swojej wierzytelności, a resztę trzeba odpisać na straty.

Wierzyciel zabezpieczony prawem rzeczowym posiada pierwszeństwo zaspokojenia z realizacji wartości przedmiotu zabezpieczenia przed wierzycielami nieuprzywilejowanymi. Należy również nadmienić, że kredyty udzielane przez banki kapitalistyczne, nie wyłączając banków emisyjnych, są zabezpieczone w formie kaucji hipotecznych, lub weksli kaucyjnych z odpowiednimi żyrami albo też w obydwu tych formach równocześnie. Kredyty nie zabezpieczone w żadnej z form praktykowanych (hipoteka, weksel kaucyjny, zastaw na towarach lub częścię na papierach wartościowych składanych w banku do depozytu) należą raczej do zjawisk wyjątkowych.

Inaczej przedstawia się sytuacja w krajach o ustroju socjalistycznym. Ze względu na istniejące w socjalizmie stosunki własności występują w przemyśle i handlu jako właściciele przedsiębiorstw w zasadzie tylko państwo i organizacje spółdzielcze. Ze względu na to, że państwo pokrywało dotychczas wszelkie straty ponoszone ewentualnie przez przedsiębiorstwa, nie zachodziła w praktyce bankowej obawa w stosunkach kredytowych z przedsiębiorstwami państwowymi utraty wiarygodności z powodu niewypłacalności pomimo występujących trudności płatniczych.

Przedsiębiorstwom państwowym nie ogłasza się upadłości z powodu niewypłacalności, a w postępowaniu egzekucyjnym uzyskuje się w przewidzianym systemem rozliczeń kolejności pełną sumę prawomocnie egzekwowanej należności. Utrata pretensji pieniężnej może nastąpić tylko wskutek przedawnienia, jeżeli we właściwym terminie nie zostało wdrożone postępowanie sądowe lub arbitrażowe. W stosunkach kredytowych między przedsiębiorstwem państwowym i bankiem nie zachodziło zatem w praktyce pytanie czy kredyt zostanie spłacony w ogóle lecz raczej pytanie, czy kredyt zostanie spłacony w terminie. To drugie pytanie ma również doniosłe znaczenie ekonomiczne dla zainteresowanych stron, lecz nie z punktu widzenia bezpieczeństwa kredytu, udzielenie bowiem kredytu przedsiębiorstwu państwowemu, jak wykazało doświadczenie minionych lat, nie było połączone w przypadku wystąpienia trudności płatniczych z ryzykiem jego nieściągalności. Jak już stwierdziliśmy wyżej, budżet państwa lub budżet terenowy pokrywał jak dotąd przedsiębiorstwom poniesione straty jeżeli one wystąpiły i wypłacalność przedsiębiorstwa doznawała poprawy; jedynie spłata kredytu ulegała przesunięciu na późniejszy termin.

Należy z kolei postawić pytanie czy budżet jest obowiązany zawsze pokrywać ewentualne straty swoich przedsiębiorstw, czy zachodzi możliwość ogłoszenia przedsiębiorstwa państwowego niewypłacalnym i wdrożenia postępowania upadłościowego ze wszystkimi konsekwencjami tego postępowania.

W myśl dekretu o organizacji przedsiębiorstw państwowych państwo odpowiada za zobowiązania przedsiębiorstwa do wysokości majątku trwałego posiadanego przez przedsiębiorstwo, teoretycznie jest zatem możliwa odnowa pokrycia przez państwo strat i zobowiązań nie znajdujących pokrycia w majątku obrotowym przedsiębiorstwa jeżeli powstały niedobór pokrycia przekroczyłby wartość przydzielonego mu do eksploatacji majątku trwałego. Trudno sobie jednak przedstawić taką sytuację, aby państwo dopuściło do tego, ażeby jego przedsiębiorstwo ogłosiło niewypłacalność. Nie miałoby sensu również ewentualne postępowanie upadłościowe, wierzycielami bowiem przedsiębiorstwa państwowego są z reguły — poza pracownikami — przedsiębiorstwa lub banki państwowe. Z tych względów w obecnym układzie stosunków państwa do przedsiębiorstwa w zakresie finansowym, prawne zabezpieczenie kredytu udzielonego przez bank przedsiębiorstwu państwowemu nie znajduje praktycznego uzasadnienia i to bez wzglę-

du na rodzaj formy zabezpieczenia prawnego. Nie znaczy to, że bank może w związku z tym osłabić kontrolę ekonomicznego zabezpieczenia czyli podstawy kredytu z punktu widzenia planowości, celowości przedmiotu kredytowania i terminowości zwrotu pożyczonych przedsiębiorstwu środków pieniężnych. Tego rodzaju kontrola i analiza podstawy ekonomicznej kredytu połączona z badaniem gospodarności przedsiębiorstwa przy wykonaniu planu i jego sytuacji finansowej, która decyduje o terminowej zwrotności kredytu, jest głównym zadaniem aparatu kredytowego banku socjalistycznego.

Gdyby jednak zaszła zmiana w stosunku finansowym państwa do przedsiębiorstwa, krótko mówiąc gdyby państwo odmawiało pokrycia pozaplanowych strat przedsiębiorstwa, wówczas powstałoby zagadnienie rzeczowego zabezpieczenia kredytu także w formie prawnej. Jest rzeczą zrozumiałą, że z tym zabezpieczeniem musiałyby być połączone odpowiednie pierwszeństwo pokrycia przed innymi wierzycielami, to znaczy przed wszelkiego rodzaju należnościami dostawców za faktury oraz z tytułu różnych roszczeń i wykonawców usług. Problem ten na dzisiaj nie jest jednak aktualny i dlatego nie zachodzi potrzeba głębszej analizy tego zagadnienia.

Odmienne przedstawia się sprawa zwrotności kredytu w stosunkach kredytowych Banku ze spółdzielczością, to jest jeśli chodzi o spółdzielczość handlową, ze spółdzielniami „Samopomoc Chłopska“ oraz ze spółdzielniami spożywców. W tych organizacjach odpowiedzialność za zobowiązania ogranicza się wyłącznie do majątku spółdzielni. Spółdzielcy bowiem odpowiadają za zobowiązania zgodnie ze statutem tylko swoimi udziałami. W praktyce — w przypadku wystąpienia w zamknięciu rachunkowym spółdzielni strat, a w konsekwencji i trudności płatniczych — organizacje nadrzędne udzielały na wniosek zainteresowanych jednostki spółdzielczej pożyczek z funduszu wyrównawczego strat traktowanych w analizie pasywów na równi z funduszami własnymi. W ten sposób podtrzymywano wypłacalność spółdzielni i umożliwiano jej dalsze korzystanie z kredytów bankowych. Fundusze wyrównawcze w poważnej mierze przyczyniły się w ubiegłych latach do łagodzenia trudności finansowych spółdzielni, występujących na tle warunków pracy i stosunków organizacyjnych. Źródła te należy jednak traktować jako wysychające a spółdzielnie na przyszłość mogą liczyć tylko na własne siły. Spółdzielnia niegospodarna, pracująca ze stratami będzie musiała w przypadku braku poprawy w jej gospodarce ogłosić w konsekwencji niewypłacalność, nie otrzyma ona bowiem po zlikwidowaniu funduszu wyrównawczego strat pokrycia strat z innych źródeł jeżeli członkowie spółdzielni nie zgodzą się na ich pokrycie dodatkowymi wpłatami na odbudowę funduszu udziałowego.

Wypływa stąd wniosek, że przy kredytowaniu spółdzielni istnieje nie tylko zagadnienie terminowej spłaty kredytu, lecz również jego zwrotności w ogóle. Wobec tego istnieje w stosunkach kredytowych banku ze spółdzielniami — nawet przy docenianiu w pełni ich ważnej funkcji w zaopatrzeniu ludności wiejskiej i miejskiej w artykuły pierwszej potrzeby, a na wsi i w środki produkcji oraz funkcji w zakresie skupu — zagadnienie ryzyka nieściągalności kredytu.

Jak temu ryzyku zapobiec? Najlepszym środkiem prowadzącym ku temu celowi jest udzielanie kredytu tylko spółdzielniom w pełni wypłacalnym, pracującym rentownie, nie zamrażającym aktywów, nie dopuszczającym do trwonienia majątku spółdzielczego i pożyczonych środków pieniężnych. Może ktoś jednak zarzucić, że jest to teoretyczne postawienie sprawy, nie dające się w praktyce przeprowadzić. Trudności w tym zakresie występują, lecz

liria ta powinna być zachowana. Czy istnieją możliwości zabezpieczenia w formie prawnej ściągalsności kredytu udzielonego spółdzielni? Na to pytanie wypadnie dać odpowiedź raczej negatywną — z wyjątkiem gwarancji jednostki nadrzędnej udzielanej na tak zwanych funduszach scentralizowanych. Inne formy prawnego zabezpieczenia rzeczowego kredytu byłyby albo niemożliwe do zrealizowania, na przykład ewentualny wpis kaucji hipotecznej, albo też praktycznie nieuchwytny w sensie możliwości władania przedmiotem zabezpieczenia, gdyby chodziło o ustanowienie zabezpieczenia w formie zastawu na zapasach towarowych lub tak zwanego powierniczego prze-właszczenia na zabezpieczenie. Ta ostatnia forma zabezpieczenia na towarach znajdujących się w obrocie nasuwa wiele wątpliwości co do jej ważności ze względu na trudność ewidencyjnego ujęcia i opisanie przedmiotu zabezpieczenia i zachodzących w nim zmian codziennych, który to warunek został uznany za istotny w orzeczeniu Nr 58 z dnia 10. 5. 1948 roku Sądu Najwyższego.

Ustanowienie ważnego pod względem prawnym zastawu na przedmiotach kredytu nie wchodzi w rachubę ze względu na niemożność przeniesienia na wierzyciela posiadania przedmiotu zabezpieczenia, to jest zapasów towarowych znajdujących się w obrocie.

Można by rozważyć czy nie byłoby celowe w pewnych przypadkach, gdy szybka likwidacja stosunków kredytowych ze spółdzielnią o nieuporządkowanej gospodarce jest niemożliwa — żądać od powiatowego związku gminnych spółdzielni, posiadającego własny majątek obrotowy i fundusze własne w obrocie, zabezpieczenia kredytu spółdzielni w formie weksla kaucyjnego z podpisem powiatowego związku, sprawującego patronat i zainteresowanej spółdzielni. Tego rodzaju kaucja mogłaby mieć nie tylko znaczenie materialne lecz stwarzałaby również dla gwaranta bodziec do operatywniejszego nadzoru nad gospodarką spółdzielni i udzielania jej organizacyjnej pomocy, co przyczyniłoby się do uporządkowania działalności spół-

dzielni a w szczególności odcinka finansowego. Ten rodzaj zabezpieczenia nie mógłby być jednak slosowany w odniesieniu do spółdzielni spozycowców z uwagi na to, że oddziały okręgowy związku spółdzielni spozycowców są tylko jednostkami administracyjnymi.

Na tle powyższych wywodów dojdziemy do wniosku końcowego, że najlepszym zabezpieczeniem zwrotności kredytu i jego terminowości jest udzielanie go na takie przedmioty kredytowania, które zapewniają prawidłową i gospodarczo uzasadnioną strukturę środków obrotowych i ich rotację oraz takim przedsiębiorstwom, które nie dopuszczają do zjadania przez złą gospodarke środków własnych i obcych lub do ich dłuższego unieruchomienia; pilnowanie spłacalności kredytu i wycofywanie się z niego, gdy przedsiębiorstwo nie zasługuje na zaufanie ze względu na złą gospodarke grożącą zamrożeniem kredytu. W przypadkach konieczności zabezpieczenia kredytu, którego oddział kredytujący nie może w terminie zlikwidować, a zwłaszcza takiego który utracił podstawę ekonomiczną, wydaje się wskazane — w miarę zachodzących warunków — uzyskanie gwarancji jednostki nadrzędnej — centralnego zarządu lub ministerstwa jeśli chodzi o przedsiębiorstwa państwowe i niedobór funduszy własnych, zaś odpowiedniej organizacji nadrzędnej spółdzielczej jeśli chodzi o przedsiębiorstwa handlowe spółdzielcze.

Jak widzieliśmy, rzeczowe zabezpieczenie kredytu nasuwa wiele trudności i poważne wątpliwości co do jego ważności pod względem prawnym i co do możliwości realizacji według woli i na rzecz kredytodawcy. Należy w końcu nadmienić, że tryb rozliczeń obowiązujący według uchwały Prezydium Rządu Nr 527/55 nie przewiduje żadnego uprzywilejowania dla wierzyciela z tytułu zabezpieczenia oraz że zmiana kolejności płatności wymaga zgody ministra finansów.

J. Gładysz

INSTRUMENTY POLITYKI KREDYTOWEJ KAPITALISTYCZNYCH BANKÓW CENTRALNYCH

Dla uregulowania rozmiarów kredytu banki centralne państw kapitalistycznych posługują się bardzo licznymi instrumentami; stosowane przez nie metody są dwojakiego rodzaju: jedne polegają na oddziaływaniu za pomocą ceny kredytu, to jest stopy procentowej, inne za pomocą różnych form administracyjnej regulacji. Możliwość stosowania oraz przewaga jednej czy drugiej metody zależy od ustroju rynku pieniężnego, jaki w danym kraju wytworzył się pod wpływem różnych odrębnych warunków gospodarczych i finansowych, oraz od organizacji i sprawności systemu bankowego. Jest to jedna z tych dziedzin, w których nierównomierny rozwój krajów kapitalistycznych występuje w sposób bardzo wyraźny. Dla oceny działalności banków centralnych oraz stosowanych przez nie metod można kraje kapitalistyczne podzielić na kilka grup o odmiennych sposobach oddziaływania na rynek pieniężny i rozmiary kredytu.

Pierwsza grupa obejmuje kraje o dobrze zorganizowanym i sprawnie funkcjonującym „rynku pieniężnym“, na którym dokonują się codziennie duże obroty krótkoterminowymi lokatami pieniężnymi (na okresy od jednego dnia do trzech miesięcy), na którym podaż i popyt pieniądza napływa z licznych stron (od banków, instytucji ubezpieczeniowych, organów państwowych, dużych przedsiębiorstw handlowych itp.) i dzięki sprawnej organizacji technicznej obroty są wyrównywane przy pomocy stopy pro-

centowej wykazującej z dnia na dzień drobne ułamkowe wahania. Przedmiotem obrotów na tak zorganizowanym rynku są przede wszystkim weksle skarbowe, a w mniejszych rozmiarach inne papiery jak: akcepty bankowe lub dłużej terminowe obligacje państwowe. Rynkami odpowiadającymi w pełni takim warunkom są rynki pieniężne w Londynie i Nowym Jorku. Na tych dwóch rynkach działalność banku centralnego polega przede wszystkim (można wprost powiedzieć: prawie wyłącznie) na transakcjach kupna/sprzedaży weksli skarbowych. Są to tak zwane operacje o t w a r t e g o r y n k u, o których będzie mowa niżej.

Drugą grupę stanowią kraje diametralnie przeciwnego typu, w których nie zdołał się rozwinąć rynek pieniężny o wymienionych wyżej cechach i w których działalność banku centralnego polega głównie na tradycyjnej formie dyskontowania weksli oraz udzielania pożyczek swej klienteli, to jest bankom lub nawet przedsiębiorstwom niebankowym. Do tej grupy należą kraje kapitalistyczne o stosunkowo słabiej rozwiniętym systemie bankowym, rozporządzającym stosunkowo małymi środkami pieniężnymi, nie wystarczającymi na pełne zaspokojenie wszystkich gospodarczo uzasadnionych potrzeb.

Do trzeciej grupy należy wreszcie zaliczyć kraje pośredniego typu, których banki centralne działają równolegle w obu wymienionych zakresach, a zatem zajmują się

zarówno udzielaniem tradycyjnych indywidualnych kredytów swoim klientom jak i transakcjami kupna-sprzedaży standardowych papierów na rynku. Kraje tej grupy dążą do stworzenia u siebie rynku pieniężnego zorganizowanego na wzór Londynu czy Nowego Jorku i dokonują transakcji podobnych do operacji otwartego rynku. Są to jednak na ogół raczej transakcje mniej lub więcej sporadyczne. Kraje te bowiem — nawet jeżeli posiadają sprawnie działające i silne instytucje bankowe — operują na ogół krótkoterminowymi kapitałami w rozmiarach nie wystarczających dla stałych codziennych obrotów. W innych znów krajach nie istnieje w dostatecznych rozmiarach typ papierów najbardziej nadających się do operacji otwartego rynku, to jest trzymiesięcznych weksli skarbowych. Np. Bank Szwajcarski, nie pociągany nawet podczas wojny do świadczeń finansowych na rzecz państwa, nie posiada obligacji państwowych wśród swych aktywów tak iż operacje na otwartym rynku dokonują się bez jego udziału.

Do tej trzeciej grupy należy Niemiecka Republika Federalna oraz Francja. W krajach tych działalność kredytowa banku centralnego polega przede wszystkim na udzielaniu pożyczek i dyskontowaniu weksli swym akredytowanym klientom, lecz równocześnie rozciąga się również — choć w cyfrowo mniejszych rozmiarach — na operacje otwartego rynku; w podobnej sytuacji znajdują się także banki centralne Belgii, Holandii i Szwecji. Znaczenie każdej z przytoczonych metod i ich wzajemny stosunek ilościowy jest różny w poszczególnych bankach centralnych, a ponadto w każdym z nich zmienny w zależności od zmieniających się warunków i potrzeb.

Różnice między sposobami oddziaływania na rozmiary i cenę kredytu przez banki centralne grupy I i II są bardzo istotne i głębokie; polegają one głównie na tym, że banki grupy II przy zachowaniu tradycyjnych metod pozostają w kontakcie z i n d y w i d u a l n y m i kredytobiorcami, których działalność i zdolność kredytową mogą i powinny badać i oceniać, podczas gdy banki grupy I działają na a n o n i m o w y m rynku, regulując go przez globalną masę środków pieniężnych, dostarczanych na tym rynku instytucjom finansowym, których indywidualne cechy lub zdolność kredytowa nie są badane. W krajach tej grupy warunki powodujące wzrost lub spadek zapotrzebowania kredytowego są znane tylko w ogólnym ujęciu. Można przeto powiedzieć, że operacje otwartego rynku nie stanowią działalności „kredytowej“ w dosłownym znaczeniu wyrazu. Nie polegają bowiem na udzielaniu kredytu, a raczej tylko na upłynianiu należności przez ich skup (dyskonto) lub na przesuwaniu ich między jednostkami gospodarczymi, i to bez udziału dłużnika, którego podpis formalnie figuruje na obligacji będącej przedmiotem obrotu. Mimo tej zasadniczej różnicy obie metody — operacje otwartego rynku i udzielanie kredytu — stanowią w rękach banku centralnego środki do osiągnięcia tego samego celu to jest regulowania rozmiarów pieniądza w obiegu, a siły nabywczej na rynku, a także poziomu stopy procentowej, czyli ceny kredytu w skali ogólnokrajowej.

Po ogólnym scharakteryzowaniu głównych różnic w metodach postępowania kapitalistycznych banków centralnych przejdziemy do omówienia poszczególnych instrumentów stosowanych dla uregulowania rynku pieniężnego.

Operacje otwartego rynku

Oddziaływanie na rozmiary pieniężnej siły nabywczej za pomocą operacji „otwartego rynku“ polega na dokonywaniu przez banki centralne transakcji kupna/sprzedaży papierów wartościowych ustalonego typu. Przedmiotem tych transakcji są przede wszystkim weksle skarbowe to jest trzymiesięczne obligacje państwowe, formalnie nieoprocen-

owane i umieszczane na rynku metodą dyskonta to jest potrącania od nominalnej kwoty odsetek za okres do dnia ich płatności podług zmiennej stopy procentowej. Stopa stosowana przy tych transakcjach nazywana jest zwykle p r y w a t n ą stopą procentową. Obok weksli skarbowych — lecz w znacznie mniejszych rozmiarach — przedmiotem obrotów na rynku są również weksle prywatne (akcepty bankowe, a wyjątkowo również akcepty noszące podpisy firm o ustalonym standingu i zdolności kredytowej, nie podlegającej wątpliwości). W niektórych przypadkach przedmiotem obrotów na rynku bywają również obligacje państwowe o terminach dłuższych od trzech miesięcy.

Bank centralny bierze udział w operacjach otwartego rynku jako j e d e n z licznych kontrahentów obok banków depozytowych, domów bankowych, banków inwestycyjnych, instytucji ubezpieczeniowych i licznych innych jednostek lokujących część swych czasowo wolnych środków pieniężnych bezpośrednio lub za pośrednictwem banków na tym rynku. Organizacja rynku pieniężnego różni się tym od „giełdy“, że przedstawiciele zainteresowanych instytucji nie spotykają się o ustalonej godzinie w ustalonym miejscu, lecz zawierają transakcje przez cały dzień przez telefon bądź bezpośrednio między sobą, bądź za pośrednictwem maklerów.

Stopa procentowa, podług której dokonywane bywają transakcje kupna/sprzedaży weksli skarbowych, zmienia się często z dnia na dzień, nieraz nawet w ciągu dnia — w zależności od podaży i popytu. Stopa bywa bardzo subtelnie kalkulowana, a zmiany dokonują się w minimalnych rozmiarach; w Nowym Yorku wyrażają się nieraz w setnej części procentu np. stopa podnosi się z 1.95 do 1.98% w stosunku rocznym. W Londynie zmiany rejestrowane bywają w rozmiarach 1/32 lub nawet 1/64 procentu. Bank centralny, biorąc udział w operacjach otwartego rynku, dokonuje transakcji na równi z innymi kontrahentami podług stawek rynkowych.

Weksle skarbowe, jako instrument polityki pieniężnej banku centralnego, spełniają zupełnie różną rolę w zależności od tego, czy w danym okresie ogólna ilość wypuszczanych przez skarb weksli wzrasta czy też jest mniej lub więcej statyczna (pomijając wahania sezonowe w obrębie roku budżetowego). Jeżeli skarb wypuszcza coraz to nowe emisje weksli lub innego rodzaju obligów i narzuca ich odbiór systemowi bankowemu to jest bankom depozytowym oraz pośrednio lub bezpośrednio bankowi centralnemu, to nabywanie tych weksli jest tylko jedną z form — i to słabo zamaskowaną — wykorzystywania systemu bankowego dla sfinansowania deficytów budżetowych. Naturalnym następstwem takiego objawu jest inflacyjny wzrost obiegu pieniężnego i spadek siły nabywczej jednostki pieniężnej. Okresem, w którym emisje wszelkiego rodzaju obligacji państwowych — a między innymi weksli skarbowych — wzrastały w ogromnych rozmiarach w licznych państwach, wywołując objawy inflacyjne, były lata drugiej wojny światowej, a częściowo lata odbudowy powojennej.

Jeżeli natomiast ilość wypuszczanych przez skarb weksli nie wykazuje — poza wahaniami sezonowymi — znaczących zmian, a w każdym razie nie wykazuje wyraźnego wzrostu, mamy do czynienia z całkowicie odmienną sytuacją, w której istnieją warunki dla prowadzenia przez bank centralny właściwie pojętej polityki otwartego rynku.

Taka właśnie sytuacja istnieje od szeregu lat w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych. Emisja weksli skarbowych w W. Brytanii, wynosząca w roku 1939 około 1 miliard funtów sterl. osiągnęła w roku 1947 około 5 miliardów i odtąd waha się na dość stałym poziomie między 4,5 a 5,5 miliardów. W St. Zj. obieg weksli skarbowych wzrósł podczas II wojny światowej z 2 na 20 miliardów dolarów, jednak od roku 1950 nie wykazuje już dalszego

wzrostu. W takich zatem warunkach, gdy ogólna kwota znajdujących się na rynku weksli skarbowych pozostaje na zasadniczo niezmiennym poziomie, poszczególne ich pakiety przesuwają się między poszczególnymi nabywcami i grupami bez jakiegokolwiek udziału lub zainteresowania skarbu państwa i bez wpływu na sytuację budżetową. Z punktu widzenia omawianego zagadnienia polityki kredytowej banku centralnego najważniejsze znaczenie mają przy tym przesunięcia między portfelami znajdującymi się we władaniu systemu bankowego a portfelami poza tym systemem, a w obrębie systemu bankowego przesunięcia między bankiem centralnym a pozostałymi bankami. Udział banku centralnego w tych przesunięciach, wpływanie na ich kierunki przez rozmiary i cenę dokonywanych przez bank centralny transakcji kupna/sprzedaży stanowią właśnie metodę nazywaną „operacjami otwartego rynku“; można ją w schematycznym ujęciu przedstawić następująco:

Banki depozytowe (a także i inne banki oraz instytucje finansowe) lokują część dopływających do nich środków w wekslach skarbowych, uważając je za aktyw o płynności pierwszego stopnia, przynoszący pewne — choć niskie oprocentowanie — i mogący być bez trudności zamieniony każdej chwili na gotówkę. Gdy wkłady wzrastają, banki poszukują na rynku weksli skarbowych, oddziałując przez to na wzrost ich ceny, czyli spadek stopy procentowej, stosowanej przy ich dyskoncie; w razie gdy bank dla jakiegokolwiek powodów likwiduje część posiadanego zapasu weksli skarbowych — podaż ich wpływa na obniżenie ich ceny (podwyższenie stopy dyskontowej przy ich sprzedaży) i wywołuje objawy ciasnoty na rynku pieniężnym. Dla banku centralnego powołanego do regulowania rynku pieniężnego istnieją wówczas rozmaite możliwości interwencji, w zależności od sytuacji i od kierunku, jaki pragnie nadać dalszemu rozwojowi. Jeżeli uznaje, że ogólny stan koniunktury nie uzasadnia restrykcyjnej polityki pieniężno-kredytowej, nabywa nadwyżkę podaży zaofiarowanych na rynku weksli skarbowych, dostarczając przez to rynkowi zastrzyk gotówki i przeciwdziałając wytworzeniu się ciasnoty pieniężnej. Jeżeli natomiast ze względu na ogólną sytuację gospodarczą (nadmierne napięcie koniunktury lub niepomysłne kształtowanie się bilansu płatniczego) należy hamować działalność kredytową banków epozytowych, bank centralny wstrzymuje się od przejiowania zaofiarowanych na rynku weksli, dopuszczając to stopniowej zwyżki rynkowej „prywatnej“ stopy procentowej. Gdy stan taki trwa dłużej i ciasnota wzrasta do tego stopnia, że banki mimo gotowości do płacenia wyższej stopy nie znajdują na rynku nabywców dla zaofiarowanych weksli, muszą w celu uzyskania gotówki skorzystać z możliwości zdyskontowania weksli po urzędowej, a zatem zwyższej, stopie w banku centralnym, który wówczas występuje w swej roli ostatniej rezerwy kredytowej. Na określenie takiego stanu rzeczy używa się w Londynie technicznego zwrotu, że „rynek jest w Banku“ (the market is in the Bank).

W warunkach, w których organizacja rynku pieniężnego umożliwia prowadzenie w szerokich rozmiarach operacji otwartego rynku, jak przede wszystkim w Londynie i Nowym Yorku, operacje te stały się najważniejszym instrumentem, za pomocą którego bank centralny przez codzienną stałą działalność reguluje rynek pieniężny. Dokonywane przezeń operacje mogą spełniać najrozmaitsze cele jak: nadanie efektywności urzędowej stopie dyskontowej, przygotowanie zmiany urzędowej stopy, regulowanie ruchów pieniądza między bankami a agencjami skarbowymi i budżetem (co ma duże znaczenie np. w terminach przelewania znaczniejszych wpływów podatkowych), przygotowanie emisji lub konwersji obligacji państwowych, eliminowanie następstw odpływu lub dopływu złota itp. Wobec dużego znaczenia tych operacji został przy Zarządzie

Rezerwy Federalnej w Stanach Zjednoczonych utworzony specjalny organ „Federalny Komitet Otwartego Rynku“ prowadzący codziennie operacje regulujące stan rynku pieniężnego.

Udzielenie kredytów przez bank centralny

W państwach, w których organizacja systemu bankowego i rynku pieniężnego nie stwarza warunków umożliwiających prowadzenie operacji otwartego rynku bądź w ogóle, bądź też w dostatecznie efektywnym stopniu, oddziaływanie na rozmiary kredytu i obiegu pieniężnego dokonuje się w drodze udzielania przez bank centralny kredytów i n d y w i d u a l n y m kredytobiorcom. Jest to zatem utrzymanie tradycyjnej metody, jaka stopniowo wykształciła się w drugiej połowie XIX wieku, gdy w poszczególnych państwach banki mające przywilej emisji biletów rozwijały się stopniowo na centralne instytucje kredytu krótkoterminowego, zajmując się przyjmowaniem do redyskonta weksli handlowych od innych instytucji bankowych. W porównaniu z dawnymi okresami zaszły jednak i na tym odcinku dość znamienne zmiany:

— banki centralne stają się w coraz to szerszym stopniu „bankami banków“, to jest udzielają kredytu wyłącznie lub przeważnie instytucjom bankowym, przy stopniowym ograniczaniu dostępu do nich przedsiębiorstw niebankowych. Wśród wielkich banków centralnych tendencja ta nie zwyciężyła jeszcze ostatecznie w Banku Francuskim, w którym udzielanie kredytów przedsiębiorstwom niebankowym gra nadal poważną rolę;

— przedmiotem kredytu są, obok tradycyjnych „klasycznych“ weksli handlowych, wynikających z dokonanych obrotów handlowych, we wzrastającym stopniu także innego rodzaju papiery, jak weksle, służące do finansowania produkcji, weksle czysto finansowe, lub obligacje państwowe i inne, posiadane przez banki i upłynniane w razie potrzeby;

— terminy kredytu bywają często dłuższe od „klasycznych“ trzech miesięcy. Dzieje się to nie tylko w stosunku do weksli rolniczych, ale również w stosunku do weksli pochodzących z innych działów gospodarczych, których rozwój zdaniem władz banku zasługuje w danym okresie na szczególne poparcie i ułatwienia kredytowe, jak np. finansowanie eksportu;

— formy kredytów uległy o tyle zmianie, że obok dyskonta weksli rozpowszechniają się pożyczki terminowe lub w otwartym rachunku, zabezpieczone odpowiednimi obligacjami.

Początki tego rodzaju rozszerzonej działalności banków centralnych datują od okresu światowego kryzysu gospodarczego lat 30-tych, gdy banki centralne w wielu krajach zostały powołane do współdziałania z rządami w dążeniu do przewywołania objawów głębokiej depresji i ogromnego bezrobocia np. przez częściowe finansowanie robót publicznych. W pierwszych latach odbudowy gospodarczej po II wojnie światowej praktyki takie były również dość szeroko stosowane i znalazły miejsce wśród aktywnych operacji niektórych banków centralnych. Udzielanie przez bank centralny kredytów średnioterminowych, i służących nie tylko do finansowania obrotów lecz częściowo także do finansowania nakładów inwestycyjnych osłabia bardzo poważnie elastyczność polityki kredytowej i — przy teoretycznym rozważaniu zagadnień — bywa silnie krytykowane. Spośród przodujących banków centralnych Bank Francuski rozwinął szeroko takie transakcje, zezwalając bankom na upłynnianie u niego obligów pochodzących z pożyczek średnioterminowych, o ile na przyznanie takich pożyczek uprzednio wyraził zgodę. Pożyczki takie są w bilansach Banku oddzielnie wykazywane i doszły do rozmiarów przekraczających połowę całego jego portfela wekslowego.

Banki centralne, udzielające kredytów kredytobiorcom indywidualnym posługują się przy normowaniu tych kredytów szeregiem instrumentów, spośród których obok stopy dyskontowej najważniejszą są:

Cenzura przedstawionego do dyskonta materiału wekslowego. Bank ocenia czy przedstawione do dyskonta weksle odpowiadają wymaganym przez niego cechom pod względem pochodzenia, ilości i odpowiedzialności majątkowej umieszczonych na nich podpisów, stanu zadłużenia żyrantów itp. Kryteria te są z natury rzeczy elastyczne; bank ma zatem możliwość stosowania „ostrzejszej“ cenzury, gdy zamierza hamować rozmiary kredytu, a stosuje bardziej liberalną cenzurę, gdy uważa, że dany stan koniunktury gospodarczej uzasadnia rozszerzenie działalności kredytowej.

Kontyngentowanie kredytów łączy się z poprzednim punktem. Przy teoretycznym ustalaniu zasad swej polityki banki wychodzą często z założenia, że „dobry“ materiał wekslowy będzie przyjmowany bez ograniczenia od akredytowanych podawców. Ponieważ jednak pojęcie tej „dobroci“ bywa rozciągliwe i zmienia się m. in. ze względu na stan ogólnogospodarczej koniunktury, banki centralne posługują się również pewnego rodzaju wentylem bezpieczeństwa przez ustalanie dla każdego akredytowanego klienta (banku lub przedsiębiorstwa niebankowego) maksymalnej kwoty, w ramach której weksle z jego podaży mogą być przyjmowane. Kontyngenty te działają jako hamulec ograniczający nadmierne rozszerzanie kredytów w okresach zbyt wybujałej koniunktury gospodarczej.

Metodą kontyngentowania posługują się np. Bank Francuski i Bank Krajów Niemieckich. W Banku Francuskim wyznaczony jest „plafond“, to jest maksymalna kwota kredytu dla każdego kredytobiorcy; jednak granica ta jest o tyle elastyczna, że w pewnych okolicznościach może być przekraczana, przy czym jednak nadwyżka wykorzystanego kredytu podlega oprocentowaniu podług stopy karnej, wyższej od normalnej. W Banku Krajów Niemieckich niektóre weksle np. pochodzące z finansowania eksportu są zwykle przyjmowane poza kontyngentem; włączenie ich do kontyngentu — co wyjątkowo nastąpiło w połowie 1956 — było jednym ze sposobów ograniczenia rozmiarów kredytów.

Banki centralne udzielające kredytu indywidualnym kredytobiorcom mają nad bankami działającymi za pomocą operacji otwartego rynku pewną przewagę o tyle, że mogą stosować politykę zróżnicowaną w stosunku do poszczególnych gałęzi gospodarstwa i dawać liberalniej kredyty tym gałęziom, których rozwój leży ich zdaniem bardziej „w interesie ogólnonarodowym“, a zachować powściągliwość w stosunku do przedsiębiorstw lub całych gałęzi gospodarczych uznanych w danym okresie za mniej pożyteczne. Dla uzyskania wszechstronnego obrazu rozdziału kredytów na poszczególne przedsiębiorstwa i gałęzie banki centralne wymagają zwykle od wszystkich innych banków sprawozdań o rozmiarach przyznania kredytu poszczególnym przedsiębiorstwom. System taki jest szczególnie rozbudowany np. we Francji, gdzie dane tego rodzaju są ześrodkowywane przez Kredytową Radę Narodową w stworzonym dla tego celu specjalnym organie „service de risques“ i udostępniane zainteresowanym bankom. Organizacja ta spełnia podwójne zadanie: ogólnoekonomiczne przez to, że umożliwia orientację co do stopnia, z jakim poszczególne gałęzie gospodarstwa podlegają kredytowaniu oraz prywatno-gospodarcze przez to, że ujawnia ewentualne przekredytowanie poszczególnych przedsiębiorstw, niebezpieczne wówczas, gdy przedsiębiorstwo korzysta równocześnie z kredytu w kilku bankach, co we Francji bywa objawem dość częstym.

W miarę tego, jak bank centralny ogranicza udzielanie kredytu przedsiębiorstwom niebankowym i staje się „bankiem banków“ — a tendencja taka jest na ogół zupełnie wyraźna — metoda kontyngentowania staje się środkiem wywierającym wpływ na działalność innych banków i na ich zdolność udzielania kredytu swym klientom. Jest to jednak tylko jeden ze sposobów oddziaływania w tym kierunku, i to bynajmniej nie najważniejszy: istnieją bowiem inne instrumenty, za pomocą których bank centralny może w sposób bardziej elastyczny i skuteczny regulować rozmiary kredytu udzielanego przez banki depozytowe. Instrumenty te nabrały dużego znaczenia wobec tego, że banki depozytowe dzięki koncentracji coraz to większych wkładów stały się w rosnących rozmiarach zasadniczym źródłem udzielania kredytów krótkoterminowych. Opanowanie i regulowanie tego źródła kredytów stało się przeto obowiązkiem banków centralnych.

Regulowanie rozmiarów działalności kredytowej banków depozytowych

Każdy bank — a w szczególności bank depozytowy, przyjmujący wkłady płatne na żądanie — musi w taki sposób dysponować swymi środkami, aby mógł w każdej chwili wykonać ciężący na nim obowiązek wypłacania wkładów na żądanie wkladców. W tym celu musi przestrzegać zasady płynności, to jest lokować odpowiednią część uzyskanych środków w aktywach o pierwszym stopniu płynności (gotówka, saldo na rachunku w banku centralnym) oraz o drugim stopniu płynności (weksle i papiery krótkoterminowe, nadające się do upłynniania w banku centralnym). Cyfrowe normy płynności były początkowo oparte na doświadczeniu i były pojmowane jako jeden ze sposobów zabezpieczenia interesu wkladców i zapewnienia zdolności banków do wypłacania wkładów na każde żądanie. Z tego środka o znaczeniu raczej prywatno-gospodarczym przekształciły się stopniowo na instrument o szerszym znaczeniu ogólnogospodarczym, służącym organom polityki pieniężnej do regulowania rozmiarów kredytu.

Ustawowe przepisy normujące rozmiary obowiązkowych rezerw (tzw. „reserve requirements“) wprowadzono po raz pierwszy w Stanach Zjednoczonych w roku 1933, a zreformowano w roku 1935. Ustalają one, że banki komercyjne (członkowskie, należące do systemu Rezerwy Federalnej i obejmujące około 75% wszystkich wkładów bankowych) muszą obowiązkowo utrzymywać na bezprocentowym rachunku bieżącym w Banku Federalnym część posiadanych wkładów, i to w wysokości zmiennej, ustalonej przez Zarząd Rezerwy Federalnej.

Rozmiary tej rezerwy są normowane w stosunku procentowym do ogólnej sumy wkładów danego banku, przy czym przewidywane są różne normy w zależności od rodzaju wkładów oraz od siedziby danego banku. Maksymalne i minimalne normy, w ramach których Zarząd Rezerwy Federalnej (organ prowadzący politykę pieniężną) może uchylać obowiązujące stawki, są ustalone w ustawie. Normy te są następujące:

	granice przewidziane w ustawie	poziom obowiązujący w 1956 r.
wkłady terminowe	3—6%	5%
wkłady bezterminowe:		
w bankach w New Yorku i Chicago	13—26%	20%
w bankach w 60 głównych ośrodkach finansowych	10—20%	18%
w bankach w miejscowościach o mniejszym znaczeniu	7—14%	12%

Zmiana wysokości obowiązkowej rezerwy zmienia sumę środków pieniężnych pozostających do swobodnej dyspozycji poszczególnych banków, a zatem zwiększa lub zmniejsza ich zdolność do udzielania kredytów. Jeżeli — jak to ma miejsce ostatnio — bezterminowe wkłady w bankach człon-

kowskich wynoszą około 100 miliardów \$, to obniżenie normy obowiązkowych rezerw np. o 1% zwalnia 1 mld. \$ z obowiązkowego (nienaruszalnego) stanu rezerw banków członkowskich w Banku Federalnym i przesuwa tę kwotę na ich bieżące rachunki, którymi mogą dysponować na akcję kredytową. A ponieważ tego rodzaju dopływ wolnych rezerw działa kumulacyjnie, ogólna zdolność udzielania kredytów przez cały system bankowy wzrasta w stosunku wielokrotnym. Przy podwyższeniu normy następuje odpowiednie skurczenie podstawy udzielania kredytów. Jest to zatem w rękach organu odpowiedzialnego za politykę pieniężną i kredytową bardzo siyny instrument oddziałujący na rozmiary kredytu w skali ogólnopaństwowej. Obowiązująca norma rezerw bywa w St. Zj. zmieniana dość często, w zależności od zamierzonego ograniczenia lub rozszerzenia działalności kredytowej banków: np. w roku 1949 zmieniono normę obowiązkowych rezerw 6 razy.

Podczas gdy na ogół bankowość kapitalistyczna wykształciła się w Europie, a banki pozaeuropejskie opierają się na długoletnim doświadczeniu banków europejskich, szczególnie londyńskich, to omawiana metoda stanowi pod tym względem wyjątek: wprowadziły ją najpierw Stany Zjednoczone, a dopiero w ślad za nimi liczne kraje pozaeuropejskie jak np. Australia, Nowa Zelandia, Kanada, Indie oraz liczne kraje Południowej Ameryki. Natomiast w Europie zaczęto ją wprowadzać dopiero po drugiej wojnie światowej i odtąd znajduje rosnące rozpowszechnienie, przy czym występuje zwykle w połączeniu z innymi metodami regulowania działalności systemu bankowego.

Wśród tych metod bardzo istotne znaczenie ma ustalanie obowiązkowych norm, w jakich banki (depozytowe) są obowiązane do posiadania biletów skarbowych lub innych obligacji państwowych. Metoda ta rozwinęła się szczególnie po II wojnie światowej; banki, które podczas wojny gromadziły w swych portfelach bardzo duże ilości obligacji państwowych wykazały po wojnie dążenie do upłynnienia się przez sprzedaż tych obligacji, aby móc uzyskane w ten sposób środki przeznaczyć na pożyczki dla prywatnej klienteli, zapewniające wyższe oprocentowanie. Masowa podaż obligacji oddziaływała ujemnie na ich kurs, osłabiając kredyt państwa. Pragnąc przeciwdziałać takim niepożądanym objawom, rządy licznych państw (np. Francji, Belgii, Włoch, Austrii, Szwecji, Holandii) nałożyły na banki obowiązek lokowania określonej części wkładów w papierach państwowych, co spełnia dwójaki rodzaj cel: zapewnia skarbowi państwa nabywców nowych emisji tych papierów, a równocześnie zmniejsza rozmiary środków, jakie mogą być przeznaczone dla prywatnej klienteli bankowej.

Metoda ta gra szczególnie doniosłą rolę we francuskim systemie kredytowym. Jest ona jednym z bardzo istotnych sposobów, za pomocą których władza państwowa wpływa na działalność banków oraz wykorzystuje środki bankowe na potrzeby skarbu. Przy jej stosowaniu wzięły na potrzeby skarbu odgrywają często znacznie większą rolę niż względy na regulowanie płynności banku. System ten (tzw. „plan cher“) wprowadzono we Francji w r. 1948; ustalono wówczas, że banki muszą stale posiadać portfel papierów państwowych w wysokości nie mniejszej niż 95% stanu z r. 1948 plus 20% nowych wkładów. Norma ta została w połowie r. 1956 podniesiona do 25%, tak iż banki muszą co najmniej czwartą część dopływających do nich nowych środków pieniężnych przeznaczyć na kupno obligacji państwowych.

Obie wymienione metody regulowania płynności banków i ich zdolności do udzielania kredytów — tj. ustalanie obowiązkowych rezerw jakie banki muszą utrzymywać bądź na rachunku w banku centralnym bądź w formie portfeli

obligacji państwowych — występują w różnych wariantach i uzupełniających się wzajemnie połączeniach. Można przytoczyć przykłady że normy te:

— opierają się bądź na postanowieniach ustawowych (np. w Niemieckiej Republice Federalnej, Norwegii), bądź tylko na dyrektywach ustalonych przez bank centralny lub ujętych w formę porozumienia międzybankowego (np. w Szwajcarii, Holandii),

— są bądź jednolite dla wszystkich banków oraz rodzajów wkładów, bądź normowane w różnej wysokości w zależności od: rodzajów i wielkości banków, od ogólnej sumy wkładów posiadanych przez dany bank, od rodzajów wkładów w zależności od tego czy są płatne na żądanie lub terminowe,

— odnoszą się bądź do całości wkładów, bądź tylko do ich przyrostu,

— ustalone minimalne normy są bądź sztywne, bądź elastyczne, tak iż przez zmianę norm metoda ta staje się właściwie dopiero instrumentem oddziaływania na rynek pieniężny. Elastyczność ta bywa jednak zwykle ograniczona przez ustalenie minimalnych i maksymalnych granic, w ramach których zmiany wymaganych norm mogą być dokonywane; taką elastyczną politykę stosują np. NRF i Holandia;

— organem upoważnionym do wyznaczania norm — o ile nie są ustalone sztywnie w ustawie — bywa bądź bank centralny, bądź inny organ państwowy.

Żadna z przytoczonych dwóch metod nie jest stosowana w klasycznym kraju bankowości kapitalistycznej, jakim jest Wielka Brytania. Wobec panującej w tym kraju powszechnej niechęci do ujmowania zagadnień gospodarczych — a szczególnie z zakresu pieniężno-kredytowego — w sztywne ramy zarządzeń, nie wprowadzono tam specjalnych przepisów ani norm jakie by nadawały władzom lub bankowi centralnemu uprawnienie do regulowania płynności banków lub podziału aktywów bankowych. Banki dokonują podziału swych aktywów na zasadach opartych na długoletnim doświadczeniu i przestrzeganych z równą ścisłością, jak gdyby były ujęte w ustawach. Odróżnia się przy tym:

— pogotowie kasowe, do którego zalicza się gotówkę w kasach banku oraz pozostałości na rachunku w Banku Angielskim, i które bywa tradycyjnie utrzymywane na poziomie nie niższym niż 8% w stosunku do ogólnej kwoty wkładów;

— płynne aktywa, do których zalicza się weksle i sumy umieszczone na rynku, i których stosunek do wkładów (tzw. liquidity ratio) bywa utrzymywany na poziomie nie niższym niż 30%.

Zagadnienie, czy nie należałoby w Wielkiej Brytanii naśladować przykładu wielu innych państw i ująć sprawę płynności banku w ramy formalnie obowiązujących przepisów, było niedawno przedmiotem rozważań w parlamencie, w toku których Kanclerz Skarbu oświadczył, że rząd nie zamierza regulować tego zagadnienia w drodze ustawowej, gdyż uważa, że „lepsza jest zasada osiągnięta na podstawie dobrowolnego porozumienia i łącząca tradycję z elastycznością, niż sztywne zasady kodeksu“.

Nie oznacza to jednak bynajmniej, aby również w Wielkiej Brytanii rząd nie posługiwał się innymi metodami wpływania na politykę kredytową banków.

Metodą taką, jaka nabrała właśnie w Anglii w roku 1955 szczególnego znaczenia, było skierowanie przez Kanclerza Skarbu — za pośrednictwem Banku Angielskiego — postulatów pod adresem wielkich banków depozytowych, aby w ciągu kilku miesięcy dokonały „znacznego“ skurczenia swej działalności kredytowej. Upřednie podniesienie stopy dyskontowej Banku Angielskiego nawet do wyjątkowo wysokiego poziomu 5,5% okazało się w danych warunkach nie dość efektywne, tak, iż Kanclerz Skarbu postużył

się tym dodatkowym instrumentem w celu zahamowania nadmiernego ożywienia koniunkturalnego. Tego rodzaju wydawanie dyrektyw bankom było nie spotykaną uprzednio formą ingerencji czynnika rządowego w działalność banków. Toteż spotkało się z bardzo ostrą krytyką wyrażoną między innymi w fachowym organie „The Banker”. Mimo tej krytyki banki zastosowały się jednak do postulatów rządu, przeprowadzając ostre restrykcje kredytowe. W ciągu roku działalność kredytowa banków depozytowych skurczyła się o około 10%; wobec równocześnie oddziałujących licznych innych objawów, opinie są jednak podzielone co do oceny skuteczności apelu rządowego; tym niemniej w połowie 1956 Kanclerz Skarbu ponownie wyraził wobec zawezwanych do siebie przedstawicieli całej brytyjskiej bankowości postulat rządowy, aby banki utrzymały prowadzoną dotychczas restrykcyjną politykę kredytową.

W innych krajach podobne metody wpływania na działalność kredytową banków bywały już nieraz uprzednio stosowane czy to przez organy rządowe, czy przez bank centralny. Nadaje im się różne formy i nazwy: zaleceń, postulatów, dobrowolnych porozumień (gentlemen agreement). Tego rodzaju nieformalne instrumenty polityki kredytowej przekształcić się mogą łatwo w nacisk o podłożu politycznym i wówczas są niebezpieczne przez to, że utrudniają właściwe umiejscowienie odpowiedzialności za podejmowane decyzje; ich ewentualna skuteczność zależy w dużym stopniu od autorytetu, jakim cieszy się bank centralny oraz od dyscypliny wykazywanej przez zależną od niego społeczność bankową.

Regulowanie poszczególnych rodzajów kredytu (kwalitatywne kontrole kredytu)

Omówione dotychczas instrumenty polityki kredytowej dążą do powszechnego regulowania rozmiarów kredytu i obejmują swym działaniem całość rynku pieniężnego (tak zwana kwantytatywna kontrola kredytu). Instrumenty te mogą zatem okazać się niewystarczające lub nieodpowiednie wówczas, gdy tylko pewne rodzaje zapotrzebowania kredytowego wymagają regulacyjnego oddziaływania ze strony organów dyspozycji pieniężno-kredytowej, podczas gdy inne dziedziny wykazują prawidłowy stan czy rozwój.

W miarę tego jak zakres i cel działalności kredytowej systemu bankowego rozszerzał się na coraz to nowe dziedziny, rosła stopniowo potrzeba bardziej zróżnicowanego oddziaływania na rozmiary poszczególnych rodzajów kredytu, wykształciły się nowe instrumenty polityki kredytowej służące do regulowania określonych rodzajów kredytu, i wykorzystywane dla specjalnych fragmentarycznych celów. W terminologii angielskiej instrumentem tym nadano nazwę „selectiv or qualitativ credit controls”.

Wśród tego rodzaju „kwalitatywnych” kontroli kredytowych wzrosło w ostatnich latach znaczenie metod kontrolowania i regulowania kredytu konsumpcyjnego, to jest kredytu udzielanego przy nabywaniu artykułów długotrwałego użytkowania, w szczególności przy kupnie na raty takich artykułów jak np. samochodów, urządzeń gospodarstwa domowego, mebli, radioodbiorników, telewizorów a nawet odzieży itp. Kredyty na te cele wzrastają w licznych krajach w bardzo szybkim tempie, mimo panującej powszechnie pomyślnej koniunktury. Powiększają — nieraz nadmiernie — zdolność najszerzszych mas ludności do nabywania potrzebnych artykułów na raty i powodują zadłużenia się w rozmiarach przekraczających ich zdolność płatniczą. Toteż bardzo liczne państwa odczuły konieczność zastosowania środków zaradczych i wprowadziły odpowiednią regulację kredytów omawianego rodzaju. Regulacja taka, istniejąca początkowo dla ochrony indywidualnych konsumentów, stała się ostatnio

po drugiej wojnie światowej, przede wszystkim jednym z ważnych instrumentów hamowania nadmiernych wybujałości rozwoju koniunktury.

Reglamentacja ta zawiera zwykle dwa podstawowe punkty, normowane w zależności od rodzaju towaru będącego przedmiotem kredytu: ustala minimalną zaliczkę jaka musi być wpłacona (15—20—33% ceny nabywanego towaru) i maksymalny okres czasu na jaki wpłaty ratalne mogą być rozłożone (9—12—18—24 miesiące). Poza tym stosuje się nieraz również normy ograniczające działalność instytucji specjalizujących się w udzielaniu kredytu konsumpcyjnego a także normy ustalające maksymalne koszty tego rodzaju kredytów; przepisy w tym ostatnim zakresie bywają jednak zwykle mało efektywne.

Nadzór nad prawidłowym przestrzeganiem wydanych przepisów jest dość skomplikowany i trudny do zorganizowania z tego względu, że wykracza poza system bankowy i musi być rozciągnięty na bardzo dużą ilość kredytodawców (jak np. sklepów detalicznych, związków i spółdzielni branżowych, specjalnych spółek tworzonych dla finansowania kredytu konsumpcyjnego itp.) spośród których liczni nie mają stałych stosunków z aparatem bankowym. Z tego względu ustalanie zasad reglamentacji oraz nadzór nad ich przestrzeganiem zwykle nie spoczywa w rękach banków centralnych, lecz bywa najczęściej oddawany specjalnym organom rządowym.

Kredyty konsumpcyjne doszły do największych rozmiarów w Stanach Zjednoczonych, i to zarówno co do globalnej kwoty jak i co do przeciętnej wysokości na głowę ludności. Ogólna suma wykorzystanych kredytów konsumpcyjnych przekroczyła w St. Zj. 36 miliardów dolarów, a rozmiary kredytu tego typu na głowę ludności w połowie 1955 roku wynosiły w St. Zj. 153 dolary, gdy np. w Kanadzie 81, w Australii 50, w Wielkiej Brytanii około 20, a w innych krajach europejskich mniejsze kwoty. W stosunku do rocznego dochodu narodowego kredyty te wynosiły w St. Zj. 8%, w Kanadzie 6%, w Wielkiej Brytanii 2,5 do 3%, w innych krajach europejskich poniżej 2%.

Ogromny i wprost niebezpieczny rozrost tych kredytów w St. Zj. był możliwy dzięki temu, że zniesiono tam wszelką reglamentację tych kredytów, jaka obowiązywała bardzo ściśle w czasie II wojny światowej. Po wojnie reglamentacja była stopniowo rozluźniana, a w roku 1952 Kongres cofnął upoważnienia dla Zarządu Rezerwy Federalnej do jej stosowania; ostatnio mnożą się jednak głosy wskazujące na konieczność przywrócenia takiego upoważnienia i ponownego poddania kredytu konsumpcyjnego reglamentacji ograniczającej.

Natomiast w licznych innych krajach kredyt konsumpcyjny podlega coraz ściślejszej reglamentacji. Ustawy zawierające upoważnienia i ustalające ramy dla wyznaczenia minimalnych zaliczek i maksymalnych okresów trwania kredytu istnieją np. w Wielkiej Brytanii, Francji, Holandii, Austrii, Danii, Australii, Nowej Zelandii, Południowej Afryce. Poza ustawową reglamentacją stosowane bywają również nieformalne wskazania czy zalecenia dla banków, aby ograniczały kredyty na finansowanie konsumpcji jak np. w Belgii, Kanadzie, Szwecji. W Niemieckiej Republice Federalnej bank centralny ograniczył przyjmowanie do redyskonta weksli wynikających z finansowania kredytu konsumpcyjnego.

Do innych dziedzin regulowania kredytu w ramach kwalitatywnej kontroli kredytowej należy zaliczyć: kredyty na kupno papierów wartościowych. Kredyty tego typu, zabezpieczone zastawem papierów, ułatwiają nabywanie papierów, rozszerzają pojemność rynku na nie i sprzyjają finansowaniu potrzeb państwa (gdy chodzi o papiery państwowe) oraz finansowaniu inwestycji (gdy chodzi o prywatne papiery wartościowe). Poza tymi celami, które

w pewnych okolicznościach mają pozytywne uzasadnienie gospodarcze, kredyty te w innych okolicznościach mogą sprzyjać szkodliwej spekulacji giełdowej i wówczas wymagają zahamowania. W takim właśnie celu ustawodawstwo Stanów Zjednoczonych, na skutek doświadczeń niekontrolowanej spekulacji giełdowej w roku 1929 dało w roku 1934 Zarządowi Rezerwy Federalnej upoważnienie do ustanowienia „marży”, to jest wysokości kwoty jaką nabywca papierów wartościowych winien wpłacić gotówką. Jeżeli marża jest ustalona w wysokości np. 40%, oznacza to, że klient nabywający papiery musi wpłacić gotówką co najmniej 40% ich wartości, a bank może mu pod zastaw nabywanego papieru udzielić kredytu w wysokości nie przekraczającej 60% wartości. W okresie po II wojnie światowej marża była przez pewien czas ustalona w wysokości 100%, co oznaczało, że nabywca papierów wartościowych musiał wpłacić pełną ich cenę z własnych środków bez możliwości korzystania z kredytu bankowego.

Przykład Stanów Zjednoczonych został naśladowany również w szeregu innych państw, które bądź to w drodze formalnych przepisów, bądź też w drodze dyrektyw udzielanych bankom hamują nadmierne — spekulacyjne — wykorzystywanie kredytów bankowych przy nabywaniu papierów wartościowych.

Można również przytoczyć przykłady stosowania kwalifikatywnej kontroli kredytowej idącej w przeciwnym kierunku, a mianowicie nie w kierunku ograniczenia, lecz w kierunku ułatwienia i rozszerzenia kredytów danego rodzaju; tak np. kredyty na finansowanie eksportu korzystają często z uprzywilejowanych warunków. Bywają zwykle udzielane w większych rozmiarach i na dogodniejszych warunkach niż kredyty na inne cele obrotowe.

Dotychczasowe wywody ograniczały się do metod, za pomocą których banki centralne regulują krótkoterminowy kredyt obrotowy, wchodzący w pierwszym rzędzie w zakres ich odpowiedzialności. Kredyt tego typu nie daje się jednak w kapitalistycznym systemie bankowym odseparować ściśle od kredytu długoterminowego, służącego w zasadzie do finansowania nakładów inwestycyjnych. Sumy chwilowo wolnych środków pieniężnych przesuują się stale między rynkiem pieniężnym a rynkiem kapitałowym; a poza tym jest częstym objawem w krajach kapitalistycznych, że kredyty, uzyskiwane w bankach depozytowych i formalnie krótkoterminowe bywają — choćby przejściowo — używane na finansowanie nakładów inwestycyjnych. Najszerzej objaw taki występuje w Niemieckiej Republice Federalnej, na tle tradycyjnego i ścisłego związku między bankami a wielkimi koncernami przemysłowymi.

W takich warunkach staje się zrozumiałe, że polityka pieniężno-kredytowa banków centralnych musi znaleźć oparcie i uzupełnienie w tych licznych posunięciach, decyzjach lub aktach normatywnych, które odnoszą się do kre-

dytu długoterminowego oraz — w jeszcze szerszym ujęciu — do polityki finansowania inwestycji. Z tej szerokiej dziedziny wykraczającej poza ramy bezpośredniej działalności banków centralnych, lecz pośrednio wpływającej na rynek pieniężny, a zatem na sferę odpowiedzialności banku centralnego, należy wskazać w największym skrócie na niektóre zagadnienia jak np.:

— kontrolę pożyczek hipotecznych, w szczególności pożyczek udzielanych przez banki na budowę domów mieszkalnych. Liczne państwa posługują się formalnymi przepisami bądź też dyrektywami kierowanymi do banków i ustalającymi, w jakich granicach pożyczki na te cele mogą być udzielane. W państwach, w których istnieją specjalne organy rządowe udzielające gwarancji za bankowe kredyty budowlane (jak to ma miejsce w bardzo szerokim zakresie w Stanach Zjednoczonych) rozmiary takich pożyczek bywają m. in. regulowane przez większy czy mniejszy liberalizm przy udzielaniu tych gwarancji;

— poddanie kontroli wszelkich posunięć finansowych zapewniających przedsiębiorstwom powiększenie ich środków pieniężnych w drodze emisji nowych akcji czy obligacji lub w drodze zaciągania długoterminowych pożyczek. Kontrola taka jest stosowana np. bardzo ściśle w Wielkiej Brytanii, gdzie wszelkie transakcje tego rodzaju, przekraczające 50 tysięcy funtów, a w niektórych przypadkach nawet 10 tysięcy funtów wymagają uprzedniego zatwierdzenia przez specjalny organ rządowy (Capital Issues Committee), badający celowość danej inwestycji, na sfinansowanie której nowe środki pieniężne mają służyć. Istnienie i działalność tego komitetu są jednym z najbardziej wyraźnych przejawów uzależnienia polityki inwestycyjnej przedsiębiorstw od decyzji rządowej.

Poza tego rodzaju merytoryczną kontrolą istnieją niemal we wszystkich państwach przepisy uzależniające wypuszczenie na rynek nowych emisji akcji i obligacji od uprzedniego formalnego zbadania przez powołany do tego organ, czy obowiązkowy „prospekt” zapraszający do nabywania nowej emisji odpowiada pod względem formalnym wszelkim przepisom, a w szczególności czy zawiera wymagane informacje o stanie majątkowym emitenta.

Problemy z tej dziedziny należą już raczej do kompetencji organów rządowych niż do banku centralnego i łączą się ściśle z polityką budżetową i fiskalną, szczególnie w zakresie finansowania inwestycji. Koordynacja polityki fiskalnej z polityką bankową jest naturalną i nieodzowną koniecznością, choć w praktyce nie zawsze bywa przestrzegana. A nie można — jak się ostatnio wyraził gubernator Banku Angielskiego — prowadzić mechanizmu gospodarki narodowej do pożądanego celu, jeżeli z jednej strony naciska się na hamulec restrykcji kredytowych, a z drugiej strony wykorzystuje ekspansywne działanie wzrastających wydatków budżetowych.

Z. Karpiński

STRUKTURA ZAPASÓW W GOSPODARCE NARODOWEJ W LATACH 1950 — 1955

Dochód narodowy dzieli się na fundusz spożycia i fundusz akumulacji, który z kolei przeznaczony jest na inwestycje i przyrost środków obrotowych. Ustalenie właściwych proporcji pomiędzy poszczególnymi składnikami dochodu narodowego rzutuje w zasadniczy sposób na kierunek gospodarczego rozwoju kraju. Szybka, intensywna industrializacja kraju oznacza wzrost akumulacji kosztem funduszu konsumpcyjnego i odwrotnie. Jeżeli jednak na zagadnienie to spojrzymy nie w przekroju statycznym, lecz pod kątem widzenia długofalowego,

dynamicznego rozwoju gospodarki, to musimy sobie zdać sprawę z tego, że poświęcenie poważnych kwot dochodu narodowego na akumulację stanowi podstawę dla zwiększenia spożycia w momencie, gdy uruchomione w pierwszym okresie inwestycje zaczną „działać”, dając w efekcie pośrednio (środki produkcji) i bezpośrednio (środki konsumpcji) zwiększoną w stosunku do bazy wyjściowej produkcję, umożliwiającą realne pokrycie dla wzrostu funduszu konsumpcyjnego.

Plan sześcioletni zakładał silne obciążenie dochodu

narodowego akumulacją, umożliwiającą stworzenie bazy przemysłowej, a zwłaszcza szybki rozwój przemysłu ciężkiego. Tempo przyrostu środków obrotowych, stanowiących jeden z elementów akumulacji, uzależnione było w dużym stopniu od sprawności naszej gospodarki.

W gospodarce socjalistycznej istnieją w zasadzie obiektywne warunki dla sprawnego, oszczędnego, efektywnego gospodarowania środkami obrotowymi. Przedsiębiorstwa socjalistyczne uniezależnione są od cyklicznych, koniunkturalnych wahań cen. W gospodarce planowej nieznane jest tak charakterystyczne dla kapitalizmu zjawisko spekulacji, gwałtownego wzrostu cen, wykupywania i gromadzenia „na zapas” surowców, materiałów, paliwa itp. Tak na przykład w ostatnich czasach na skutek silnego wzrostu zapotrzebowania całkowicie zautomatyzowanych fabryk na niektóre surowce przybiera na sile walka o źródła surowców a ceny ich gwałtownie zwyżkują. Gospodarka planowa, w której podstawowe surowce i materiały są centralnie bilansowane i rozdzielane według potrzeb przedsiębiorstw po względnie stałych cenach, stwarza warunki dla sprawnej gospodarki materiałowej. Również postęp techniczny, organizacja pracy i planowa kooperacja między dostawcami i odbiorcami powinny umożliwiać skracanie cykli produkcyjnych (produkcja w toku) i ograniczanie zapasów wyrobów gotowych. W zasadzie przedsiębiorstwo socjalistyczne powinno pracować przy zaangażowaniu jak najmniejszej ilości środków obrotowych, niezbędnych dla zapewnienia ciągłości procesu produkcji i cyrkulacji. W miarę coraz bardziej racjonalnego wykorzystywania środków obrotowych gospodarka socjalistyczna powinna dla wykonania jednostki produkcji zużywać coraz mniejszą ilość środków obrotowych. Warunki dla coraz bardziej efektywnego wykorzystywania środków obrotowych istnieją we wszystkich działach gospodarki narodowej, to jest w przemyśle, handlu, rolnictwie itp.

Zasadniczym elementem środków obrotowych są zapasy. Przyjrzyjmy się jak w okresie planu sześcioletniego, to jest w latach 1950—1955 kształtowały się zapasy w naszej gospodarce narodowej.

Dla zilustrowania dynamiki zapasów w skali całej gospodarki polskiej służy poniższe zestawienie (tabela 1), w którym podano stany zapasów łącznie, to jest materiałów, produkcji w toku i wyrobów półgotowych, wyrobów gotowych i towarów na ultimo poszczególnych lat, w okresie lat 1950—1955.

wzwyż i w dół. Poza tym szereg przedsiębiorstw dokonywało ukrytych podwyżek cen przez zmiany nazw, typów, opakowań, itp., a nawet zupełnie bezpośrednią metodą podnoszenia cen na artykuły sezonowe pochodzenia rolniczego, na przykład warzywa, owoce itp.

W tych warunkach sprowadzenie danych odnośnie zapasów do jakiejś płaszczyzny porównywalnej w przekroju całego okresu planu sześcioletniego jest niemożliwe. Dla orientacji można podać, że do największych przecen międzyokresowych, to znaczy dokonanych w ciągu roku (a nie na progu poszczególnych lat), należy zaliczyć przeceny „w dół” (obniżki cen) w handlu wewnętrznym w:

1953 roku — około 2.100 milionów złotych
1954 roku — około 2.800 milionów złotych
1955 roku — około 1.600 milionów złotych

Drugim czynnikiem utrudniającym porównywalność wielkości zapasów są zmiany organizacyjne w naszej gospodarce, zwłaszcza w pierwszych latach planu sześcioletniego, gdy dopiero kształtowała się struktura organizacyjna naszego przemysłu, handlu itp. Tak na przykład silny przyrost zapasów w handlu wewnętrznym jest w pierwszych latach sześciolatki spowodowany nie tylko rozwojem sieci uspołecznionego aparatu handlowego, lecz i przejmowaniem funkcji dystrybucyjnych zbytu i hurtu z ogniw przemysłu.

Podane powyżej zestawienie, ilustrujące dynamikę zapasów, może więc tylko służyć do orientowania się w zasadniczych tendencjach rozwoju środków obrotowych, dla oceny proporcji i kierunków rozwoju poszczególnych działów gospodarki narodowej. W tym celu obok liczb bezwzględnych podano w tabeli 1 liczby charakteryzujące udział procentowy poszczególnych działów gospodarki narodowej (przemysł, rolnictwo i leśnictwo, handel) w ogólnej puli zapasów. Jak wynika z tych liczb przemysł i handel wewnętrzny absorbują około 70—75% całej masy środków obrotowych, przy czym udział zapasów przemysłowych wykazuje stopniowy, niewielki spadek, podczas gdy udział zapasów handlu wykazuje równoległy, stopniowy wzrost. Zjawisko to jest przede wszystkim wynikiem szybkiego rozwoju sieci handlowej, co wiąże się z koniecznością wyposażenia „od zera” nowych placówek handlowych w niezbędny asortyment towarowy, a tym samym z przesuwaniem zapasów wyrobów gotowych z przemysłu do handlu. Na tej dynamice zapasów w handlu i przemyśle

Tabela 1

OGÓLEM ZAPASY	1950 r.		1951 r.		1952 r.		1953 r.		1954 r.		1955 r.	
	42.065.1	100%	51.274.0	100%	61.626.0	100%	85.663.5	100%	92.136.4	100%	101.413.4	100%
W tym:												
przemysł	19.150.3	45.5	19.859.4	38.7	21.523.5	34.9	27.664.6	32.3	30.190.9	32.8	30.717.5	30.3
rolnictwo i leśnictwo	3.117.8	7.4	4.155.0	8.1	4.476.8	7.3	6.406.0	7.5	8.510.2	9.2	9.737.3	9.6
handel wewnętrzny .	12.784.7	30.4	17.468.8	34.1	22.448.2	36.4	31.831.1	37.2	34.686.6	37.6	41.469.9	40.9
pozostałe	7.012.3	16.7	9.790.8	19.1	13.177.5	21.4	19.761.8	23.0	18.748.7	20.4	19.488.7	19.2

Przy ocenie liczb bezwzględnych, charakteryzujących wielkości zapasów, należy pamiętać o szeregu czynników zniekształcających ich porównywalność w poszczególnych latach.

Pierwszym spośród tych czynników jest zmiana cen. Zmiany cen dokonywane były w poszczególnych działach gospodarki narodowej, jak na przykład w przemyśle, rolnictwie, handlu, w różnych okresach czasu. Niektóre zmiany dokonywane były u progu roku, na przykład zmiana cen w dniu 3 stycznia 1953 roku, inne w ciągu roku, na przykład obniżki cen artykułów konsumpcyjnych w handlu dokonywane w przeddzień święta pracy. Należy pamiętać również, że zmiany cen były dwukierunkowe:

zaciążyły również zmiany organizacyjne, idące w kierunku coraz pełniejszego przejmowania przez aparat handlowy (składnice zbytu i hurtu) zaplecza towarowego dla handlu detalicznego. Nie bez wpływu również pozostał proces likwidacji handlu prywatnego i przejmowania jego placówek przez handel uspołeczniony.

Dla lepszego scharakteryzowania tempa rozwoju zapasów w przemyśle i handlu mogą służyć poniższe dwa szeregi wskaźników:

	1950 r.	1951 r.	1952 r.	1953 r.	1954 r.	1955 r.
Przemysł	100	104	112	145	158	160
Handel wewnętrzny	100	137	176	249	271	324

Wskaźniki te mogą tylko pomagać do zobrazowania tendencji rozwojowych bez pretendowania do ocen precyzyjnych, a to ze względu na czynniki zniekształcające porównywalność, o których wspomniano już poprzednio.

Chociaż przemysł ciężki stnowił w okresie planu sześciolletniego podstawowy trzon industrializacji, na który przeznaczono wysokie nakłady inwestycyjne, to jednak dynamika zapasów wskazuje na szybsze tempo przyrostu zapasów w przemyśle lekkim. Porównajmy dwa szeregi wskaźników rozwoju zapasów przemysłowych w latach 1951—1954.

	1951 r.	1952 r.	1953 r.	1954 r.
Przemysł ciężki	100	112	125	132
Przemysł lekki	100	105	133	149

Wydaje się, że przyczyn tej rozpiętości tempa przyrostu zapasów w przemyśle ciężkim i lekkim należy szukać w wyższej sprawności organizacyjnej i technicznej przemysłu ciężkiego, obejmującego w zasadzie wielkie zakłady. Sprawność ta decydowała między innymi o bardziej efektywnym wykorzystaniu środków obrotowych. Natomiast w skład przemysłu lekkiego wchodzi przedsiębiorstwa przemysłu drobnego, terenowego, spółdzielczości, których gospodarka jest znacznie słabsza aniżeli w kluczowych jednostkach przemysłu ciężkiego. Również nie bez wpływu pozostaje to, że grupa przemysłu lekkiego obejmuje przemysł rolno-spożywczy, oparty na surowcach pochodzenia rolniczego (buraki, owoce, warzywa), których zapasy zarówno ilościowe (na ultimo roku wysokie spiętrzenie dostaw sezonowych) jak i wartościowo (ruch cen) wykazują szybsze tempo wzrostu.

Dla zorientowania się co do dynamiki rozwojowej poszczególnych składników zapasów w przemyśle można posłużyć się poniższym zestawieniem, ilustrującym tempo przyrostu w okresie planu sześciolletniego:

	1950 r.	1951 r.	1952 r.	1953 r.	1954 r.	1955 r.
Zapasy ogółem	100	104	132	145	158	160
W tym: materiały	100	104	108	129	142	144
produkcja w toku i wyroby półgotowe	100	103	125	149	175	174
Wyroby gotowe	100	103	127	207	208	216

Stosunkowo niższego tempa przyrostu zapasów materiałowych (aniżeli produkcji w toku i wyrobów gotowych) nie należy tłumaczyć sobie sprawnością gospodarki zaopatrzeniowej. Wzrost zapasów materiałowych (często zbędnych i niewłaściwych), wynikający w wielu przypadkach właśnie z chaotycznej gospodarki zaopatrzeniowej, był kompensowany w pewnym stopniu wzrastającymi trudnościami w zakresie dostaw podstawowych surowców i materiałów.

Bardzo szybkie tempo wzrostu zapasów produkcji w toku i wyrobów gotowych wynikało nie tylko z tempa rozwoju przemysłu i produkcji przemysłowej, lecz pozostawało pod wpływem szeregu czynników negatywnych, jak na przykład braku koordynacji zbytu z zaopatrzeniem innych fabryk, wydłużania cyklu produkcyjnego, braku części składowych do wykończenia produkcji w toku itp.

Dla ułatwienia rozszyfrowania charakteru zapasów z punktu widzenia ich ekonomicznej celowości i przydatności gospodarczej posłużyć może zamieszczone niżej zestawienie (tabela 2), ilustrujące strukturę zapasów w całej gospodarce i w zasadniczych jej działach z rozbiorem na stosowane przy kredytowaniu grupy zapasów: normatywnych, celowych i innych (kredytowanych i wyłączonej z kredytowania).

Przy analitycznym wykorzystywaniu danych odnośnie struktury zapasów (według nomenklatury bankowej) należy pamiętać o wielu czynnikach utrudniających, a często uniemożliwiających wyciąganie prawidłowych wniosków ekonomicznych.

Przede wszystkim przyjęte dość powszechne przekonanie, że kształtowanie się zapasów normatywnych i celowych jest wyrazem prawidłowej gospodarki przedsiębiorstw w zakresie środków obrotowych nie wytrzyma egzaminu praktyki gospodarczej. Normatywy, podlegające coraz bardziej drastycznemu „cięciom“ ogólnym, uzależnionym w poważnym stopniu od aktualnych możliwości budżetu państwa, nie reprezentują uzasadnionych gospo-

Tabela 2

Z A P A S Y	Ogółem		Przemysł		Rolnictwo i leśnictwo		Handel wewnętrzny		Pozostałe	
	mil. zł.	%	mil. zł.	%	mil. zł.	%	mil. zł.	%	mil. zł.	%
1950 r. — ogółem	42.065.1	100%	19.150.3	100%	3.117.8	100%	12.784.7	100%	7.012.3	100%
w tym:										
normatywne	24.525.3	58.3	11.097.6	57.9	2.372.6	76.1	8.054.7	63.0	3.000.4	42.8
celowe	10.017.9	23.8	3.305.6	17.3	664.1	21.3	2.812.6	22.0	3.235.6	46.1
inne	7.521.9	17.9	4.747.1	24.8	81.1	2.6	1.917.4	15.0	776.3	11.1
1951 r. — ogółem	51.274.0	100%	19.859.4	100%	4.155.0	100%	17.468.8	100%	9.790.8	100%
w tym:										
normatywne	29.760.7	58.0	11.405.5	57.4	3.162.0	76.1	11.185.8	64.1	4.007.4	40.9
celowe	12.346.5	24.1	3.281.2	16.5	885.0	21.3	3.447.7	19.7	4.732.6	48.4
inne	9.166.8	17.9	5.172.7	26.1	108.0	2.6	2.835.3	16.2	1.050.8	10.7
1952 r. — ogółem	61.626.0	100%	21.523.5	100%	4.476.8	100%	22.448.2	100%	13.177.5	100%
w tym:										
normatywne	34.803.2	56.5	12.446.4	57.8	3.243.2	72.4	14.007.7	62.4	5.105.9	38.7
celowe	15.148.8	24.6	3.496.1	16.3	953.6	21.3	4.716.7	21.0	5.982.4	45.4
inne	11.674.0	18.9	5.581.0	25.9	280.0	6.3	3.723.8	16.6	2.089.2	15.9
1953 r. — ogółem	85.663.5	100%	27.664.6	100%	6.406.0	100%	31.831.1	100%	19.761.8	100%
w tym:										
normatywne	50.779.4	59.3	16.057.9	58.0	4.872.0	76.1	22.503.9	70.7	7.345.6	37.2
celowe	22.693.0	26.5	5.774.0	20.9	1.364.7	21.3	5.552.8	17.4	10.001.5	50.6
inne	12.191.1	14.2	5.832.7	21.1	169.3	2.6	3.774.4	11.9	2.414.7	12.2
1954 r. — ogółem	92.136.4	100%	30.190.9	100%	8.510.2	100%	34.686.6	100%	18.748.7	100%
w tym:										
normatywne	59.264.5	64.3	19.746.3	65.4	4.808.7	56.5	26.139.7	75.4	8.569.8	45.7
celowe	23.035.1	25.0	5.799.7	19.2	3.351.0	39.4	5.273.6	15.2	8.610.8	45.9
inne	9.836.8	10.7	4.644.9	15.4	350.5	4.1	3.273.3	9.4	1.568.1	8.4
1955 r. — ogółem	101.413.4	100%	30.717.5	100%	9.737.3	100%	41.469.9	100%	19.488.7	100%
w tym:										
normatywne	72.334.0	71.3	20.748.7	67.5	5.548.0	57.0	31.219.6	75.3	14.818.6	76.0
celowe	20.797.7	20.5	6.560.0	21.4	3.862.7	39.7	7.061.9	17.0	3.313.1	17.0
inne	8.280.8	8.2	3.408.8	11.1	926.6	3.3	3.188.4	7.7	1.957.0	7.0

darczo, stałych potrzeb przedsiębiorstw. Stąd i wielkość zapasów normatywnych nie jest wyrazem tych potrzeb. Należy również pamiętać o tym, że przedsiębiorstwa w miarę doskonalenia swojej „taktyki i strategii finansowej“ wobec oddziałów Banku uciekają się często i skutecznie do metody ukrywania, „chowania“ zapasów zbędnych, wadliwych, zleżałych, starych, wybrakowanych w granicach ustalonych dla nich normatywów. Zjawisko to (dość powszechne) tłumaczy się dążeniem przedsiębiorstw do uzyskania kredytu bankowego na zapasy dobre (zabezpieczenie kredytu). Dzięki tej taktyce zapasy dobre są prezentowane jako zapasy celowe (ew. przejściowe), to jest kredytowane, a zapasy złe są ukrywane w grupie zapasów normatywnych.

Zjawisko „nieczystych“ zapasów normatywnych występuje z dużą ostrością w handlu, zwłaszcza od czasu wprowadzenia zasady kredytowania przedsiębiorstw handlowych według obrotu. W zapasie normatywnym (w granicach planowej rotacji) znajdują się często zapasy zarówno właściwe z punktu widzenia konsumenta jak i wadliwe.

Nie bez wpływu na strukturę zapasów w poszczególnych latach planu sześcioletniego pozostawała polityka kredytowa Banku. W pewnych okresach polityka ta ulegała — dostosowując się do kierunków i wymagań gospodarczych danego etapu — zaostrzeniu, w innych złagodzeniu. W wyniku działania tego czynnika rozgraniczenie pomiędzy grupami zapasów „innych kredytowanych“ i wyłączonych z kredytowania nie zawsze przebiegało w praktyce ściśle według tych samych zasad i charakteryzowało się różnym stopniem ostrości klasyfikacyjnej.

Wreszcie i niektóre przeceny w handlu, zmierzające do uczynienia atrakcyjnymi pewnych artykułów z grupy klasyfikacyjnej zapasów „innych“, powodowały obniżenie ich wartości globalnej i zmieniały tym samym proporcje w strukturze poszczególnych grup zapasów.

Powyższe czynniki utrudniają w bardzo poważnym stopniu analizę struktury zapasów w przekroju dynamicznym i obniżają trafność sformułowanych wniosków. Dlatego przy korzystaniu z liczb podanych w zestawieniu struktury zapasów należy zachować wielką ostrożność w konstruowaniu wniosków i raczej opierać się na wskaźnikach i ich kierunkach aniżeli na kwotach bezwzględnych.

Najbardziej charakterystyczną grupę zapasów — z punktu widzenia prawidłowości gospodarki środkami obrotowymi — stanowi grupa zapasów „innych“. Obejmuje ona zapasy przejściowe („inne kredytowane“) i zapasy wyłączone z kredytowania. W stosunku do ogółu zapasów grupa ta wykazuje tendencję zniżkową, przy czym odsetek tych zapasów spada z około 18% w roku 1950 do około 8% w roku 1955. Zbytni optymizm w wyciąganiu wniosków z kształtowania się tych wskaźników jest nieuzasadniony. Przede wszystkim należy pamiętać o czynnikach zniekształcających właściwy obraz, jak: ukrywanie zapasów złych w wyższych normatywach i w zapasach w granicach rotacji, przeceny zapasów w handlu itp. Gdybyśmy wyeliminowali oddziaływanie tych czynników wzrastające na sile, zwłaszcza w drugiej połowie sześciolatki, obraz byłby zupełnie odmienny.

Dla poparcia tej tezy spróbujemy naświetlić kształtowanie się stanów zapasów poniżej normatywu oraz zapasów wyłączonych z kredytowania.

Na przestrzeni na przykład lat 1953—1955 stany zapasów poniżej normatywu nie wykazują w całej gospodarce poważniejszych wahań, utrzymując się na poziomie około 3,4 miliarda złotych, a w przemyśle nawet spadają do dwóch miliardów złotych. Wydawałoby się, że w wyniku poważnych trudności, na jakie napotyka wiele przedsię-

biorstw w zaopatrywaniu się w podstawowe surowce i materiały, wielkość stanów zapasów poniżej normatywu powinna ulegać stałemu wzrostowi, który jest typowy przy tego rodzaju trudnościach. Jeżeli jednak stany poniżej normatywu w całej gospodarce nie rosną, a w przemyśle nawet spadają, to wydaje się, że ma to pewien związek z równoległym chowaniem przez przedsiębiorstwa w normatywach zapasów „innych“. Jak wynika z podanej wyżej tabeli zniżkowy wskaźnik udziału zapasów „innych“ w ogólnej puli zapasów występuje poczynając od roku 1953 do końca sześciolatki (14,2%, 10,7%, 8,2%), to jest w tym samym okresie, gdy pomimo narastających trudności zaopatrzeniowych stany zapasów poniżej normatywu utrzymują się na niezmiennym poziomie.

Przyjrzyjmy się teraz, jak kształtują się w tym samym okresie zapasy wyłączone z kredytowania.

Stan zapasów wyłączonych z kredytowania wynosił na ultimo roku 1953 około 2,5 miliarda złotych, a na koniec roku 1955 około 3,1 miliarda złotych, a więc zapasy najbardziej nieprawidłowe z punktu widzenia gospodarki narodowej nie wykazywały w tym okresie tendencji zniżkowej, przeciwnie, w stosunku do roku 1953 — wzrosły o około 0,6 miliarda złotych.

Nie dysponujemy żadną dodatkową statystyką, która oceniałaby strukturę zapasów w oparciu o inną metodę klasyfikacji niż ta, jaką przyjęto przy kredytowaniu. Stąd trudno jest ocenić, jakiego rzędu liczby charakteryzują nieprawidłowości w naszej gospodarce środkami obrotowymi. Klasyfikacja bankowa wskutek wypaczeń wynikających z „taktyki finansowej“ przedsiębiorstw i innych czynników nie pozwala uchwycić ściśle rzeczywistych nieprawidłowości.

Opierając się na obserwacji gospodarki zapasami w przekroju szeregu lat można, wydaje się, bez obawy popełnienia zasadniczego błędu sformułować następujące wnioski.

Wielkość zapasów, reprezentujących zdecydowane marnotrawstwo pracy uprzedmiotowionej i pracy żywej, licząc w kwotach bezwzględnych nie tylko nie uległa obniżce w okresie planu sześcioletniego, lecz przeciwnie — wykazała wzrost. Jest bowiem zrozumiałe, że przy rosnących rozmiarach produkcji z roku na rok, a jednocześnie przy niezminiejszającym się, a nawet zwiększającym się brakობstwie i braku koordynacji, kwota zapasów reprezentujących marnotrawstwo gospodarcze musiała również wzrastać.

Tempo wzrostu zapasów złych było jednak wolniejsze od tempa wzrostu całej puli zapasów, dlatego wskaźnik charakteryzujący udział zapasów złych w ogólnej puli zapasów wykazywał tendencję zniżkową. Wynikało to ze stopniowego przyzwyczajania się zarówno producentów do gorszych jakościowo surowców, materiałów itp., jak i konsumentów do gorszych jakościowo artykułów konsumpcyjnych. Pojęcie „złych zapasów“ nie nadających się do zużycia ulegało stopniowej, lecz stałej ewolucji, co w konsekwencji utrudnia wyciąganie obiektywnych wniosków z dynamiki wskaźnika.

Należy przy tym pamiętać, że w wyniku przecen w handlu poważne ilości artykułów złych (wyłączanych z kredytowanych) przesuвано — po obniżce cen — do grupy towarów kredytowanych, a następnie, gdy po dłuższym czasie okazywało się, że i przy nowej obniżce cen towary te nie mogą znaleźć nabywców, wracały one do dawnej grupy klasyfikacyjnej to jest do grupy niekredytowanej, oczywiście już po niższej cenie w stosunku do ceny pierwotnej. W ten sposób ta sama ilość zapasów ewidencjonowana była po niższej cenie, stwarzając pozory upłynienia zapasów, co faktycznie nie miało miejsca.

Gdybyśmy chcieli pokusić się o szacunek zapasów reprezentujących marnotrawstwo naszej gospodarki narodowej na koniec okresu planu sześcioletniego, to wydaje się, że do wykazanej w klasyfikacji kredytowej kwoty 3,1 miliarda złotych zapasów wyłączonych z kredytowania należałoby dorzucić poprawkę bardzo wysokiego rzędu. Dla orientacyjnego szacunku tej poprawki można chyba — bez obawy popełnienia błędu „zawyżenia“ — przyjąć, że w łącznej sumie zapasów normatywnych (72 miliardy złotych) i zapasów „innych kredytowanych“ (około 5 miliardów złotych) tkwi co najmniej 2—3% zapasów złych, które w zasadzie powinny być wyłączone z kredytowania. Oznaczałoby to dodatkową poprawkę rzędu 1,5—2,2 miliardów złotych. Przyjęta korekta 2—3% nie jest na pewno zbyt wysoka, zwłaszcza w handlu wewnętrznym, gdzie gromadzą się na wszystkich szczeblach obrotu towarowego (zbyt, hurt, detal) zapasy przejęte z przemysłu. Wbrew bowiem zdrowym zasadom rozrachunku gospodarczego i wynikającym stąd konsekwencjom w zakresie samodzielności przedsiębiorstw, aparat handlowy otrzymywał często odgórne dyspozycje przejęcia masy towarowej z przemysłu, w celu rozładowania magazynów wyrobów gotowych w zakładach przemysłowych. Stanowisko to uzasadnione było tym, że przez zbliżenie towaru do konsumenta stwarza się możliwość sprzedaży towarów, których ze względu na ich braki i wady aparat handlowy nie chciał przejmować do swoich magazynów.

Wydaje się, że bez ryzyka popełnienia wielkiego błędu można szacować marnotrawstwo gospodarki narodowej, wyrażone w stanie zapasów złych, wybrakowanych, zepsutych, zleżałych itp. na kwotę co najmniej pięć miliardów złotych. Cóż ta kwota nam mówi? Mówi o wielkich błędach naszej gospodarki. Przede wszystkim jest wynikiem brakoróbstwa, które osiągnęło w okresie planu sześcioletniego zastraszające rozmiary. Brakoróbstwo to panowało wszędzie: w przemyśle, rolnictwie, handlu.

Zjawisko brakoróbstwa szło w parze z zatrważającym brakiem koordynacji we wszystkich działach gospodarki narodowej. Przemysł produkował często nie biorąc pod uwagę potrzeb aparatu handlowego, aparat handlowy kupował towary nie licząc się z wymaganiami konsumenta i nie sygnalizując jego potrzeb do produkcji.

Zaopatrzenie przemysłu w surowce, materiały itp. nie było skoordynowane z postulatami produkcji. Handel zagraniczny często nie wywiązywał się ze swych obowiązków zaopatrzenia na czas przemysłu w niezbędne artykuły.

Gromadziły się w magazynach nadmiary jednych surowców, materiałów i towarów, innych zaś, koniecznych dla zapewnienia ciągłości produkcji, było brak.

Ilość przyczyn, które powodowały marnotrawstwo, wyrażające się w gromadzeniu zapasów nie nadających się do użytku, można mnożyć. Lecz u podstaw tych wtórnych przyczyn leżały dwie zasadnicze: brak lub nieudolność koordynacji gospodarczej i brakoróbstwo. Gdyby gospodarka nasza zdołała uchronić się od tych błędów, gdyby wykorzystanie środków obrotowych było bardziej efektywne, moglibyśmy na koniec sześciolatki zamiast zamrożonej w złych zapasach kwoty dać ludziom pracy... 170 tysięcy izb mieszkalnych!

Gdy dziś z perspektywy minionych lat patrzymy na gospodarkę, narzuca się nieodparty wniosek: nie potrafiliśmy wykorzystać tych obiektywnych możliwości, jakie system gospodarki planowej stwarza w zakresie ekonomiki środków obrotowych. Analiza przyczyn tak wielkiego odchylenia praktyki gospodarczej od teorii powinna stanowić przedmiot badań naszych ekonomistów.

Nasuwa się pytanie czy w okresie planu sześcioletniego aparat bankowy nie dostrzegał błędów, które w rezultacie doprowadziły do poważnych odchyżeń od prawidłowej gospodarki środkami obrotowymi? Niewątpliwie pracownicy bankowi byli tymi, którzy najlepiej bodaj orientowali się w tej problematyce. Znali wyniki i znali przyczyny błędów. A jednak gospodarka zapasami toczyła się nieprawidłowym torem. Aparat bankowy badał, analizował i interweniował. Byłoby niesprawiedliwością wobec pełnych oddania sprawie pracowników bankowych twierdzić, że interwencje ich nie odnosiły nigdy skutku. Lecz wyniki w skali całej gospodarki były raczej niewielkie. Wydaje się, że należy to przypisać przede wszystkim temu, że system kredytowy nie stwarzał skutecznego zespołu bodźców ekonomicznych. Operowaliśmy w dużej mierze sposobami oddziaływania administracyjnego.

Niewielką może będzie pociechą stwierdzenie, że gdyby aparat bankowy nie oddziaływał w ogóle na gospodarkę środkami obrotowymi, rezultaty byłyby jeszcze gorsze. Stwierdzenie mało pocieszające, lecz chyba słuszne.

Rzucone uwagi na temat struktury i dynamiki zapasów w okresie sześciolatki stanowią skromne „zagajenie“ problematyki środków obrotowych, która wymagałaby obszernej i wszechstronnej analizy, przekraczającej możliwości artykułu.

S. Ficowski

PROPONOWANE ZMIANY W SYSTEMIE KREDYTOWYM

W dążeniu do usprawnienia systemu kredytowego nasu-
nęło się oddziałowi kilka wniosków, wprowadzenie których w znacznym stopniu doprowadziłoby do jego uproszczenia i konkretnego ustalenia zadań pracownika kredytowego.

Wysuwając nasze wnioski, będące głosem terenu, zdajemy sobie całkowicie sprawę, że niektóre z nich władze nasze przy opracowywaniu nowego systemu kredytowego przyjęły w swym programie, niemniej jednak znajdują się również i takie wnioski oddziału, które będą nowe, wnoszące dodatkowe usprawnienia, które w zależności od ich słuszności będą mogły być wprowadzone w życie.

Zdaniem naszym, zmiany w systemie kredytowym powinny iść w kierunku:

1. Likwidacji zawikłanego systemu potrażeń instrukcyjnych przy udzielaniu kredytów. Uwzględnienie natomiast prawidłowych, nieprzeteterminowanych zobowiązań fakturowych oraz dostaw nefakturowanych, w pasywach

stałych, przy założeniu, że ich ustalenie nastąpi na poziomie najbardziej realnym i najniższym. Pozwoli to w skali ogólnokrajowej na poważne zmniejszenie się stopnia zaangażowania środków pieniężnych z budżetu państwa, na jednakowe postępowanie w tym przedmiocie w stosunku do przedsiębiorstw korzystających z kredytów i nie korzystających z kredytów oraz na wyrugowanie ciągłych zmian w kształtowaniu się obliża kredytowego, w związku z odmiennym stanem zobowiązań nieprzeteterminowanych.

Za wprowadzeniem powyższych zmian przemawiają przedstawione powyżej korzyści, z których najistotniejsza polega na wywołaniu w skali ogólnokrajowej pokaźnych kwot dla budżetu państwa.

Zagadnienie to może być również rozwiązane w odmienny sposób. W przedsiębiorstwach przemysłowych i usługowych można wprowadzić zasadę pokrycia ogółu normatywu kredytem normatywnym w wysokości na przykład 20%, 30% normatywu i wówczas od kredytu nor-

matywnego potrącać faktyczne zobowiązania z tytułu nieprzeterminowanych zobowiązań fakturowych i dostaw niefakturowanych.

Wylimitowanie występujących różnic pomiędzy zadłużeniem z tytułu udzielonego kredytu a zabezpieczeniem mogłoby nastąpić przez wprowadzenie regulacji kredytu w dniach dekadowych, na podstawie faktycznego stanu nieprzeterminowanych zobowiązań fakturowych i dostaw niefakturowanych.

Ujemną jednak stroną tej drugiej koncepcji byłby fakt wprowadzenia dodatkowych czynności manipulacyjnych.

2. Wprowadzenia jednego kredytu ponadnormatywnego i w związku z tym składanie oświadczeń okresowych i doróżnych o stanie ponadnormatywnych zapasów na jednym oświadczeniu.

Wynikające z powyższej zmiany korzyści, zarówno w pracy pionu kredytowego jak i manipulacyjnego same mówią za siebie.

3. Przesunięcie terminu składania oświadczeń na dzień 10 każdego miesiąca.

Przesunięcie terminu składania oświadczeń dotyczyłoby przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych. Za przesunięciem terminu przemawia szereg argumentów, z których najistotniejszym jest możliwość podania przez przedsiębiorstwo faktycznego stanu zapasów, które w niezmiernie wysokiej wysokości wejdą z kolei do bilansu. Przesunięcie terminu składania oświadczeń przyniesie wiele korzyści wyrażających się w likwidacji szeregu czynności manipulacyjnych, które wówczas okażą się zbędne.

4. Wprowadzenia zmian odnośnie kredytowania przedsiębiorstw skupu. Przy obecnie stosowanych zasadach kredytowania skupu występuje szereg nieprawidłowości

zniekształcających z przyczyn niezależnych od przedsiębiorstwa, kształtowanie się sytuacji finansowej tychże przedsiębiorstw.

Znajduje to swój wyraz w niejednokrotnym występowaniu kredytu przeterminowanego, w wyniku niedokredytowania kredytem na towary, ewentualnie kredytem na należności fakturowe, lub w przekredytowaniu tymi kredytami, przy jednoczesnym zadłużeniu w kredycie przeterminowanym i posiadaniu środków pieniężnych na rachunku rozliczeniowym.

Zdaniem naszym, celowe byłoby wprowadzenie w przedsiębiorstwach skupu zamiast dwu kredytów, to jest kredytu na towary i kredytu na należności fakturowe, jednego kredytu określając go na przykład „kredytem na skup“. Zabezpieczeniem tego kredytu byłyby:

- a) stany ponadnormatywne zapasów towarów,
- b) stany należności fakturowych w portfelu A oraz stany prawidłowych należności fakturowych pozainkasowych,
- c) stany nierozliczonych dotacji przekazanych dla punktów skupu.

Powyższe zabezpieczenie kredytu należałoby pomniejszać o stany nieprzeterminowanych zobowiązań fakturowych i stany dostaw niefakturowanych oraz o stany zobowiązań wobec dostawców indywidualnych, jak również o saldo debetowe w kasach spółdzielczych, a w działach skupu gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska“ także o stany przelewów w drodze.

Obecnie zachodzą przypadki, że kredyt przeterminowany występuje wskutek niezaliczenia do zabezpieczenia kredytów na towary lub na należności fakturowe, bezakceptowanych miejscowych żądań zapłaty, składanych do Banku na dzień, na który przedsiębiorstwo obowiązane jest opra-

POLSKIE WYDAWNICTWA GOSPODARCZE

zawiadamiają, że począwszy od drugiego półrocza
ukazuje się dwumiesięcznik pt.:

WIADOMOŚCI STATYSTYCZNE

Czasopismo zawiera:

**informacje o prowadzonych w kraju pracach statystycznych,
artykuły omawiające metody i wyniki badań statystycznych,
dane statystyczne z kraju i z zagranicy**

Czasopismo ilustrowane jest licznymi zestawieniami tabelarycznymi i wykresami.

Wiadomości Statystyczne przeznaczone są dla pracowników służb statystyczno-sprawozdawczych przedsiębiorstw, rad narodowych, urzędów centralnych oraz ekonomistów. Stanowią cenną pomoc dla wykładowców i słuchaczy uczelni ekonomicznych.

Prenumerata roczna wynosi 48 zł, półroczna 24 zł, cena 1 egz. 8 zł

Zaległe egzemplarze sprzedają sklepy Przeds. Sprzedaży Prasy Antykwarycznej „Ruch“ w W-wie, ul. Wiejska 14 i Puławska 108. Poza Warszawą pisma dostarcza Biuro Wysyłkowe Przeds. Sprzed. Prasy Antykwarycznej „Ruch“, ul. Puławska 108.

cować oświadczenie. Stan ten spowodowany jest tym, że wykup wyżej wymienionych żądań zapłaty ma miejsce dnia następnego, a nie w dniu ich złożenia.

Dla uniknięcia wyżej wymienionych nieprawidłowości należałoby zaliczać bezakceptowe miejscowe żądania zapłaty, składane do Banku w dniu 15 i ostatnim każdego miesiąca, do zabezpieczenia kredytu, kwalifikując je do portfela A, ustalając przy tym jednorodny cykl ich wykupu.

Wprowadzenie tych zmian uprościłoby i usprawniłoby kredytowanie przedsiębiorstw skupu, eliminując jednocześnie nieprawidłowości występujące przy obecnym systemie.

5. Ustawianiem pracy pracownika kredytowego w zakresie i tematyce inspekcji. Odcinek ten wymaga zajęcia zdecydowanego i sprecyzowanego stanowiska ze strony Centrali Banku. Istniejący w tej dziedzinie chaos i dezorientacja pracownika kredytowego powinny ulec wreszcie likwidacji. Próby nadania właściwego kierunku pracy inspektora kredytowego w tym zakresie mają swój wyraz w wypowiedziach terenu, co znajduje swe odzwierciedlenie w zamieszczonym na łamach Wiadomości NBP Nr 6/56 artykule „Szukajmy właściwych form i metod przeprowadzenia inspekcji“ A. Lipińskiego z Oddziału w Łowiczu.

Z ujęciem i tematyką inspekcji w tym artykule w pełni się zgadzamy, przy założeniu, że analiza kosztów ze strony oddziału powinna się ograniczać do stwierdzenia ich przekroczenia, bez dociekania przyczyn ich przekroczenia, co zdaniem naszym, w naszych warunkach, jest nie to że niemożliwe lecz praktycznie nieosiągalne.

Przeprowadzenie inspekcji w tym zakresie wymaga dużego przygotowania fachowego pracownika kredytowego, znajomości z jego strony branżowych planów kosztów i jest wysoce pracochłonne.

Najbardziej istotną sprawą dla Banku naszym zdaniem jest zbadanie czy kredyt, który ma być przedsiębiorstwu udzielony, znajduje swe zabezpieczenie. Cały wysi-

łek i operatywność pracownika kredytowego powinna być skoncentrowana na powyższe zagadnienie.

Udzielenie kredytu przez oddział, powinno być poprzedzone dokładną i wnikliwą analizą przyczyn powstawania stanów ponadnormatywnych, zbadaniem stopnia realności ustalonych spłat kredytu oraz dokładnym i wnikliwym rozeznanie zasobów.

W zasadzie przepis IS Dział VI nakłada na oddział obowiązek przeprowadzania w niektórych przypadkach przed udzieleniem kredytu inspekcji, praktyczne jednak jego zastosowanie jest znikome.

Wprowadzenie wzmiankowanego przepisu w życie hamowane było obowiązującym do niedawna wymogiem, ustalającym, że rozpatrzenie złożonego przez przedsiębiorstwo wniosku kredytowego powinno nastąpić w ciągu dwu najbliższych dni.

Rozszerzenie przepisu ZP A 95/56, zdaniem naszym, podtyktowane zostało podanymi przez oddział względami.

W związku naszym artykule ograniczyliśmy się do przedstawionych powyżej wniosków i dezyderatów, uwzględnienie których, przy opracowaniu nowych założeń Instrukcji Służbowej Dział VI przyczyniłoby się w znacznym stopniu do uproszczenia obecnego systemu kredytowego.

Nie znaczy to jednak, że inicjatywa oddziału w tym kierunku została całkowicie wyczerpana. Praktyczne dalsze włączenie się terenu do opracowywania mających nastąpić zmian mogłoby nastąpić przez powołanie do komisji opracowującej te zmiany, doświadczonych pracowników oddziałów, których cenne uwagi i spostrzeżenia, jako przedstawicieli terenu, mogłyby w pewnym stopniu przyczynić się do opracowania nowego systemu kredytowego, najbardziej dostosowanego do nowego systemu zarządzania przedsiębiorstwem.

Z. Kłopotcki i W. Meresiński
Grodzińsk Mazowiecki

Z PROBLEMATYKI FINANSOWANIA GOSPODARKI REMONTOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWACH PAŃSTWOWYCH ⁽¹⁾

Gospodarka remontowa i prawidłowe jej sfinansowanie jest kluczowym zagadnieniem w problematyce gospodarowania środkami trwałymi. Przedsiębiorstwa socjalistyczne, jako wyodrębnione podmioty gospodarujące, otrzymują środki trwałe jedynie do czasowego użytkowania. Z faktem tym łączą się nierozdzielnie obowiązki przedsiębiorstw w zakresie właściwej ich eksploatacji oraz pełnego wykorzystania przydzielonych im środków trwałych.

Niepełne wykorzystanie zdolności produkcyjnej lub użytkowej środków trwałych jest sprzeczne zarówno z interesem przedsiębiorstwa, podważa bowiem zasady rozrachunku gospodarczego jak i z interesem ogólnospołecznym, gdyż hamuje wzrost dochodu narodowego, a tym samym wzrost i poprawę stopy życiowej ludności. Postulat pełnego wykorzystania środków trwałych dotyczy szczególnie zakładów produkujących dobra konsumpcyjne, w których możliwości powstania nadprodukcji prawie że nie istnieją. W przedsiębiorstwach wytwarzających środki produkcji uwarunkowany jest on natomiast istnieniem optymalnych na tym odcinku proporcji między poszczególnymi gałęziami tego przemysłu. Z uwagi jednak na to, że takich proporcji na ogół nie ma, niepełne wyko-

rzystanie pewnej części środków trwałych może więc być z punktu widzenia ogólnospołecznego nie tylko uzasadnione ale czasem celowe. Sytuacja taka, jako sprzeczna jedynie już z interesem danego przedsiębiorstwa, powinna być brana pod uwagę przy finansowej ocenie jego działalności gospodarczej.

Eksploatowanie środków trwałych powinno być oparte na rozumnym i pełnym troski stosunku pracowników przedsiębiorstwa do majątku trwałego, który jest składnikiem majątku ogólnonarodowego. Chodzi mianowicie o utrzymanie naszego stanu posiadania oraz o jak najdłuższe zachowanie pełnej zdolności produkcyjnej środków pracy. Jest to możliwe tylko w przypadku prowadzenia przez przedsiębiorstwo systematycznej, racjonalnej gospodarki konserwacyjnej i remontowej, która zapobiega przedwczesnemu zużyciu środków trwałych lub zmniejsza jego tempo oraz usuwa skutki tego zużycia. Przedsiębiorstwo nie powinno zaniedbywać remontów bieżących czy średnich, ani też zwlekać z ich przeprowadzeniem, gdyż prawidłowe i terminowe wykonawstwo remontów zapewnia normalną produkcję dóbr oraz jak najdłuższe utrzymanie środków trwałych w stanie użytkowym.

Gospodarka remontowa musi być prowadzona racjonalnie i oszczędnie. Remonty wykonywane być muszą fachowo i we właściwych terminach, a koszty ich powinny być możliwie najniższe. Obecny stan gospodarowania środkami trwałymi nie zawsze odpowiada wymienionym postu-

¹⁾ Artykuł niniejszy opracowano jako głos w dyskusji na tie bardzo interesującego artykułu M. Kucharskiego i St. Majcherczyka, zamieszczonego w Nr 6 z roku 1956 „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego“ oraz w oparciu o obrady sekcji naukowo-sekcji finansów zjazdu absolwentów z okazji trzydziestolecia Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Poznaniu.

latem stawianym w stosunku do przedsiębiorstwa. Zasadniczą tego przyczyną jest wadliwie ustawiona gospodarka remontowa i to zarówno z punktu widzenia organizacyjnego jak i ekonomicznego. Jednym ze źródeł nieprawidłowości zachodzących w gospodarce remontowej jest obowiązujący w chwili obecnej sztuczny podział remontów na bieżące, średnie i kapitalne. Jest on, ze względu na brak odpowiednich kryteriów, trudny w praktyce do przeprowadzenia i poza tym zbędny, gdyż każdy remont bez względu na jego rozmiar prowadzi do jednego celu, mianowicie do utrzymania lub przywrócenia pierwotnej zdolności użytkowej danego obiektu majątku trwałego.

System finansowania remontów oparty na tym podziale gospodarki remontowej jest już bezpośrednią przyczyną nieekonomicznego gospodarowania środkami trwałymi. Występowanie dwóch odrębnych źródeł finansowania remontów stwarza możliwości uprawiania przez przedsiębiorstwa specyficznej polityki finansowej, prowadzącej w swych skutkach do marnotrawstwa w zakresie gospodarowania środkami trwałymi. Istnieje bowiem wiele przedsiębiorstw, które celowo zaniedbują wykonywanie drobnych remontów bieżących, które by nie tylko podtrzymywały zdolność użytkową, ale i przedłużyły żywotność środków trwałych, tylko dlatego, że czekają na remont kapitalny, który sfinansowany ze środków specjalnych nie obciąża kosztów przedsiębiorstwa. Inne przedsiębiorstwa kwalifikują często remonty mniejsze do rzędu kapitalnych, aby w ten sposób uzyskać doraźną oszczędność na kosztach. Ta polityka pozornego obniżenia kosztów własnych, a czasem tylko doraźnej oszczędności w drodze unikania remontów drobnych czy też w drodze kwalifikowania ich do remontów kapitalnych, jest zupełnie niezasadniona i ze stanowiska społecznego wręcz szkodliwa. Jest ona w sprzeczności z jednej strony z racjonalnym, ekonomicznym eksploataowaniem środków trwałych, a z drugiej zaś z zasadami bezpieczeństwa i higieny pracy. Występuje tu więc jaskrawo rażąca sprzeczność polityki gospodarczej przedsiębiorstwa z polityką państwa. To bowiem co przedsiębiorstwo uważa za zjawisko dla siebie korzystne, w skali ogólnonarodowej jest wyraźnie marnotrawstwem.

Poza tym w tak pojętej polityce obniżenia kosztów produkcji tkwi chyba nieporozumienie, gdyż każdy remont, a więc zarówno średni, jak i kapitalny jest zarachowywany do kosztów własnych produkcji. Różny jest jedynie sposób zarachowania. Jedne zarachowywane są w koszty własne bezpośrednio, jako koszty remontów, drugie zaś w formie odpisów amortyzacyjnych. Różnica tkwi także w źródłach sfinansowania. O ile bowiem remonty bieżące i średnie finansowane są bezpośrednio ze środków obrotowych, o tyle remonty kapitalne finansowane są ze środków specjalnych, wyodrębnionych uprzednio ze środków obrotowych.

Dalszą przyczyną niewłaściwego gospodarowania środkami trwałymi jest praktykowane obecnie przesuwanie środków na kapitalne remonty nie wykorzystanych przez jedno przedsiębiorstwo na rzecz przedsiębiorstw innych. Skłania to również przedsiębiorstwa do wspomnianego już zarachowywania remontów drobnych do rzędu kapitalnych, ponieważ wolą one wygospodarowane na ten cel środki wykorzystać same, aniżeli oddać je innym zakładom.

Poza przedstawionymi ujemnymi cechami obowiązującego obecnie systemu finansowania gospodarki remontowej posiada on dalsze jeszcze strony negatywne. Nie daje obrazu całości kosztów remontowych, utrudnia ich ewidencję i kontrolę oraz pozbawia zainteresowane jednostki i instancje możliwości aktywnego oddziaływania na gospodarkę remontową przedsiębiorstw.

Z zarysowanej powyżej krytyki obowiązującego obecnie systemu finansowania gospodarki remontowej wynika nie tylko celowość ale i konieczność dokonania na tym odcinku istotnych zmian. Powinny one pójść w kierunku ujednoczenia systemu finansowania całej gospodarki remontowej, uwzględniając przede wszystkim wymogi wypływające z zasad rozrachunku gospodarczego, który w sposób najbardziej harmonijny kojarzy interes poszczegól- nych przedsiębiorstw z interesem ogólnonarodowym. Najlepiej odpowiadający tym wymogom wydaje się być system finansowania całej gospodarki remontowej ze środków specjalnych, tworzonych w drodze wyodrębnienia ich ze środków obrotowych. Tworzenie środków specjalnych gromadzonych jak dotąd na rachunku bankowym, powinno odbywać się nadal z odpisów amortyzacyjnych, odpowiednio jednak urealnionych. Środki przeznaczane na wszelkie remonty należałoby naturalnie pozostawić tylko do dyspozycji danego przedsiębiorstwa. Natomiast część przeznaczona na restytucję zużytych i wycofanych obiektów majątku trwałego powinna być przelewana na rachunek budżetu państwa, ponieważ państwo, jak wspomniano na wstępie, wyposaża przedsiębiorstwa w środki trwałe²⁾. Przedsiębiorstwa, użytkując te środki, powinny utrzymywać je w stałej zdolności produkcyjnej.

Zalety proponowanego systemu finansowania gospodarki remontowej zarysowują się dość wszechstronnie. Prowadzi on przede wszystkim do scalenia całej gospodarki remontowej i umożliwi tym samym jej dokładniejszą ewidencję oraz skuteczniejszą kontrolę, szczególnie bankową. Bankowa kontrola tej gospodarki byłaby realna, skuteczna, celowa i pełna, gdyż obejmowałaby już nie tylko jedną trzecią remontów a ich całokształt³⁾.

W chwili obecnej występuje wyraźny brak powszechnej ewidencji dokonanych nakładów remontowych w naszej gospodarce narodowej. Zwłaszcza pozycje dotyczące konserwacji i remontów drobnych nie są dostatecznie ściśle wyodrębnione, wskutek czego nie można uzyskać sprawozdawczości kompleksowej, właściwej dla gospodarki planowej. W efekcie trudne staje się określanie planowych wskaźników ekonomicznych w dziedzinie konserwacji i remontów⁴⁾.

Proponowany system finansowania gospodarki remontowej uniezależniłby ponadto przeprowadzanie wszystkich remontów od bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Miałyby one zawsze — w przypadku urealnienia stawki amortyzacyjnej i jej właściwego podziału — środki na dokonywanie napraw celowych.

Bank interesowałby się wówczas nie tym czy prawidłowo zaklasyfikowano dany remont ale tym, czy przedsiębiorstwa terminowo gromadzą raty amortyzacyjne i czy we właściwy sposób wykorzystują tworzony fundusz amortyzacyjny na remonty.

W przypadkach konieczności poniesienia nakładów w wysokościach przekraczających fundusz remontów, przedsiębiorstwa mogłyby korzystać z bankowego kredytu antycypacyjnego. Źródłem tego kredytu byłyby łączne salda kredytowe na specjalnych rachunkach bankowych innych przedsiębiorstw. Dewastacja majątku trwałego przy tym systemie finansowania remontów byłaby prawie że wykuczona a bezpieczeństwo pracy nie zagrożone.

Dalszą korzyścią proponowanego systemu finansowania gospodarki remontowej będzie to, że odpisy amortyzacyjne

²⁾ Nie jest to wprawdzie w pełni zgodne z zasadą pełnej samodzielnosci przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym, zagadnieniem to jednak wykracza poza ramy niniejszego artykułu.

³⁾ Patrz M. Kucharski i St. Majcherzyk „Uwagi o problematyce i finansowaniu kapitalnych remontów” — „Wiadomości NBP” Nr 6 z 1956 roku strona 275/280.

⁴⁾ Porównaj: K. Secomski — „Czołowe problemy gospodarki remontowej w świetle zadań na rok 1954” — „Gospodarka Planowa” Nr 1 z roku 1954, strona 14

cyjne — przy urealnionej stawce amortyzacyjnej — zbliżyć się bardziej do faktycznego zużycia środków trwałych. Ustalenie takiej stopy amortyzacyjnej jako przeciętnej nie powinno nastęrczyć zbyt wielkich trudności. Marks pisze przecież, że „przenoszenie wartości związane z zużyciem się kapitału trwałego oblicza się według przeciętnej długości jego życia, jednakże samą tę przeciętną długość życia oblicza się z myślą, że będzie się wciąż wykladać dodatkowy kapitał niezbędny do utrzymania kapitału trwałego w stanie zdającym do użycia. Z drugiej strony jest rzeczą również oczywistą, że wartość dołączona przez ów dodatkowy dodatek kapitału i pracy nie może wejść do ceny towarów jednocześnie z dokonaniem tego wydatku. Tutaj rozstrzyga również przeciętna. Doświadczenie pozwala ustalić przeciętną ilość takich uszkodzeń oraz nieodzownych robót konserwacyjnych i remontowych, przypadających na przeciętny okres życia kapitału trwałego, ułożonego w określonej gałęzi produkcji. Ten przeciętny wydatek rozkłada się na przeciętny okres życia kapitału trwałego i w odpowiedniej części wlicza się do ceny produkcji⁵⁾).

Nasze doświadczenie jest chyba większe niż doświadczenie sprzed stu lat. Może być więc ono niewątpliwie podstawą do obliczania przeciętnej stawki amortyzacyjnej.

We wspomnianym już artykule autorzy proponują zaliczenie większych remontów do kosztów produkcji przez rozliczenia międzyokresowe. Dotychczasowe doświadczenia z funkcjonowaniem tych rozliczeń nie potwierdzają jednakże ich pełnej przydatności, szczególnie w przypadkach, kiedy rozliczać trzeba równocześnie wiele różnych nakładów. Zastosowanie tej metody przy rozliczaniu kosztów remontowych, biorąc pod uwagę wielką ilość obiektów majątku trwałego i różnorodną cykliczność remontów, napotyka niewątpliwie na jeszcze większe trudności i nie zapewni bynajmniej równomiernego zaliczania remontów do kosztów własnych.

Przeciętna stawka amortyzacji ustalana na przykład dla poszczególnych branż, zamiast indywidualnie obliczanego zużycia środków trwałych w poszczególnych przedsiębiorstwach, daje zresztą dodatkowe jeszcze korzyści. Wyklicza zasadniczo dowolne, bardzo trudne do sprawdzenia i kontroli kształtowanie kosztów produkcji z tytułu zużycia środków trwałych w poszczególnych przedsiębiorstwach. Stwarza ponadto dla wszystkich przedsiębiorstw równe warunki i daje możliwości porównania ich pracy w zakresie eksploataowania środków trwałych z eksploataowaniem przeciętnym, ustalonym dla nich.

Kształtowanie się tych kosztów poniżej przeciętnych, wykazane w formie pozostałości środków na rachunku specjalnym mogłoby być podstawą tworzenia odrębnego funduszu premiowego dla załogi przedsiębiorstwa, a szczególnie dla personelu technicznego, obsługującego dane środki trwałe⁶⁾.

Każdorazowe dotowanie takiego funduszu należałoby poprzedzić kontrolą techniczną, mającą na celu stwierdzenie należytego stanu środków trwałych. Proponowany fundusz premiowania mógłby być ponadto zasilany z części amortyzacji obiektu już umorzonego lecz nadal eksploatowanego w sposób rentowny, jako rekompensaty za ekonomiczne użytkowanie środków trwałych. Uzyskano by przez to dodatkowe bodźce ekonomiczne, mobilizujące przedsiębiorstwa do prawidłowego gospodarowania środkami trwałymi oraz do oszczędności w nakładach na gospodarkę remontową. Proponowany system finansowania

gospodarki remontowej wymaga więc uregulowania stawek amortyzacyjnych⁷⁾.

Stawki dotychczasowe są zaniżane i nie odpowiadają wartości zużycia środków trwałych, szczególnie obecnie, w dobie wysokiego tempa postępu technicznego. Nowe, wyższe stawki amortyzacyjne, ustalone i wprowadzone po uprzednim przeprowadzeniu powszechnej inwentaryzacji dałyby podwójną korzyść.

Po pierwsze odpisy amortyzacyjne odpowiadałyby wówczas bardziej faktycznemu i moralnemu zużyciu obiektów majątku trwałego.

Po drugie, w znacznie szybszym jak dotychczas czasie umorzone składniki majątku trwałego, nadal figurujące symbolicznie w bilansach przedsiębiorstw, sygnalizowałyby dodatkowo o konieczności zastąpienia ich obiektami nowocześniejszymi. Nieekonomicznym jest bowiem zjawiskiem zarówno przedwczesne wycofanie z użytkowania poszczególnych składników środków trwałych (na skutek nieracjonalnego ich eksploataowania) jak i zbyt długie, nie liczące się z rentownością ich użytkowanie (chyba że nie istnieją w tym momencie możliwości zastąpienia ich innymi obiektami identycznymi lub analogicznymi⁸⁾).

Najlepszym — wydaje się — instrumentem działającym w pierwszym przypadku prewencyjnie a w drugim represyjnie jest właśnie urealniona stawka amortyzacyjna.

Prewencyjny charakter działania amortyzacji przejawiałby się w tworzeniu funduszu amortyzacyjnego (jako rezerwy), represyjny zaś, w dalszym zaliczaniu amortyzacji do kosztów i to w dotychczasowej wysokości, przy progresywnie kształtujących się kosztach remontów umorzonych już środków trwałych. Nowy system finansowania gospodarki remontowej ujawniałby w ten sposób te wszystkie stare obiekty, które żyją nadal kosztem innych.

Tworzenie funduszu amortyzacyjnego na remonty wywierałoby także wpływ na gospodarkę inwestycyjną państwa. Należyte wykorzystanie tego funduszu na remonty gwarantowałoby bowiem rentowną eksploatację środków trwałych przez cały okres planowanego użytkowania. Tym samym w drodze hamowania procesów dekapitalizacyjnych uniknięto by przedwczesnych inwestycji restytucyjnych⁹⁾.

Prowadziłoby to w rezultacie do zmniejszenia w ogólnych nakładach inwestycyjnych udziału inwestycji odtwarzających i to na rzecz inwestycji wchodzących w zakres reprodukcji rozszerzonej, a więc tworzących nowy potencjał gospodarczy, co równałoby się dalszemu przyspieszeniu tempa rozbudowy kraju.

Nie stwarza tych perspektyw natomiast system finansowania wszelkich remontów bezpośrednio ze środków obrotowych. Tej bowiem metodzie towarzyszyć będzie stale dążenie do czynienia doraźnych i krótkowzrostnych oszczędności na remontach. Polityka ta musi prowadzić w następstwie do przedwczesnej dekapitalizacji środków trwałych, w przeciwdziałaniu czemu przedsiębiorstwa nie byłyby specjalnie zainteresowane, gdyż reprodukcja ich środków sfinansowana zostanie i tak głównie ze scentralizowanych funduszy inwestycyjnych. Finansowanie gospodarki remontowej bezpośrednio ze środków obrotowych wymagałoby więc dokonania uprzednich istotnych zmian w organizacji przedsiębiorstw i w ich systemie finansowym. Celowość i możliwość takich zmian mogłaby być rozważona dopiero po bardzo wszechstronnej analizie całości kształtu naszej gospodarki narodowej.

⁵⁾ W obecnej praktyce część odpisu amortyzacyjnego przeznacza się na fundusz na remonty kapitalne, co powoduje w konsekwencji, że w okresach planowanych następuje niepełne umorzenie środków trwałych.

⁶⁾ Witold Szulcziński *Finanse* Nr 5/1955 — „Okresy użytkowania środków trwałych a wysokość stawki amortyzacyjnej”, strona 74.

⁷⁾ I tu uwzględnić należy oczywiście zagadnienie postępu technicznego i kroczącego z nim w panie zużycia moralnego obiektów

⁸⁾ K. Marks „Kapitał” — tom II, Książka i Wiedza, Warszawa 1955 rok, strona 179/180.

⁹⁾ Zasady tworzenia i gospodarowania funduszem wymagałyby wnikliwego opracowania.

Z przedstawionych zalet proponowanego systemu finansowania gospodarki remontowej wynikają równocześnie i niedomagania systemu drugiego, polegającego na finansowaniu remontów bezpośrednio ze środków obrotowych. Mankamentami tymi są:

1) uzależnienie realizacji remontów od bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstw, co stwarza możliwości dewastacji środków trwałych,

2) trudności w równomiernym zaliczaniu zużycia środków trwałych do kosztów produkcji,

3) trudności w porównywaniu kształtowania się kosztów gospodarowania środkami trwałymi,

4) zniekształcenie obrazu wartości majątku trwałego i funduszy własnych oraz trudności w przeprowadzeniu analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw,

5) konieczność uprzedniego dokonania istotnych zmian w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstw a w szczególności na odcinku gospodarowania środkami trwałymi, gdyż w przeciwnym przypadku system ten godziłby między innymi w politykę inwestycyjną państwa.

Wnioski wysunięte na podstawie zawartych w niniejszym artykule rozważań, z problematyki finansowania gospodarki remontowej przedstawiają się następująco:

1. Obecny system finansowania gospodarki remontowej nie sprzyja racjonalnej eksploatacji środków trwałych.

2. Nowy system finansowania remontów powinien odpowiadać wymogom wynikającym z zasad rozrachunku gospodarczego.

3. Odpisy amortyzacyjne powinny odzwierciedlać przeciętne zużycie środków trwałych. Należy więc je urealnić, ustalić branżowe stawki amortyzacyjne oraz opracować właściwy klucz podziału amortyzacji.

4. Ustalenie względnie realnych, przeciętnych stawek amortyzacyjnych mażliwe jest tylko po przeprowadzeniu powszechnej inwentaryzacji majątku trwałego, która powinna uwzględnić wycenę poszczególnych jego obiektów, ustalić ich stopień zużycia oraz określić okres czasu dalszego użytkowania środków trwałych z uwzględnieniem zużycia moralnego.

5. Wyodrębniane środki na gospodarkę remontową pozostawić należy do wyłącznej dyspozycji danego przedsiębiorstwa.

6. Tworzenie specjalnego funduszu na premiowanie pracowników za racjonalne i oszczędne prowadzenie gospodarki remontowej sprzyjałoby prawidłowej eksploatacji środków trwałych.

Z. Foltynski, Z. Szymczak
Poznań

FINANSOWANIE REMONTÓW KAPITALNYCH

Od pewnego czasu coraz wyraźniej występują tendencje do przeprowadzenia zmian w systemie finansowania tzw. robót kapitalnych, a więc tak inwestycji, jak i remontów kapitalnych. Ostatnio w dyskusji na te tematy szczególnie silnie wystąpił problem finansowania remontów kapitalnych. Przyczyny tego zainteresowania szukać należy przede wszystkim w niewłaściwej gospodarce remontowej, czego wynikiem jest na ogół dużo pozostawiający do życzenia stan techniczny różnego rodzaju środków trwałych, stanowiących bazę materialną mocy produkcyjnych naszej gospodarki narodowej. Nie zawsze jednak sprawa ta jest dość wyraźnie postawiona.

W dotychczasowej dyskusji przeważa raczej pogląd, że istotną przyczyną nieprawidłowości gospodarki remontowej jest wadliwy system finansowania kapitalnych remontów.¹⁾ Autorzy innych głosów dyskusyjnych zwracają główną uwagę na ekonomiczne założenia systemu finansowania remontów kapitalnych, w znacznie mniejszym stopniu wiążąc wadliwość gospodarki remontowej z systemem jej finansowania.²⁾

Artykuł M. Kucharskiego i S. Majcherczyka zawiera obszernie zestawienie nieprawidłowości wywołanych w gospodarce remontowej wskutek wadliwego funkcjonowania systemu finansowania remontów kapitalnych oraz projekt zasadniczej reformy tego systemu. O ile na ogół ocena dotychczasowego funkcjonowania systemu finansowania remontów kapitalnych przeprowadzona jest w sposób nie budzący wątpliwości, o tyle sam projekt zmian budzi poważne zastrzeżenia natury merytorycznej, mimo że nie jest pozbawiony wielu myśli godnych wprowadzenia. Wydaje się, że artykuł ten wniósł właśnie dzięki wnikliwej ocenie stanu dotychczasowego wiele istotnych momentów do za-

początkowanej na ten temat dyskusji. Na tym też polega główna jego zasługa.

W głównych tezach projektu Kucharski i Majcherczyk przyjmują za punkt wyjścia konieczność scalenia gospodarki remontowej przedsiębiorstw (to znaczy dotyczących remontów kapitalnych oraz remontów średnich, bieżących i drobnych). Cała gospodarka remontowa według tego projektu powinna być finansowana w ciężar kosztów przedsiębiorstwa. Obliczana w przedsiębiorstwach amortyzacja będzie w tym przypadku odprowadzana do budżetu i przeznaczana na finansowanie inwestycji albo w dotychczasowej wysokości (tj. według obowiązujących stawek amortyzacyjnych), albo w wysokości pomniejszonej o część przeznaczaną obecnie na kapitalne remonty. Poza tym projekt przewiduje konieczność rozliczania nakładów na gospodarkę remontową w dłuższych okresach czasu przy pomocy rachunku nakładów przyszłych okresów, przyjmując pewną określoną średnią jako dopuszczalny koszt remontów w danym roku gospodarczym. Cechą charakteryzującą ten projekt jest chęć głębszego związania gospodarki remontowej przedsiębiorstw z wynikami ich działalności gospodarczej.

W innych projektach zmian systemu finansowania remontów kapitalnych (Witakowski, Szczepanowski i inni) widzimy zupełnie odmienne podejście do tego zagadnienia. Autorzy ci wychodzą z założenia, że konieczne jest przede wszystkim rozdzielenie procesu robót kapitalnych na dwie części: na inwestycje i remonty, dokonywane w ramach reprodukcji prostej (tzw. renowacja oraz restytucja urządzeń) oraz na inwestycje w ramach reprodukcji rozszerzonej. Wychodząc z ekonomicznego punktu widzenia inwestycje oraz wszelkiego rodzaju remonty dokonywane w ramach reprodukcji prostej traktowane są jako organiczna całość. Opierając się na tych założeniach proponuje się zachowanie funduszu amortyzacyjnego z przeznaczeniem go na renowację i restytucję urządzeń, co wywołuje jako konsekwencję zaniechanie dzielenia amortyzacji, jak to ma miejsce obecnie. Ze względu na postulat samodzielności przedsiębiorstw amortyzacja powinna pozostawać w dyspo-

¹⁾ M. Kucharski i S. Majcherczyk: Uwagi o problematyce i finansowaniu kapitalnych remontów. Wiadomości Narodowego Banku Polskiego nr 6/1956.

²⁾ W. Witakowski: Finansowanie reprodukcji prostej środków trwałych. Inwestycje i Budownictwo Nr 7/8 z 1956 r. H. Szczepanowski: Konieczne są zmiany w zasadach finansowania remontów i inwestycji. Gospodarka Planowa Nr 9 z 1956 r. A. Kaufmann i H. Swidziński: O właściwy kierunek zmian w metodologii planowania inwestycji. Gospodarka Planowa nr 9 z 1956 r.

zycji każdego przedsiębiorstwa, a więc nie powinna być poddawana jakiemukolwiek procesowi redystrybucji. U podstaw tego projektu leży oczywiście konieczność dokonania zamierzonej inwentaryzacji majątku trwałego gospodarki narodowej oraz ustalenia prawidłowej wysokości odpisów amortyzacyjnych. Jako czynnik powiązania gospodarki remontowej z bieżącą działalnością przedsiębiorstw przewiduje się (Witakowski) przenoszenie w ciężar kosztów wszelkich nadwyżek ponad planowane koszty remontów.

Ponieważ poza tymi wypowiedziami padło już wiele innych projektów, a raczej modyfikacji tych zasadniczych dwóch wersji metod finansowania remontów kapitalnych — szczególnie w czasie obrad sesji naukowej Zjazdu Absolwentów WSE w Poznaniu³⁾ oraz na pierwszym posiedzeniu Rady Naukowej Ministra Finansów⁴⁾ — wydaje się słusznym przeprowadzenie pewnego rodzaju podsumowania dotychczasowych wypowiedzi oraz wyciągnięcie nasuwających się z tego wniosków.

Aby zagadnienie finansowania remontów kapitalnych należycie ustawić, trzeba stwierdzić całkiem jednoznacznie, że system finansowania remontów kapitalnych nie może decydować o nieprawidłowej gospodarce remontowej. Rola jego natomiast polega na tym, że może on sprzyjać albo nie sprzyjać prawidłowemu przebiegowi tej gospodarki. Wydaje się, że przy obecnym systemie finansowania można prowadzić prawidłową gospodarkę remontową. Obowiązujący dotąd system finansowania remontów kapitalnych jest logiczny w swej podstawowej treści, co oczywiście nie przesądza faktu, że w wykonaniu szczegółowych postanowień mogą wylaniać się elementy hamujące. Niewątpliwie takie właśnie elementy zawiera w sobie kontrola bankowa realizacji planu kapitalnych remontów. Stąd słuszne są postulaty projektu Kucharskiego i Majcherczyka dotyczące zniesienia tej kontroli.

Szukając głębszych przyczyn trudności w prawidłowym realizowaniu postulatów gospodarki remontowej, na plan pierwszy wysuwa się szereg elementów natury technicznej. Przede wszystkim brak w naszej gospodarce tradycji w zakresie prowadzenia gospodarki remontowej w sposób technicznie i ekonomicznie uzasadniony, nie ma wypracowanych zasad teoretycznych prawidłowej gospodarki remontowej, brak w tej mierze szerszych doświadczeń praktycznych, nie ma pełnego zrozumienia potrzeb w szerokich kręgach techników i załóg w zakresie oszczędnego gospodarowania majątkiem trwałym. Wskutek tego na plan pierwszy wysuwają się przesłanki finansowe, które w praktyce przedsiębiorstw przysłaniają znaczenie przesłanek technicznych gospodarki remontowej.

Poza tym na gospodarce remontowej niekorzystnie odbijają się: brak powszechnej inwentaryzacji, brak ustalenia zużycia poszczególnych przedmiotów, wchodzących w skład majątku trwałego gospodarki narodowej, brak prawidłowego ustalenia norm amortyzacyjnych, brak określenia właściwych stawek amortyzacyjnych oraz niezmiernie ważny element, ciążyący na całej naszej gospodarce narodowej, a mianowicie nieuwzględnianie tzw. zużycia moralnego. Z tych to względów wydaje się wynikać przecenianie w zakresie gospodarki remontowej znaczenia metod jej finansowania.

Przystępując do uwag merytorycznych, dotyczących projektowanych zmian w systemie finansowania remontów kapitalnych, trzeba poczynić jeszcze jedno, jak się wydaje, zasadnicze zastrzeżenie. Na ogół popelnia się w rozważaniach na temat zmian w poszczególnych elementach systemu fi-

nansowego błąd polegający na niebraniu pod uwagę całości kształtu zagadnienia. Chodzi o to, że nie można ani przedstawiać, ani dyskutować jakiegokolwiek zasadniczej zmiany w zasadach finansowania robót kapitalnych (tj. inwestycji i remontów kapitalnych), niezależnie od zmian w całej gospodarce narodowej, a szczególnie w systemie finansowym. Trudno też w takich warunkach mówić o metodzie uzdrowienia jednego tylko elementu tego systemu, pomijając w rozważaniach pozostałe człony.

Przede wszystkim należy skonkretyzować stopień samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw, wyjaśnić zakres kalkulacji ekonomicznej przedsiębiorstw, ustalić zakres i metody kredytowania przedsiębiorstw, przyjąć pewne ogólne zasady nowego systemu finansowego, wyjaśnić sprawę możliwości oparcia gospodarki przedsiębiorstw o zasadę rentowności, zreformować zagadnienie polityki inwestycyjnej i wiele innych. Jakiegokolwiek zmiany w systemie finansowania remontów kapitalnych, przyjęte do realizacji bez uprzedniego wyjaśnienia powyższych podstawowych zagadnień, muszą z natury rzeczy mieć charakter prowizoryczny. A wprowadzenie zmian prowizorycznych nie tylko nie przyczynia się do usprawnienia stwierdzonych uchybień, ale najczęściej — przez spowodowany nimi chaos — powoduje pogłębienie niedomagań gospodarczych. W powyższym zakresie projekt Kucharskiego i Majcherczyka nie wychodzi poza ogólne sformułowania dotyczące systemu finansowania, a w szczególności jest on zupełnie odizolowany od problematyki finansowania inwestycji.

W dyskusjach, podejmowanych na temat proponowanych zmian w systemie finansowania remontów kapitalnych według projektu Kucharskiego i Majcherczyka, wyraźnie widać udzielane mu poparcie przez praktykę. Poparcie to wyrażają przede wszystkim banki zajmujące się dotychczas sprawami kontroli i finansowania gospodarki remontowej a także i pionierzy finansowe przedsiębiorstw. Banki dopatrują się w tym projekcie przede wszystkim usprawnień organizacyjno - manipulacyjnych (zniesienie kontroli finansowania kapitalnych remontów, zniesienie ewidencji funduszu amortyzacyjnego itp.) W tym zakresie projekt stwarza dość duże możliwości, wydaje się nawet, że osiągnięcie tego celu było głównym zamierzeniem autorów projektu. Z drugiej strony projekt spotyka się z poparciem ze strony przedsiębiorstw. Głównym tego powodem jest chyba to, że projekt pozostawia przedsiębiorstwom dużą swobodę w zakresie gospodarki remontowej. Nie wydaje się jednak, aby poparcie obu tych stron mogło świadczyć o całkowitej poprawności i celowości ekonomicznej dyskutowanego projektu.

Najważniejszą korzyścią z wprowadzenia w życie projektowanego systemu ma być objęcie w kosztach własnych przedsiębiorstw całości rzeczywistych nakładów, ponoszonych w związku z wykonywaniem wszelkich prac remontowych w użytkowanych przez przedsiębiorstwa środkach trwałych. Potraktowanie gospodarki remontowej jako organicznej całości i finansowanie jej w konsekwencji z jednego tylko źródła ma zarazem zapewniać prawidłowość gospodarki remontowej, przeciwdziałając różnego rodzaju przegięciom finansowym w postaci przekwalifikowywania remontów średnich do kapitalnych, remontów kapitalnych do inwestycji, względnie też odwrotnie itp. Niewątpliwie wskazana w projekcie zasadnicza korzyść z wprowadzenia nowego systemu może mieć istotne znaczenie dla prawidłowej oceny ekonomicznej działalności poszczególnych przedsiębiorstw. Stanowi ona jednakże równocześnie istotną przyczynę słabości systemu finansowania, postulowanego w projekcie.

Ponieważ remonty rozłożone są bardzo nierównomiernie w czasie, poziom kosztu własnego produkcji w konsekwencji będzie także ustalał się pod ich wpływem w poszczególnych latach w sposób zmienny. Te wahania mogłyby

³⁾ W czasie Zjazdu Absolwentów WSH, AH i WSE w Poznaniu w dniu 20.9. br. odbyła się sesja naukowa. Przedmiotem obrad sekcji finansowej było zagadnienie finansowania gospodarki remontowej. Materiały ze zjazdu znajdują się w druku.

⁴⁾ Na posiedzeniu Rady Naukowej Ministra Finansów w dniu 8. 10. br. omawiana była sprawa projektu zmian w systemie finansowania remontów kapitalnych. Sprawozdanie z tej dyskusji zamieszczone będzie w jednym z najbliższych zeszytów czasopisma „Finanse”.

w poważny stopniu zaciemnić obraz pracy przedsiębiorstwa, oceniany od strony rentowności. Wymaga to szerokiego zastosowania metody rozliczania w czasie ponoszonych nakładów na remonty (przy pomocy rozliczeń międzyokresowych). Projekt wprowadza konieczność zastosowania pewnej średniej empirycznej wysokości kosztu własnego z tytułu gospodarki remontowej. Nie wydaje się jednak, aby tak skonstruowany system nie stwarzał także szerokich możliwości manipulacji finansowych (np. w sensie regulowania rentowności), nie mniej groźnych w następstwach od dotychczasowych.

Jedyną formą prawidłowego zapewniania porównywalności kosztów remontów w poszczególnych okresach gospodarczych są dla przedsiębiorstw odpisy amortyzacyjne, obliczane od wartości ogółu środków trwałych.⁵⁾ Wszelkie inne sposoby rozliczania nakładów na kapitalne remonty itp. muszą się okazać nieporównanie bardziej skomplikowane, przy czym żadna kontrola, także i finansowa nie będzie mogła skutecznie zapobiegać dowolnym manipulacjom rachunkowym w tym zakresie. Kucharski i Majcherczyk zbytnio upraszczają sprawę, przyrównując stopień jej trudności do rozliczania w czasie kosztów rozruchu. Jeśli bowiem chodzi o te ostatnie, to wypadek ich występowania jest najczęściej sporadyczny, podczas gdy rozliczanie kosztów gospodarki remontowej na pewno będzie przebiegało permanentnie. Stąd też nie można tych dwóch spraw identyfikować.

Innym czynnikiem komplikującym jest konieczność dokonania przy tym rewizji normatywów, gdyż nakłady przyszłych okresów jak wiadomo są elementem składowym normatywu środków obrotowych przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym. Jest to niewątpliwie zagadnienie techniczne, lecz trzeba zdać sobie sprawę z trudności, jakie w dotychczasowej naszej praktyce finansowania gospodarki narodowej wywoływało zagadnienie określania normatywów na prawidłowym poziomie. Przyjęcie w rozwiązaniach projektu konieczności rozliczania kosztu remontów w czasie oraz ustalania normatywów dla nakładów na gospodarkę remontową osłabia w istotny sposób korzyści z wprowadzenia w życie proponowanego systemu finansowania remontów kapitalnych.

Samo potraktowanie całości remontów jako organicznej całości nie może jeszcze zabezpieczyć prawidłowej gospodarki remontowej. Kucharski i Majcherczyk słusznie przyjmują, że obecnie remonty średnie są zaniżone, a remonty kapitalne przeciwnie — zawyżone. Niesłusznie jednak utrzymują oni, że po reformie stosunek ten się po prostu odwróci. Niewątpliwie wartość remontów kapitalnych rzeczywiście spadnie⁶⁾, lecz to zmniejszenie nie musi spowodować odpowiedniego zwiększenia remontów innych, głównie średnich. Przedsiębiorstwa bowiem mogą dopuszczać do świadomej dekapitalizacji w zakresie środków trwałych, licząc się z możliwością zastąpienia zużytych urządzeń przez nowe, uzyskane stosunkowo łatwo ze środków pochodzących z budżetu państwa.

Wiąże się z tym jeszcze zagadnienie inne. Bardzo istotną cechą projektu Kucharskiego i Majcherczyka jest bezpośrednie powiązanie kosztów gospodarki remontowej z wynikami działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Należy jednak zdać sobie sprawę z tego, że to niewątpliwie bodźcowe działanie może stać się źródłem szeregu dalszych dodatkowych nieprawidłowości. Praktyka wskazuje, że człowiek wykazuje naturalną tendencję do wykorzystywa-

nia bodźców materialnych, zapominając zupełnie o ich przesłankach ekonomicznych. Utrzymanie systemu finansowania inwestycji ze środków budżetowych musi działać w kierunku ograniczania nawet niezbędnych remontów i zastępowania szybko zużywających się urządzeń nowymi. Powiązanie gospodarki remontowej z wynikami może tego rodzaju tendencje pogłębiać. Naturalną konsekwencją tego będzie dążenie do takiego ukształtowania wykonania planu kosztów, aby stworzyć możliwie optymalne warunki dla uzyskania przewidzianej premii. Ten sam czynnik będzie działał, jak już wspomniano, w kierunku odpowiedniego regulowania wysokości nakładów aktywowanych przy rozliczaniu kosztów gospodarki remontowej pomiędzy poszczególne lata.

Należy także uznać wysuwaną przez autorów projektu możliwość zmniejszenia dotychczasowych odpisów amortyzacyjnych o część, przeznaczoną na kapitalne remonty za nierealną. Wymagałoby to bowiem przede wszystkim określenia właściwej wysokości amortyzacji, co jak wiadomo nie jest wykonane bez przeprowadzenia powszechnej inwentaryzacji. Postulat ten jest nierealny, pominiawszy nawet i ten wzgląd. Istnieje bowiem zasadnicza trudność w określaniu tej części odpisów amortyzacyjnych, która ma służyć finansowaniu remontów kapitalnych. Obecny ich udział jest dokonywany pod kątem zaspokojenia głównie potrzeb w zakresie remontów kapitalnych. Omawiana koncepcja finansowania remontów kapitalnych prowadzi w rezultacie do podwójnego obciążania kosztów, a to raz — amortyzacją (w której na pewno mieści się jakaś część, przeznaczona na finansowanie remontów kapitalnych) i dwa — kosztami remontów kapitalnych, ponoszonymi bezpośrednio w ciężar kosztów produkcji. Autorzy wprowadzają do tej sprawy nie przykładają większej uwagi, lecz jest to chyba zagadnienie podstawowe dla uregulowania kwestii prawidłowej kalkulacji kosztów produkcji, w imię której projekt jest między innymi opracowany.

W całej konstrukcji proponowanego systemu finansowania remontów kapitalnych występują wyraźnie pewne niekonsekwencje. Można je podzielić, jak się wydaje na dwie grupy:

a) dopatrywanie się w nowym systemie takich korzyści, które mogą występować także i w dotychczasowym systemie finansowania remontów kapitalnych, oczywiście przy pewnej jego modyfikacji, oraz

b) opieranie postulowanego systemu na pewnych elementach, które zostały w części krytycznej artykule, omawiającej stan dotychczasowy, zakwestionowane i które przez to stały się podstawą dla wysunięcia wniosku o konieczności przeprowadzenia zasadniczej zmiany dotychczasowego systemu finansowania remontów kapitalnych.

Do najważniejszych z tych dodatkowych korzyści, jakie autorzy projektu wiążą z wprowadzeniem w życie nowego systemu, należy stworzenie warunków dla oszczędnego gospodarowania środkami na kapitalne remonty. Warunki te istniałyby zapewne i przy obecnym systemie, gdyby środki na remonty kapitalne były ograniczone przez wyeliminowanie przerzutów amortyzacji oraz dotacji z budżetu. Jeśli przedsiębiorstwo będzie korzystało przy uzyskiwaniu środków na sfinansowanie remontów kapitalnych wyłącznie z funduszu amortyzacyjnego (lub jego części, byle właściwie obliczonej), przy założeniu, że fundusz ten w żaden sposób nie może ulec zwiększeniu, to będzie ono musiało równie gospodarnie tymi środkami dysponować, jak gdyby nakłady na remonty kapitalne obciążały wprost jego koszty produkcji.

Inną korzyścią, mającą płynąć z realizacji projektowanego systemu, ma być finansowanie całości nakładów na remonty środków trwałych z jednego źródła, co powinno sprzyjać prawidłowej gospodarce remontowej. Omawiana korzyść nie jest właściwa tylko proponowanemu systemo-

⁵⁾ Nie wydaje się słuszną stosowaną obecnie metodą obliczania amortyzacji od obiektów czynnych. Stwarza ona bowiem warunki dla „chomikowania” przez przedsiębiorstwa przedmiotów majątku trwałego na tzw. czarną godzinę, jako rezerwy mocy produkcyjnej. Jest to objaw gospodarstwa szkodliwego. Często dotyczy to także nowych maszyn, np. z importu, co powoduje niemożliwość do pokrycia straty w naszej gospodarce narodowej.

⁶⁾ Obecny udział remontów kapitalnych w ogólnej sumie nakładów na gospodarkę remontową wynosi przeciętnie 30 %, podczas gdy wystarczający jest ich udział w wysokości 10—15 %.

wi, gdyż także koncepcja przeciwna, polegająca na wprowadzeniu „funduszu reprodukcji prostej środków trwałych” (Witakowski i inni), zakłada objęcie nim całości gospodarki remontowej. Koncepcja ta łączy się z dyskutowanym obecnie zagadnieniem rewizji dotychczasowego podziału remontów na bieżące, średnie i kapitalne, głównie ze względu na brak istotnych przesłanek i wyraźnych kryteriów ekonomicznych dla tego rodzaju podziału. Fundusz amortyzacyjny w tym ujęciu powinien ująć całość renowacji i restytucji środków trwałych poza czynnościami konserwatorskimi i drobnymi naprawami.

Przechodząc do drugiego rodzaju niekonsekwencji, trzeba przede wszystkim wspomnieć, że autorzy projektu przewidują konieczność wprowadzenia, a raczej zachowania obowiązku sporządzania planów rzeczowych remontów kapitalnych i innych. Plany te mają się oczywiście opierać na dotychczasowych kryteriach podziału gospodarki remontowej na poszczególne rodzaje remontów. Będą to więc kryteria finansowe z braku wypracowania kryteriów technicznych. Celem zachowania tego rodzaju planowania rzeczowego jest stworzenie podstawy do wprowadzenia systemu premiowania pracowników przedsiębiorstw za wykonanie rzeczowe planu remontów kapitalnych. Celowość stworzenia bodźców finansowych, opartych na wykonaniu planu remontów, uzasadniona jest przez autorów projektu koniecznością zapobieżenia tendencjom do obniżania poziomu kosztów produkcji przez niewykonywanie niezbędnych remontów. Może to bowiem prowadzić do znacznej deprecjacji środków trwałych. Powstaje więc pytanie, dlaczego autorzy projektu twierdzą, że kryteria dotychczasowe nie mają się nadawać dla wyodrębnienia osobnych źródeł finansowania remontów kapitalnych, skoro z drugiej strony stosują je do wyodrębniania remontów kapitalnych w planie. A przecież omawiane kryteria podziału gospodarki remontowej stanowią jedną z głównych przyczyn konieczności zmiany dotychczasowego systemu finansowania remontów kapitalnych i to nie tylko dla autorów projektu, lecz właściwie dla wszystkich dyskutantów.)

Tego samego rodzaju niekonsekwencją jest z jednej strony twierdzenie o niemożności dokonania w sposób właściwy podziału amortyzacji na część przeznaczoną na remonty kapitalne oraz na część pozostałą, przeznaczoną na inwestycje, a z drugiej strony zakładanie, że nowy system pozwoli na zmniejszenie odpisów amortyzacyjnych właśnie o część przeznaczoną na remonty kapitalne. W rezultacie więc projekt w dalszym ciągu bazuje na dotychczasowym, zgoła nie uzasadnionym ekonomicznie systemie centralnego podziału amortyzacji na wspomniane dwie części.

Biorąc pod uwagę choćby tylko wspomniane wyżej momenty, wydaje się, że projektowany system finansowania remontów kapitalnych nie może przynieść większych korzyści. Jediną w naszym pojęciu drogą poprawy sytuacji na odcinku gospodarki remontowej a szczególnie w zakresie finansowania remontów kapitalnych, jest doskonalenie obecnie obowiązującego systemu finansowania. Odpowiada on bowiem ekonomicznym założeniom reprodukcji prostej środków trwałych, szczególnie jeśli chodzi o ekonomiczną jedność remontów kapitalnych i inwestycji odtworzeniowych. Zasadniczym jednak warunkiem pozwalającym na usprawnienie gospodarki remontowej jest przeprowadzenie powszechnej inwentaryzacji środków trwałych, znajdujących się w ramach gospodarki uspołecznionej. Co do tego postulatu nie ma chyba u nikogo żadnych obiekcji.

Modyfikacja obecnego systemu finansowania remontów kapitalnych może być dokonana dwoma sposobami: albo przez pozostawienie funduszu amortyzacyjnego w jego dotychczasowej formie, albo przez przekształcenie go na fundusz reprodukcji prostej w szerszym tego słowa znaczeniu,

to znaczy przez objęcie nim całej gospodarki remontowej (jednakże poza konserwacją i drobnymi naprawami, dla których trzeba ustalić wyraźne kryteria, oddzielające od innych rodzajów remontów). Nie można zasadniczo kwestionować słuszności pierwszego rozwiązania, które w wieloletniej gospodarce państw kapitalistycznych, a przy tym w gospodarce olbrzymich przedsiębiorstw — trustów, koncernów itp., jak również w gospodarce Związku Radzieckiego zdało w praktyce egzamin. Drugie rozwiązanie staje się bardzo atrakcyjne właśnie przez realizację postulatu jedności funduszu pokrycia finansowego z jednością techniczną gospodarki remontowej. Bardzo jednak skomplikowane wydaje się obliczanie odpisów amortyzacyjnych na tak szeroko rozumiany fundusz reprodukcji prostej. W jaki bowiem sposób, w stosowanym obecnie i słusznym z ekonomicznego punktu widzenia wzorze na obliczenie normy amortyzacyjnej, ustalić wartość innych — poza kapitalnymi — remontów? Czy możliwe będzie tutaj wyjście stosunkowo najprostsze, to znaczy przyjęcie pewnego stosunku procentowego, empirycznie ustalonego dla poszczególnych rodzajów środków trwałych, od wartości pierwotnej środka trwałego — na podstawie cyklu remontowego, który ma być realizowany w ustalonym okresie użytkowania?*)

Bez względu jednak na wybór jednego albo drugiego z podanych wariantów rozstrzygnięć, wydaje się niezbędne wprowadzenie następujących zmian w funkcjonowaniu dotychczas obowiązującego systemu finansowania remontów kapitalnych:

1. Całość amortyzacji musi być pozostawiana do wyłącznej dyspozycji tych przedsiębiorstw, które dokonują odpisów. Łączy się z tym konieczność zniesienia redystrybucji amortyzacji oraz wszelkich jej przerzutów między przedsiębiorstwami i gałęziami produkcji, a także zniesienie obowiązku wpłacania nadwyżek amortyzacji na rzecz budżetu. Realizacja tego postulatu wymaga więc zmiany systemu planowania, dokonywania i finansowania inwestycji.

2. Wszelkie środki pochodzące z odpisów amortyzacyjnych są lokowane na oprocentowanych rachunkach bankowych.⁸⁾ Niewykorzystane nadwyżki funduszu amortyzacyjnego w poszczególnych latach w każdym przedsiębiorstwie przechodzą na następny rok do dyspozycji tegoż przedsiębiorstwa.

Środki finansowe, zgromadzone na rachunkach bankowych, będą wykorzystane przez aparat bankowy na cele kredytowania gospodarki narodowej, co zabezpiecza w zasadzie w pełni przed nieprodukcyjnym ich zamrażaniem.

3. W wypadkach, gdy środki z amortyzacji okazują się nie wystarczające na zaspokojenie bieżących potrzeb w ramach reprodukcji prostej, przedsiębiorstwa winny mieć możliwość korzystania z kredytu bankowego, oczywiście oprocentowanego.⁹⁾ Spłata kredytu powinna następować w roku następnym z odpisów amortyzacyjnych.¹⁰⁾ W zasadzie niedopuszczalne jest finansowanie remontów kapitalnych ze środków budżetowych. To samo odnosiłoby się i do inwestycji, dokonywanych w ramach reprodukcji prostej.

4. Kontrola bankowa finansowania gospodarki remontowej w jej obecnej postaci powinna być zniesiona. Koniecz-

⁸⁾ Zagadnienie to komplikuje się jeszcze bardziej wskutek ekonomicznej konieczności uwzględniania przy ustalaniu normy amortyzacyjnej tzw. zużycia moralnego. Dotyczy to szczególnie parku maszynowego, w którym następują rewolucyjne wprost przemiany w wyniku szybkimi krokami biegnącego postępu technicznego.

⁹⁾ Otrzymywane przez przedsiębiorstwa z tego tytułu odsetki powinny powiększać zysk przedsiębiorstwa i pozostawać w dyspozycji przedsiębiorstwa, jako bodziec zainteresowania w oszczędnym gospodarowaniu środkami pieniężnymi.

¹⁰⁾ Płacone przez przedsiębiorstwa odsetki z racji korzystania z kredytu bankowego na cele finansowania remontów kapitalnych powinny obciążać koszty własne przedsiębiorstwa a nie fundusze na gospodarke remontowa. Nie powinny bowiem one zmniejszać ilości środków, przeznaczonych na gospodarke remontowa.

¹¹⁾ W pewnych przypadkach, gdy potrzeby w zakresie gospodarki remontowej przekraczałyby planowaną wysokość funduszu amortyzacyjnego spłata kredytu amortyzacyjnego nastąpić musiałaby w ciężar zysku przedsiębiorstwa. Ograniczałoby to także zbyt dużą rozrzutność przedsiębiorstw w dysponowaniu środkami na remonty.

⁷⁾ np. W. Kwiatkowski i Z. Fedak: Dwugłos w sprawie finansowych bodźców usprawnienia gospodarki środkami trwałymi. *Finanse* Nr 5/56.

na jest kontrola nad wydatkowaniem środków z funduszu amortyzacyjnego, spełniana będzie w ramach kontroli branżowej. Kontrola ze strony banku wystąpi tylko w przypadku, gdy przedsiębiorstwo będzie korzystało z kredytów antycypacyjnych. Oczywiście kontrola ta powinna być co do zakresu równoznaczna z kontrolą sprawowaną przez bank z racji występowania stosunku kredytowego.

5. Znosi się podział amortyzacji na część przeznaczoną na finansowanie remontów kapitalnych i na część przeznaczoną na inwestycje. Podział ten, przeprowadzany centralnie, nie ma żadnego uzasadnienia ekonomicznego, gdyż założeniem jego jest, jak dotąd, pełne zaspokojenie potrzeb remontowych, podczas gdy na inwestycje przeznaczane są pozostałości. Każde przedsiębiorstwo powinno samo decydować, czy należy dokonać remontu kapitalnego, czy też zastąpić określony przedmiot majątku trwałego nowym, czyli powinno mieć możliwość samodzielnego podejmowania decyzji inwestycyjnych w ramach reprodukcji prostej. Oczywiście takie rozstrzygnięcie może mieć miejsce tylko w przypadku, gdy tak remonty kapitalne, jak i inwestycje są dokonywane z tego samego źródła.

Wymienione zmiany w systemie finansowania remontów kapitalnych niewątpliwie pociągają za sobą konieczność dokonania szeregu reform w systemie zarządzania przedsiębiorstwami, w systemie planowania i finansowania inwestycji, jak również w metodach powiązania przedsiębiorstw z budżetem. Potwierdza to więc tezę, że trudno mówić o jakiegokolwiek reformie w zakresie jednego z elementów systemu finansowego państwa bez równoczesnego poruszenia konieczności przeprowadzenia zmian w całości tego systemu. Wydaje się, że szczególne znaczenie w tym zakresie posiada zagadnienie finansowania inwestycji.

Nie da się chyba uzdrowić gospodarki państwowej w dziedzinie remontów, dopóki obowiązuje u nas system finansowania inwestycji w głównej mierze z budżetu państwa. Należy więc postulować przyspieszenie prac nad rewizją tego systemu w kierunku silniejszego powiązania działalności inwestycyjnej z wynikami finansowymi przedsiębiorstw.

Wydaje się, że wśród postulatów odnośnie zmian w systemie finansowania inwestycji na pierwszy plan wysuwa się konieczność przyznania znacznie większej samodzielności w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych poszczególnym przedsiębiorstwom. Dotyczy to głównie inwestycji w zakresie reprodukcji prostej. Jeśli zaś chodzi o inwestycje w zakresie reprodukcji rozszerzonej, to trzeba przedsiębiorstwom pozostawić możliwość szerokiego inicjowania projektów inwestycyjnych. W tej mierze jednak konieczne jest pewne regulujące oddziaływanie państwa, zwłaszcza, jeżeli chodzi o inwestycje w zasadniczych działach gospodarki narodowej, mające na celu głównie industrializację kraju, jak również jeśli chodzi o inicjatywę w zakresie inwestycji w przemyśle o znaczeniu terenowym. W stosunku do pierwszych państwo powinno pozostawić ich finansowanie w swej gestii i to ze środków budżetowych. Odnośnie zaś drugiego rodzaju inwestycji tj. o znaczeniu terenowym, regulujące oddziaływanie państwa powinno się, naszym zdaniem, wyrażać tylko w polityce kredytowej. Finansowanie bowiem tego rodzaju inwestycji następować powinno w zasadzie ze środków własnych przedsiębiorstw, tj. przy pomocy kredytu inwestycyjnego, oprocentowanego i spłacanego z osiągniętych przez nie zysków.

W. Karpiński i J. Wierzbicki
Poznań

ZAGADNIENIA MECHANIZACJI PRACY W NARODOWYM BANKU POLSKIM

Wiadomo na ogół, że NBP nie jest urzędem. Wiadome jest też, że banki zaliczane są do administracji i jako takie potraktowane zostały w ogólnym podziale: produkcja — dystrybucja — komunikacja, administracja. Wynika to również z przynależności pracowników bankowych do ZZPPiS, choć pracownicy banków nie są pracownikami państwowymi. Dalszym dowodem stawiania banków na równi z jednostkami ściśle administracyjnymi są schematyczne zarządzenia (wydawane na przykład przez Ministerstwo Finansów), które mając w pełni zastosowanie do innych resortów, muszą być często dostosowywane do warunków w bankach. Stąd też do banków stosowane są zarządzenia wydawane raz dla centralnych urzędów, to znów dla centralnych zarządów lub zgola dla przedsiębiorstw.

Z powyższego wynika, że w praktyce brak jest odróżnienia odrębności charakteru banków jak też i skryzalizowanego poglądu, czym właściwie są banki, nie pod względem ich funkcji, lecz pod względem organizacyjnym, to jest pod względem ich charakteru i cech wewnętrznych. Odpowiedź na to pytanie warunkuje omówienie właściwego tematu podanego w tytule, ponieważ wyżej wymienione określenie banku stanowi punkt wyjściowy dla dalszego toku rozumowania.

Czym więc jest Narodowy Bank Polski pod względem organizacyjnym? Narodowy Bank Polski jest instytucją emisyjną, kredytową i centralą rozrachunku, a organizacyjnie biorąc, ma charakter i cechy przedsiębiorstwa produkcyjnego. Wynika to z porównania schematów — najbardziej ramowych — podanych poniżej:

	komórka koncepcyjna	komórka operacyjno-produkcyjna	komórka ewidencji księgowości i kontroli głównego księgowego	komórka usługowa
(a) przedsiębiorstwo produkcyjne	biuro konstrukcyjne synteza — metody produkcji — technika pracy	wydziały produkcyjne	księgowość kontrola głównego księgowego	zakup transport itp.
(b) Narodowy Bank Polski	departamenty planistyczno-kredytowe opracowywanie metod oddziaływania. Departament Organizacji — organizacja pracy i usług	wydziały operacyjne	księgowość syntetyka i kontrola głównego księgowego	Departament Administracyjno-Gospodarczy

NBP ma zatem — organizacyjnie biorąc — charakter przedsiębiorstwa produkcyjnego, wielozakładowego, jest specyficznym aparatem nieprodukcyjnym, lecz z produkcją

jak najściślej — można by powiedzieć — materialnie związanym.

Stwierdziwszy, że istnieje niewątpliwa analogia w struk-

turze między NBP a przedsiębiorstwem przemysłowym, w dalszym toku rozumowania trawstując regułę matematyczną:

dwie ilości równe tej samej trzeciej są sobie równe

(inaczej jeśli $a = c$ i $b = c$, to $a = b$)

mamy prawo przypuszczać, że skoro istnieje pełna analogia w charakterystykach przedsiębiorstw (a i b) muszą istnieć analogiczne związki między zjawiskami (c), występującymi w tych przedsiębiorstwach. Zjawiska takie, jak i ich związki przyczynowe istnieją, czego dowodem jest, że:

— zmiana metod produkcji — powoduje zmianę techniki pracy przedsiębiorstwa,
— zmiana metod finansowania — powoduje zmianę techniki operacyjnej.

Stąd dalszy wniosek, będący już w ścisłym powiązaniu z tematem, że rozwiązanie problemów dotyczących mechanizacji pracy w bankach znaleźć można — w formie koncepcji czy myśli — w materiałach omawiających wyniki badań czy też rozwiązania dotyczące organizacji pracy, jak i mechanizacji procesów w przedsiębiorstwach produkcyjnych.

O tym, że materiały takie istnieją oraz w jakim stopniu mogą one być wykorzystane dla pracy badawczej, wskazania kierunków, metodologii badań, opracowania założeń, jak i ustalenia źródeł umożliwiających podwyższenie wydajności pracy w komórkach operacyjnych NBP, wynika z analizy przeprowadzonej w artykule J. Kopińskiego pt. „Perspektywy automatyzacji przemysłu maszynowego” — Gospodarka Planowa Nr 10/56, z którego wyjątki cytujemy:

„Szczegółowe badania statystyczne i chronometrażowe, dokonane na wielu tysiącach obrabiarek, tokarek, frezarek, szlifierek — wykazały, że średnio zaledwie 35—50% czasu pracy obrabiarek zabierają ruchy robocze, podczas których przedmiot jest faktycznie obrabiany. Pozostałe 50—65% czasu pracy obrabiarek, to ich biegi jałowe lub przestoje, podczas których człowiek wykonuje czynności pomocnicze, bezpośrednio lub pośrednio związane z wykonywaniem procesów obróbki. W trakcie wykonania operacji pomocniczych obrabiarka nie daje produkcji; czasy trwania operacji pomocniczych, to straty w wykorzystaniu obrabiarek, straty w wydajności pracy.

Czynności pomocnicze wymagają wiele uwagi i skrupulatności obsługującego robotnika, często pewnego wysiłku fizycznego i przyspieszenie ich możliwe jest tylko w ograniczonej mierze, określonej fizyczną i psychiczną wydolnością robotnika.

W tych warunkach techniczna intensyfikacja samego procesu obróbczego nie daje poważniejszych rezultatów we wzroście wydajności pracy. Można to zilustrować następującym przykładem: operacja na przykład toczenia wałka na tokarce trwa ogółem 6 minut, w tym 2 minuty trwa sam proces obróbki, a 4 minuty czynności pomocnicze (ustawienie i zamocowanie wałka na tokarce, ustawienie noża, włączenie obrabiarki, dokonanie pomiaru, zdjęcie przedmiotu itd.). Jeśli na skutek stosowania na przykład nowej geometrii ostrzy noża skrócimy sam proces obróbczy 4-krotnie z 2 do 0,5 minuty, to pomimo to wydajność wzrośnie nie o 400% a zaledwie o 33% (czas łączny obróbki wyniesie teraz 4,5 minuty), przy czym jeżeli przedtem wykorzystanie obrabiarek, to jest stosunek czasu roboczego do całego cyklu (2:6) wynosił 33%, to obecnie maleje on do 11% (0,5:4,5). Podobnego rodzaju przykładów szczególnie wiele było przy zastosowaniu szybkościowego skrawania, metody Kolesowa itd.

W ten sposób doskonalenie samego procesu skrawania, a więc na przykład zastosowanie lepszych narzędzi skrawających, czy ulepszenie geometrii ostrzy, pozwalające na zwiększenie szybkości skrawania czy posuwu, w stosunku niewielkim stopniu odbija się na wzroście wydajności

pracy. Wskazuje to na ogromne rezerwy zwiększenia wydajności wykorzystania obrabiarek i wzrostu wydajności pracy przez zmniejszenie czasu operacji pomocniczych.”

W przytoczonym artykule wymieniane są elementy i omawiane zagadnienia, które w pełni znajdują zastosowanie przy wszechstronnych badaniach zagadnienia mechanizacji pracy w komórkach operacyjnych czy też księgowości w oddziałach operacyjnych, jak i stosowania maszyn „Bull” w Centrali NBP. Przeprowadzona analiza jak i w jej wyniku ustalone wytyczne, dotyczące poszukiwań ekonomicznie opłacalnych rozwiązań, mogą być żywcem przeniesione i zastosowane przy badaniach tego zagadnienia w oddziałach operacyjnych NBP, na przykład podział czynności na:

1) czynność skrawania — posiada pełną analogię do czynności księgowania (w dalszym ciągu zwana czynnością główną),

— czynności pomocnicze występują również w banku jako czynności przygotowawcze do czynności księgowania,

2) stosunek czasu potrzebny na wykonanie czynności głównej i pomocniczej jak i ich procentowy stosunek do czasu łącznego, przyjęte należy jako punkt wyjścia dla badań w poszukiwaniu ekonomicznie opłacalnych rozwiązań z tym, że przy badaniach tych trzeba się będzie oprzeć na danych statystycznych z uwagi na kolektywną pracę w tej komórce, co nie wyklucza stosowania badań chronometrycznych.

3) Niewątpliwie i w Banku mają w pełni zastosowanie przytoczone stwierdzenia, że:

a) stosowanie lepszych narzędzi (w Banku maszyn księgujących) w stosunkowo niewielkim stopniu odbija się na wzroście wydajności pracy, natomiast,

b) wzrost wydajności pracy uzyskać można przez zmniejszenie czasu na wykonanie operacji pomocniczych, to jest przez szybkie i dokładne wykonanie koniecznych czynności pomocniczych.

To, że powyższe stwierdzenia znajdują również potwierdzenie i w Banku wynika z podanego poniżej wyliczenia: w III Oddziale Miejskim w Warszawie zajętych jest przy:

a) księgowości syntetycznej	16 pracowników
b) księgowości analitycznej	12 pracowników
c) dysponenci i inni	9 pracowników
razem	37 pracowników

Spośród wyżej wymienionych zajęci są przy czynnościach:

a) przygotowawczych do księgowania	13 pracowników \times 7,00 h = 91,00 h = 89%
b) księgowania	5 pracowników \times 2,25 h = 11,25 h = 11%
razem	102,25 h = 100%

Zakładając, że na skutek zastosowania o wiele szybszych maszyn do księgowania udało się skrócić sam proces księgowania do połowy, to jest do 5,62 h, to wyżej wymienione wyliczenia zmieniłyby się następująco:

a) prace przygotowawcze (niezmienione)	91,00 h = 94%
b) proces księgowania	5,62 h = 6%
razem	96,62 h = 100%

Przyjmując, że wydajność pracowników wyliczenie 1) przy 102,25 h wyrażona jest wielkością 100, to wydajność ogólna — przy wzroście wydajności czynności księgowania do 200% — wyrazi się wzrostem (102,25 \rightarrow 96,62 = 5,63; 5,63:102,25 =) 5,5%.

Uzyskany efekt wzrostu wydajności znacznie by się zmniejszył, gdybyśmy przy wyliczeniu uwzględnili ogólną ilość pracowników zajętych w komórce rachunkowości (37) i uległby dalszemu poważnemu zmniejszeniu, gdyby

uwzględnić pracowników innych komórek, współdziałających w czynnościach przygotowawczych.

Z powyższych rozważań wynika, że ekonomicznie optymalnych rozwiązań należy szukać w takim ustawieniu orgatechniki pracy, aby przyspieszyć — z zachowaniem pełnej dokładności wykonania — niezbędne czynności pomocnicze. Zagadnienie to nie jest proste, gdyż wymaga generalnej rewizji wszystkich czynności i ustalenia:

a) które czynności są niezbędne a które są zbędne i kwalifikują się do wyeliminowania,

b) orgatechniki (nowej) dla czynności pomocniczych, aby przy szybkim ich wykonaniu zapewnić bezbłądność, przy pełnym uwzględnieniu bezpieczeństwa obiegu dokumentów oraz zasady, że

c) przyspieszenie ich jest możliwe tylko w ograniczonej mierze, określonej fizycznie, a w szczególności psychiczną wydolnością pracownika,

d) tak zwanych czynników zewnętrznych (bodźców ekonomicznych) i wewnętrznych (zadowolenia z wykonywanej pracy). Dlatego też ten ostatni czynnik musi być brany pod uwagę przy rozwiązaniach organizacyjnych, przez zaniechanie takiej orgatechniki, aby pracownik wykonywał mechanicznie tylko czynności jednorodne, natomiast, aby wykonywał on pewien cykl czynności — w ramach całego kompleksu — którego wyniki byłyby zależne od niego, od jego szybkości, uwagi i bezbłądności pracy. W danym

zagadnienia wiąże się w pracy Banku nie tylko z efektami — w czym tkwi istotny ekonomiczny sens stosowania jednej z wyżej wymienionych form — lecz łączy się ona z dodatkowym elementem, nie występującym w tak jaskrawej formie w innych jednostkach gospodarczych, to jest z bezpieczeństwem obiegu dokumentów. Można by zaryzykować twierdzenie, że drogą właściwie pojętej i odpowiednio wprowadzonej decentralizacji wykonawstwa, zagadnienie bezpieczeństwa obiegu dokumentów może być w znacznym stopniu zrealizowane.

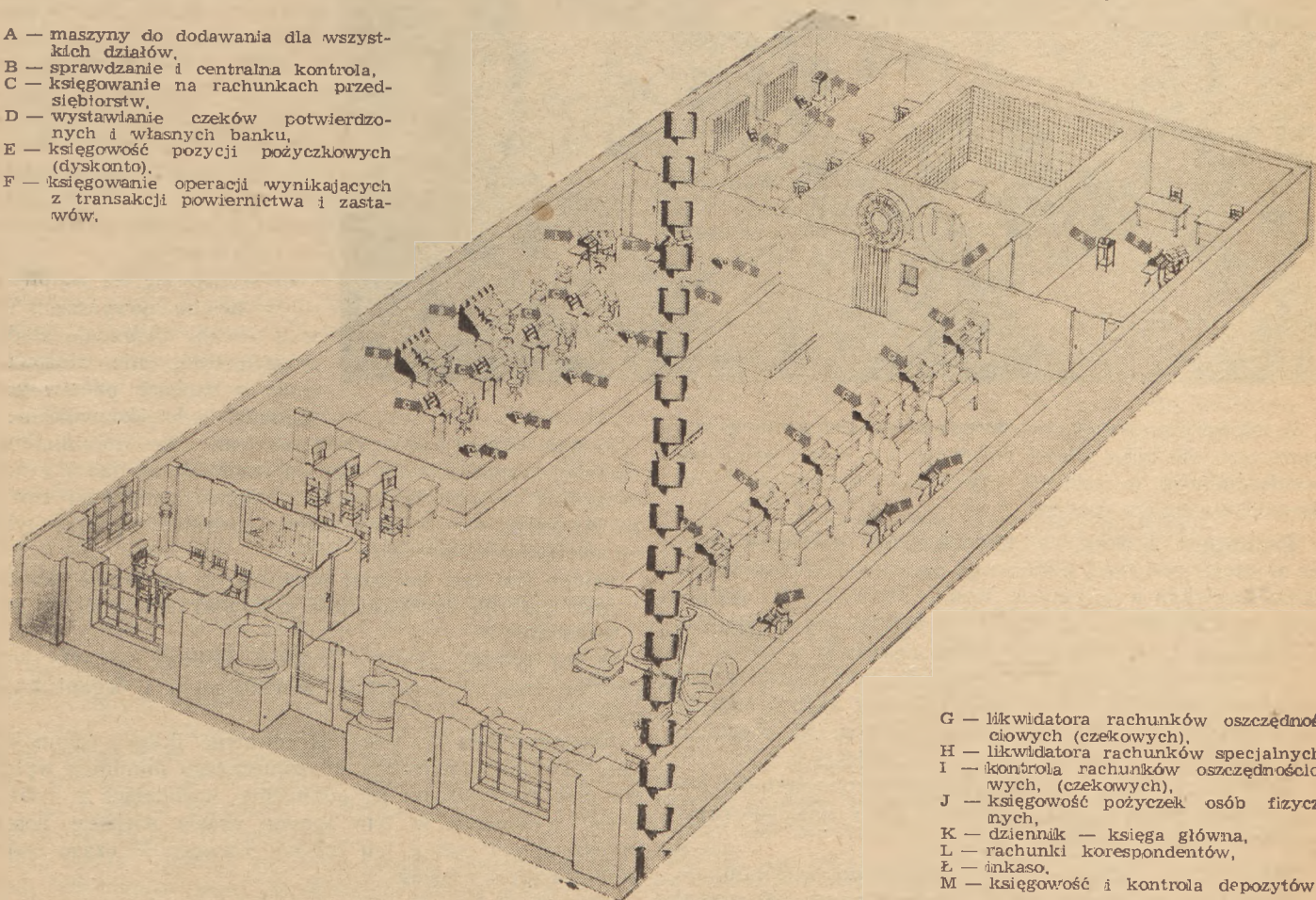
Wydawać by się mogło, że omówienie zagadnienia centralizacji i decentralizacji, konieczność wykonywania cyklu czynności jak i bezpieczeństwo obiegu dokumentów — należy w tym opracowaniu uważać za pewną dygresję. Ta ocena w świetle dalszych wywodów okaże się mylna, ponieważ te cztery zagadnienia łączą się ściśle z tematem i właśnie przez mechanizację mogą być wprowadzone w życie.

Tak przedstawiałaby się sprawa mechanizacji pracy w NBP od strony rozważań i badań teoretycznych. Zachodzi pytanie, czy istnieje możliwość uzasadnienia słuszności przedstawionych wywodów. Okazuje się, że jako dowód posłużyć może załączona fotokopia schematu zestawu maszyn, stosowanych w bankach amerykańskich.

Na co wskazuje poniższy schemat?

1. Na jak najwłaściwsze, odpowiadające warunkom tamtejszym rozniieszczenie stanowisk pracy.

- A — maszyny do dodawania dla wszystkich działów,
- B — sprawdzanie i centralna kontrola,
- C — księgowanie na rachunkach przedsiębiorstw,
- D — wystawianie czeków potwierdzonych i własnych banku,
- E — księgowość pozycji pożyczkowych (dyskonto),
- F — księgowanie operacji wynikających z transakcji powiernictwa i zastawów.



- G — likwidatora rachunków oszczędnościowych (czekowych),
- H — likwidatora rachunków specjalnych,
- I — kontrola rachunków oszczędnościowych, (czekowych),
- J — księgowość pożyczek osób fizycznych,
- K — dziennik — księga główna,
- L — rachunki korespondentów,
- Ł — inkaso,
- M — księgowość i kontrola depozytów.

przypadku pracownik jest odpowiedzialny za zakres wykonywanych czynności.

Moment ten jest szczególnie ważny w pracy komórki operacyjnej i łączy się on z zagadnieniem, które dotychczas nie znalazło właściwego zrozumienia i rozwiązania, zagadnieniem czy centralizować, czy decentralizować wykonawstwo w komórce operacyjno-rachunkowej. Rozwiązanie tego

2. Na uwzględnienie w rozwiązaniu architektonicznym sprawy bezpieczeństwa.

3. Na stosowanie przez każde stanowisko maszyn odpowiedających rodzajowi pracy, których indeks podano powyżej.

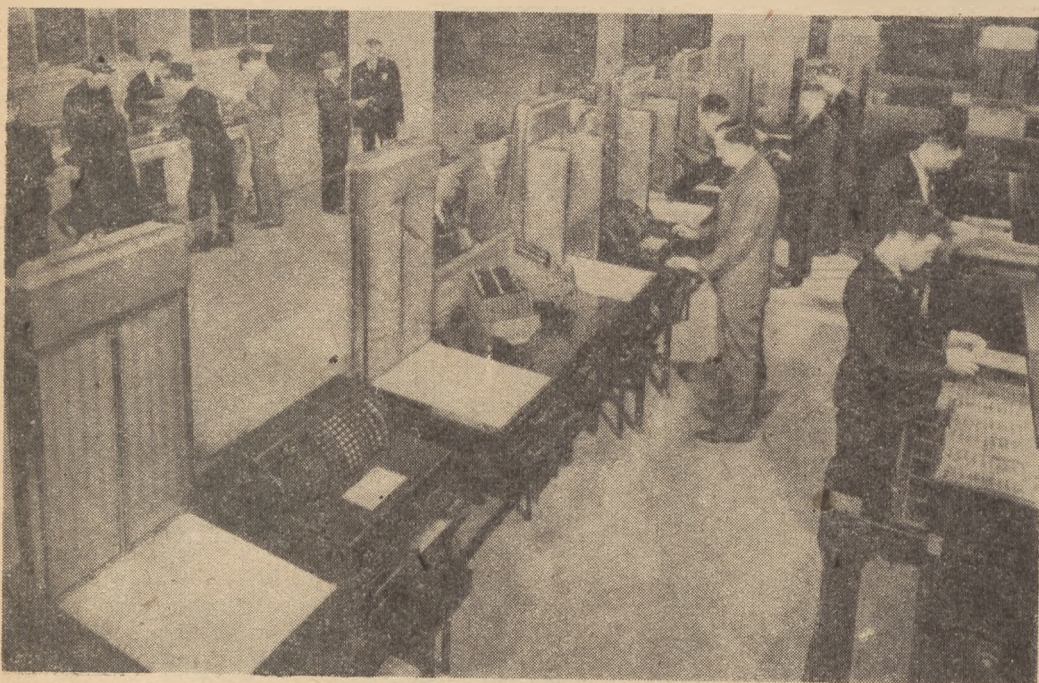
4. Maszyny na stanowiskach likwidatorów mają charakter maszyn rejestrujących (u nas stosowane typu „Anker“).

5. Maszyny w księgowości mają charakter księgujących lub maszyn do księgowania i pisania.

Jakie z powyższego schematu można wyciągnąć wnioski?

1. Ze zrealizowano zasadę mechanizacji czynności pomocniczych a przez to w świetle powyższych założeń — i podstawowy postulat stosowania przy tym ekonomicznie opłacalnych rozwiązań w tej części pracy, która — jak wyżej wykazano — jest w warunkach NBP źródłem bardzo poważnych możliwości wzrostu wydajności.

2. Pracownik wykonuje cały cykl czynności na przykład sprawdzenie czeków, podpisy, stan rachunku, wypłata, do księgowania włącznie na arkuszu obrotów na swojej maszynie. Mechaniczne zapisy uniemożliwiają dokonywanie nadużyć, ponieważ istnieje łatwość kontroli, a wiadomo, że łatwość kontroli jest najlepszym zabezpieczeniem przeciw nadużyciom.



3. Stosowana jest pełna decentralizacja czynności, warunkująca nie tylko jakość wykonawstwa, lecz i pełną odpowiedzialność w zakresie czynności powierzonych konkretnie ustalonym osobom.

Porównując teoretycznie wyprowadzone założenia podane w części pierwszej niniejszego opracowania z rozwiązaniem zawartym w schemacie, wydaje się więcej niż wątpliwe, aby zbieżność teorii z praktyką była rzeczą przypadku.

Zbieżność ta wskazuje natomiast wyraźnie, że:

1) mechanizacja pracy w bankach amerykańskich poprzedzona jest i oparta na systematycznej akcji o charakterze naukowo-badawczym, inaczej mówiąc na naukowej organizacji pracy, stąd wniosek,

2) że organizacja jest niewątpliwie w rękach ludzi posiadających w tym względzie odpowiednio naukowe przygotowanie jak i potrzebną praktykę.

Stąd też dla rozszyfrowania załączonego schematu potrzebna była znajomość założeń teoretycznych, aby schemat ten można było zrozumieć nie od strony właściwości ustawienia maszyn, lecz pod kątem najbardziej ekonomicznie opłacalnych rozwiązań w zakresie mechanizacji pracy w bankach.

Jak w świetle powyższych rozważań można by ocenić dotychczasową realizację problemu mechanizacji pracy w NBP?

Zastrzec się przy tym wypada, że z braku bliższych wiadomości o zamierzeniach na przyszłość wnioskom nadać należy raczej charakter przypuszczeń niż stwierdzeń, do ewentualnego ich sprawdzenia.

Wydaje się więc, że:

1) dotychczasowa praktyka wskazuje na brak założeń czy myśli organizacyjnej, opartej na podstawowej zasadzie szukania ekonomicznie opłacalnych rozwiązań, których w warunkach NBP szukać należy w mechanizacji czynności pomocniczych, stanowiących — jak wykazano — około 90% czynności komórki operacyjnej,

2) brak jest poprzedzenia wprowadzenia pewnej formy mechanizacji dokładnym obrachunkiem dla stwierdzenia jaki efekt da zamierzona mechanizacja, skoro jej istotnym celem jest właśnie efekt ekonomiczny; zachodzi więc pytanie czy

3) obecny kierunek mechanizacji jest właściwy i czy odpowiada on warunkom obecnego etapu, jak i możliwościom finansowym, a w przypadku stwierdzenia niewłaściwego wyboru sposobu mechanizacji, czy nie należałoby

4) wstrzymać się z jej realizacją do czasu dokładnego zbadania całokształtu zagadnienia, gdyż

5) kopiowanie form mechanizacji z innych krajów jest eksperymentem bardzo ryzykownym, jeśli się zważy, że powinna ona być w pełni zsynchronizowana z techniką operacyjną, która z kolei — jak wyżej wykazano — jest ściśle zależna od metody finansowania,

6) wydaje się też wątpliwe — w świetle powyższych uwag — aby tworzenie stacji maszynowych, nie stosowanych w bankach państw zachodnich było ekonomiczne.

7) należałoby przed przystąpieniem do ewentualnej realizacji zamierzeń dotyczących mechanizacji jak i z nią związanej metody księgowości dokonać generalnej rewizji dotychczasowych form usług, opierając się przy tym na następującej definicji:

usługa jest tym bardziej wartościowa (w sensie ekonomicznym) im mniejsza ilość czynności składa się na jej wykonanie.

W tej prostej, jasnej i krótkiej definicji zawarta jest głęboka treść o znaczeniu ekonomicznym i organizacyjnym.

Ekonomicznym — gdyż ograniczenie ilości czynności (przy świadczeniu usług) do koniecznego minimum wpływa automatycznie na jej potaniecie, wynikające z możliwości wykonania w tym samym czasie większej ilości uproszczonych usług, lub też na oszczędność czasu osób korzystających z usług.

Korzyść z uproszczenia usług jest najczęściej podwójna i wyraża się oszczędnością czasu, występującą równocześnie w dwóch miejscach to jest u korzystającego i wykonującego usługę. Dlatego też stałe przestrzeganie tej definicji przy opracowaniu wszelkich form usług bankowych ma bardzo istotne znaczenie, zważywszy, że ich roczna ilość wyraża się w dziesiątkach tysięcy a nawet w milionach przypadków.

Organizacyjnie — gdyż stałe stosowanie tej zasady musi w rezultacie ukształtować charakter usług do idealnej prostoty, a z kolei spowodować doskonałość organizacyjną, której istotą jest właśnie ta cecha.

Jest rzeczą wiadomą, że rozwiązania najprostsze są technicznie i organizacyjnie najlepsze.

ZAGADNIENIE PREZENTACJI BILANSU Z PUNKTU WIDZENIA POTRZEB PRZEDSIĘBIORSTWA

Czerwcowy numer 1956 r. „Travail et Methodes“ miesięcznika wydanego przez wydawnictwo „Science et Industrie“ w Paryżu, poświęcony jest szeregowi problemów z zakresu finansów przedsiębiorstw.

Z artykułów zamieszczonych w tym numerze wybrano tu dwa jako ściśle dotyczące tematyki księgowej:

1. „Balans czy trylans“ — autor Piotr Laboissière — ekspert księgowy.

2. „Od bilansu statycznego do bilansu dynamicznego“ — autor Michał Landsperger.

Ze względu na przeprowadzone, po omówieniu powyższych artykułów, porównanie omawianych ze stanem u nas problemów oraz analizą ich — został nadany niniejszemu opracowaniu ogólny tytuł „Zagadnienie prezentacji bilansu z punktu widzenia potrzeb kierownictwa przedsiębiorstwa“. Tak bowiem przedstawia się wspólność podejścia do zagadnienia bilansu obu autorów i w tym aspekcie ujęte zagadnienie wydaje się być interesujące do poruszenia.

Obaj autorzy stwierdzają krytyczny stosunek w przedsiębiorstwach do księgowości „Lektura bilansu szokuje zawsze szefa przedsiębiorstwa, jeśli nie ma on wykształcenia księgowego, a to ma miejsce pośród przemysłowców i kupców w dziewięciu przypadkach na dziesięć (Laboissière).

„Jest to fakt wielokrotnie stwierdzony, że w łonie przedsiębiorstw służby rachunkowe traktowane są jako będące źródłem wydatków nieproduktywnych“ (Landsperger).

Przyczynę tego stanu rzeczy autorzy widzą w konserwatywności metod księgowych.

„Równość strony aktywnej i pasywnej zbija z tropu swą logiką, zaś wprawia w kłopot przez brak ustalenia znaczenia netto strony aktywnej interesu którego dotyczy. Prawdopodobnie z tego powodu sztuka księgowości pozostaje dla wielu domeną wiadomości abstrakcyjnych, zarezerwowaną jedynie dla księgowych i księgowych rzeczoznawców“ (Laboissière).

„Zestawienia liczbowe sporządzane przez służby księgowe w terminie ocenianym jako zbyt długim i przedkładane w formie, na której odbiły się zle skutki empiryzmu techniki użytkowej, nie zawsze dostarczają szefowi przedsiębiorstwa danych, których by on potrzebował, aby ułatwić sobie pracę. Ta „sytuacja niższości“ przypisywana jest metodom rutyniarskim, stosowanym przez księgowych, którzy wszak przyznają, że ich technika jeszcze aktualnie oparta jest „na zbieraniu dochodów, na formularzach i na manipulacjach ręcznych“ (Landsperger).

Obaj autorzy zajmują się dalej kwestią prezentacji bilansu, kwestionując jego, jak określają, „formę klasyczną“, polegającą na równości liczbowej obu stron — czynnej i biernej, lecz bez należytego ugrupowania materiału liczbowego. „To co szef przedsiębiorstwa życzy sobie poznać, aby wyciągnąć wnioski dla swych przyszłych decyzji, to jest świadomość związków między przyczynami i skutkami. To są wiadomości, które księgowość powinna móc dostarczyć mu bieżąco wraz ze szczegółową analizą majątku“ (Landsperger).

Zaznaczam, że celem powyższego opracowania nie było szczegółowe omówienie zagadnienia mechanizacji w oddziałach operacyjnych i centrali i zamierzenia ograniczenia się jedynie do wykazania znaczenia teoretycznego rozważań dla prac organizacyjnych, jak i ustalenia metodologii badań, warunkującej wyniki i możliwość wykorzystania ich w praktyce.

R. Grabiński

Obaj autorzy podają projekty innego niż w bilansie klasycznym ugrupowania materiału w bilansie, aby na jego podstawie łatwiej było ocenić stan przedsiębiorstwa. Laboissière proponuje formę „trylansu“.

Co to jest i skąd nazwa? Według Laboissière słowo „bilans“ etymologicznie może być pochodzenia:

- a) włoskiego od „bilanciare“ = równoważyć,
- b) łacińskiego od „bislanx“ = waga o dwóch szalkach.

Obecnie bilans jest wagą o dwóch szalkach: aktywnej i pasywnej. Szalki te zawierają konta dotyczące kapitałów własnych i pożyczek, kapitałów nieruchomości, kapitałów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych.

Niewygoda tej klasyfikacji, uświęconej przez zwyczaj, polega na niedostatecznym powiązaniu się z obiegiem kapitałów w mechanizmie ekonomicznym jakim jest przedsiębiorstwo.

Bilans jest zbiornikiem kapitałów własnych i pożyczek, powinien on oddać na określony moment dokładną fotografię rachunków zasilających ruch okrężny kapitałów nieruchomości i ruch okrężny kapitałów obrotowych, pozytywny lub negatywny.

Jeśli kapitały obrotowe przedstawiają w całości saldo aktywne — to sytuacja przedsiębiorstwa jest pomyślna, jeśli pasywne — to sytuacja jest niepokojąca. Tymczasem obecnie poprzez zwykłe czytanie bilansu w jego aktualnej formie klasycznej nie ukazuje się stan środków obrotowych.

Laboissière występuje tedy z koncepcją wagi o trzech szalkach. Stąd nazwa „Trylans“. Szalkami tymi byłyby następujące trzy rodzaje kapitałów¹⁾ występujących w przedsiębiorstwie:

1. Kapitały „permanentne“
2. Kapitały stałe
3. Kapitały cyrkulujące (albo fundusze obrotu).

W oparciu o taką koncepcję, „trylans“ wyglądałby następująco:

¹⁾ Ze względu na ustalone w naszym słownictwie pojęcie środków trwałych, inne niż w niniejszym przypadku oraz ze względu na kłopotliwość tłumaczenia w sposób omówny, zastosowałem tłumaczenie makaroniczne, jako technicznie najprostsze. Znaczenie terminów wynika z tabel liczbowych, podanych dalej.

Powyższy podział kapitałów wiąże się z kapitalistycznym charakterem środków finansowych w przedsiębiorstwie. Kapitały „permanentne“ są to źródła finansowania, nie ulegające zmianom bezpośrednim w wyniku działalności operatywnej i wskutek tego nie ulegające zmianom w ciągu roku (stąd i nazwa „permanentne“). Należąc tu będą: 1) środki własne (kapitał zakładowy czy zwany firmowy, fundusze rezerwowe, wygospodarowane a nie rozdzielone zyski), 2) zaciągnięte długoterminowe pożyczki. Kapitały „permanentne“ będą więc w bilansach występować li tylko jako pozycje pasywne.

Kapitały stałe obejmują: 1) grunty i place (czego nie ujmują nasze bilanse), 2) środki trwałe (tak jak w naszych bilansach), 3) lokaty finansowe jak na przykład nabyte przez przedsiębiorstwo pożyczki państwowe (co w naszych bilansach, ze względu na system finansowy — nie występuje). Kapitały stałe występować więc będą w bilansach jako pozycje aktywne, a po stronie pasywów będzie znajdować się ich amortyzacja.

Kapitały obrotowe obejmują zarówno krótkoterminowe źródła finansowania (saldo pasywne bilansu) jak i zaangażowania w szybko zmieniające lokaty rzeczowe (towary, materiały, produkcja w toku, ruchomości) względnie finansowe (kasa, środki pieniężne na rachunku bankowym, saldo debetowe kontrahentów). Kapitały obrotowe występują w aktywach i w pasywach bilansu, przy czym częścią ich (banki, kontrahenci) w zależności od sytuacji finansowej przedsiębiorstwa raz może występować jako saldo aktywne, raz jako pasywne.

Trylans na 31.12.1955 roku
(w tysiącach franków)

KAPITAŁY PERMANENTNE

Kapitał firmowy	120.000		
Rezerwa ustawowa	4.332		
Rezerwa ogólna	12.675		
Pozostałość z okresu poprzedniego	735		
Rezerwa na wyposażenie techniczne	3.850		
Rezerwa na niezbędne zapasy	6.200	147.792	

Pożyczka 6% 1952			23.100
Wynik 1955			24.575
			<u>195.467</u>

KAPITAŁY STAŁE

Premie zwrotne	1.000		
Premie amortyzacja		76	
Fundusz handlowy	400		
Tereny Malkoff	5.650		
Budynki przemysłowe	37.515		
Budynki amortyzacja		6.356	
Budynki robotnicze	8.286		
Budynki amortyzacja		2.661	
Maszyny i urządzenia	199.586		
Maszyny amortyzacja		62.699	
Nieruchomość w Paryżu	19.470		
Nieruchomość amortyzacja		3.100	
Pożyczka wyzwolenia 3%	700		
Depozyty i kaucje	304		
	<u>198.019</u>	<u>272.911</u>	<u>74.892</u>

KAPITAŁY OBROTOWE

Zapasy i produkcja w toku	31.520		
Odbiorcy i weksle	18.544		
Odbiorcy za prowizje		225	
Różni dłużnicy	8.995		
Ruchomości	2.520		
Kasa i banki	5.845		
Dostawcy i weksle własne		54.338	
Zaliczki na zamówienia		8.500	
Różni wierzyciele		6.913	
	<u>67.424</u>	<u>69.976</u>	<u>2.552</u>

Laboissière podaje liczne korzyści proponowanej formy „trylansu“:

1) suma kapitałów permanentnych pozwala na ocenę wagi tych kapitałów w służbie przedsiębiorstwa na określoną datę,

2) saldo aktywne czy pasywne kapitałów obrotowych pozwala niezwłocznie ocenić stan zdrowia ekonomicznego przedsiębiorstwa analizowanego,

3) porównanie kapitałów stałych i obrotowych jest znacznie łatwiejsze,

4) porównanie kapitałów własnych w stosunku do kapitałów stałych i obrotowych jest natychmiastowe,

5) porównanie wyników ze względu na znaczenie kapitałów zaangażowanych jest ułatwione,

6) wszystkie „osoby zdrowego rozsądku“ mogą czytać bilans bez pomocy specjalisty,

7) porównanie szeregu trylansów dotyczących tego samego przedsiębiorstwa pozwala na zestawienie tablicy porównawczej:

- zmian aktywów netto z jednego okresu działalności na drugi,
- zmian kapitałów obrotowych,
- zmian kapitałów stałych,

8) charakter trylansu wynika z logicznego ruchu kapitałów w mechanizmie ekonomicznym, jakim jest przedsiębiorstwo: kapitały aktywne są pozytywne, kapitały pasywne są negatywne,

9) trylans przeobraża ramy kierownictwa jako:

- busola dla badania kapitałów własnych,
- busola dla sprawdzenia znaczenia pozytywnego lub negatywnego funduszy obrotowych,
- busola dla rejestrowania zmian w kapitałach stałych.

Druga koncepcja: bilansu „dynamicznego“ Landspergera przedstawia się następująco:

Podstawową, pierwszą ewidencją jest ewidencja kont majątkowych. Porównanie dwóch stanów ewidencji majątku z dwóch dat pozwala na poznanie zmian netto majątku, ale nie pozwala na poznanie przyczyn tych zmian. Temu celowi służy druga ewidencja tych samych operacji, według innej klasyfikacji, którą Landsperger nazywa „tarę“ = „opakowanie“ (zapewne symbolicznie jako „opakowanie majątku“).

Obecny bilans w formie klasycznej jest dokumentem mieszanym, gdyż dotyczy jednocześnie:

— kont majątku — które pozwalają na poznanie aktywów netto przedsiębiorstwa,

— kont „opakowania“ — które mają charakter podmiotowy, które dostarczają wyjaśnień w odniesieniu do sytuacji ujętej w poprzedniej ewidencji.

Aktualna prezentacja bilansu łączy w każdej z dwóch kolumn „Aktywa“ i „Pasywa“ konta należące do jednej i drugiej ewidencji.

Landsperger proponuje bilans sporządzony w czterech kolumnach (dwa dla kont majątku Nr 1 Dt Nr 2 Ct, i dwa dla kont „opakowania“ Nr 3 Dt Nr 4 Ct). Nadto po lewej stronie każdej z ewidencji została umieszczona kolumna, w której podane są stosunki procentowe poszczególnych pozycji do całości sumy danej grupy ewidencji. Bilans ma więc wygląd następujący:

Bilans na 31 grudnia (w tysiącach franków)

Procenty	Konta MAJĄTKOWE	Nr 1	Nr 2	Procenty	Konta OPAKOWANIA	Nr 3	Nr 4
	Nieruchomości				Kapitały permanentne		
38	Budynki i urządzenia	5.950		78	Kapitały własne i rezerwy		5.851
	Amortyzacja		3.075	9,33	Obligacje i pożyczki powyżej roku		700
2	Tytuły własności w innych nieruchomościach	125		10	Osoby trzecie		
40	Zapasy	3.000			Dostawcy, weksle, wierzyciele		750
11	Osoby trzecie		822	2	Wyniki		
9	Sumy w dyspozycji		678		Straty i zyski		149
				0,20	Koszty założenia		
					Koszty powiększenia kapitału	30	
					Amortyzacja		15
				0,87	Konta wyrównawcze		
					„Aktywa“	35	100
					„Pasywa“		
		10.575	3.075			65	7.565
		3.075					65
100		7.500		100			7.500

Landsperger proponuje analogiczną zmianę w stosunku do prezentacji rachunku strat i zysków. Po lewej stronie podaje dwie kolumny procentów:

- 1) stosunek poszczególnej pozycji rachunku strat i zysków do odpowiedniej pozycji aktywów netto,
- 2) stosunek poszczególnej pozycji rachunku strat i zysków do sumy ogółem rachunku strat i zysków.

Wygląd tak przeobrażonego rachunku strat i zysków byłby następujący:

Rachunek strat i zysków (w tysiącach franków)

Procenty		1. Przychody		
do akt netto	do rachunku strat i zysków			
2.34	71.4	Wyniki eksploatacji Przychody od kapitałów		175
0.26	8.1			20
0.67	20.5			50
3.27	100	Przychody nadzwyczajne i różne		245
		2. Obciążenia		
0.46	14.3	Koszty ogólne Amortyzacja Nakłady finansowe	35	
0.21	6.5		16	
0.60	18.4		45	
1.27	39.2	Wyniki	96	
2.00	60.8		149	
3.27	100		245	

Landsperger uważa na tle powyższego za możliwe istnienie księgowości o „stronie potrójnej“, „poczwórnej“ itd.

Według niego dzisiejsza księgowość „o stronie podwójnej“ polega na tym, że jedna jest ewidencją kont „majątku“, a druga ma charakter „opakowania“. W zależności od przyjętej zasady klasyfikacji mogłyby istnieć różne ewidencje „opakowania“.

Bilans mógłby więc mieć kilka stron. Pierwsza zawsze byłaby poświęcona kontom „majątku“, pozostałe przedstawiałyby różne kategorie kont „opakowania“.

Użycie maszyn statystycznych ułatwi zestawienie bilansu według różnych przekrojów. Księgowość będzie w stanie dostarczać szefowi przedsiębiorstwa bardzo szybko dużej ilości różnorodnych informacji i stanie się według Landspergera „pierwszoplanową nauką administracyjną“, która pozwoli pokonywać coraz bardziej rosnące trudności w kierowaniu współczesnym przedsiębiorstwem.

Przechodząc do analizy zagadnień przedstawionych w artykułach, pierwsze co się rzuca w oczy, to dysproporcje pomiędzy szumnymi tytułami a treścią koncepcji, które te tytuły zapowiadają. Tłumaczy się to charakterem czasopisma. Nie znaczy to jednak, że poruszona w artykułach problematyka jest merytorycznie nieistotna, a tylko efektownie „opakowana“. Odwrotnie — poruszone zostały następujące bardzo istotne problemy:

1) wzajemny stosunek kierownictwa przedsiębiorstwa i aparatu księgowego na płaszczyźnie kierowania przedsiębiorstwem,

2) forma prezentacji bilansu,

3) kierunek rozwojowy księgowości.

W każdym z tych problemów występuje szereg konkretnych zagadnień, co będzie omówione przy analizie powyższych trzech punktów.

Najbliższą metodą analizy będzie porównanie ze stanem istniejącym u nas.

W zakresie pierwszego problemu — stosunku kierownictwa przedsiębiorstwa i księgowości — wystąpiło u nas zjawisko podobne: brak znajomości zasad księgowości i umiejętności czytania bilansu przez kierowników przedsiębiorstw, brak doceniania znaczenia księgowości w kie-

rowaniu przedsiębiorstwem. Zjawisko to było wytykane przez kierownictwo polityki gospodarczej, zwłaszcza na tle niedostatecznych wyników przemysłu w zakresie akumulacji i obniżenia kosztów własnych.

Od półtora roku stawianie problematyki w powyższym zakresie uległo zmianie. Stwierdzenie istnienia nadmiernej sprawozdawczości, stwierdzenie wad metodologicznych w planowaniu, w szczególności zaatakowanie nadmiernego centralizmu w planowaniu i sprawozdawczości, spowodowały, że na cenzurowanym znaleźli się organizatorzy sprawozdawczości a nie jej użytkownicy — dyrektorzy przedsiębiorstw.

W rezultacie mamy podobną sytuację i podobny problem, choć w różnych warunkach organizacji gospodarczej, jak i we wspomnianych artykułach podano dla Francji: brak dostatecznej operatywnej przydatności istniejącej ewidencji i sprawozdawczości księgowej dla kierowania przedsiębiorstwem.

Na taki wynik złożyły się obie strony:

kierownictwo przedsiębiorstwa — przez brak dostatecznej znajomości księgowości,

księgowość — przez układ sprawozdań i ich terminy, zbyt późne dla potrzeb operatywnej działalności.

Tym niemniej w zakresie formy prezentacyjnej bilansu, to jest w zakresie drugiego tu omawianego problemu, rozwiązania stosowane w księgowości PRL stoją wyżej od aktualnego stanu i projektowanych rozwiązań we Francji, o jakich mogliśmy się dowiedzieć ze wspomnianych artykułów.

Wynika to przede wszystkim z planowego charakteru gospodarki i związanego z tym systemu finansowego oraz normatywow.

Schemat bilansowy w PRL został po stronie aktywów i pasywów podzielony na grupy w ten sposób, że grupom majątkowym po stronie aktywów odpowiadają po stronie pasywów grupy prawidłowych, zgodnych z systemem finansowym, źródeł finansowania. W zasadzie, albowiem ze względu na mechanizm finansowy wynikający z systemu finansowego i systemu kredytowego nie ma całkowitej zgodności grup. Tak więc po pasywach — grupa A — fundusz statutowy itd. finansuje i rozlicza się nie tylko z grupą A — środki trwałe itd. po aktywach, lecz również z częścią grupy B — środki normowane.

I odwrotnie — po pasywach grupa B — Kredyty na środki normowane tylko częściowo finansują aktywa grupy B Środki normowane, gdyż część ich finansowana jest (zgodnie z systemem finansowym) ze źródeł grupy A.

W grupie C — inne pasywa, rozdział I — kredyty bankowe bynajmniej nie koresponduje z rozdziałem I po aktywach środki pieniężne. Natomiast pozycja „kredyt na należności fakturowe“ (pasywa grupa C rozdział I pozycja 1) koresponduje w aktywach z pozycją „należności w inkasie bankowym“ (wprawdzie też grupa C, ale rozdział II — rozrachunki).

Ciekawe rozwiązanie formy prezentacyjnej zastosował Narodowy Bank Polski, wprowadzając tak zwany „bilans nieprawidłowości“.

Jest to wzór E-2 zatytułowany „Sprawozdanie z kontroli stanu finansowego“, w którym to wzorze znajduje się część III — zestawienie analityczne środków obrotowych i ich pokrycia; jest to właściwie ów „bilans nieprawidłowości“. Dzieli on środki obrotowe na cztery grupy:

A. Środki normatywne,

B. Środki ponadnormatywne podlegające kredytowaniu,

C. Środki nienormowane podlegające kredytowaniu,

D. Pozostałe środki obrotowe.

Każda z grup dzieli się na pozycje odpowiadające pozycjom bilansu lub normatywom lub pozycjom pochodnym od normatywów i stanów faktycznych (na przykład stany ponadnormatywne celowe).

Kolumny pionowe przeznaczone są do wpisywania sum aktywów i pasywów, ale nadto dla grup lub podgrup aktywów i pasywów pomiędzy którymi zachodzi związek finansowy przewidziane zostały miejsca na salda w formie „okienek” po prawej stronie zasadniczego układu tabelarycznego.

Wygląda to następująco:

Część III. Zestawienie analityczne środków obrotowych i ich pokrycie

Pozycja	Treść	Środki obrotowe na ultimo			Pozycja	Treść	Pokrycie środków obrotowych na ultimo			Zestawienie wyników kontroli stanu finansowego			
		kwartału poprzedniego	kwartału sprawozdawczego				kwartału poprzedniego	kwartału sprawozdawczego		Pozycja	12	Pozycja	14
			według sprawozdania	według bilansu				według sprawozdania	według bilansu				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14

A. Środki normatywne

29	Część normatywów podlegająca pokryciu funduszami własnymi i pasywami stałymi				33	Fundusz własny w obrocie							
30	Część normatywów podlegająca pokryciu kredytem normatywnym				34	Pasywa stałe							
					35	Razem /33+34/					103		113
					36	kredyt normatywny							
					37	Nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe							
					38	Dostawy niefakturowane							
					39	Zaliczki od odbiorców indywidualnych							
					40	Razem od (36 do 39)					104		114
31					41	Stan poniżej normatywu							115
32	Razem (od 29 do 31)				42	Razem /35+40+41/							

Przypomina to „trylans” z tym jednak, że:

1. Układ analityczny NBP jest znacznie szczegółowszy.
2. Forma prezentacyjna opracowana przez NBP ukazała się na parę lat przed schematem „trylansu”.

Natomiast należy zaznaczyć, że przedstawiona forma prezentacyjna zastosowana przez NBP była stosowana tylko przez Bank dla celów kontroli i analizy finansów przedsiębiorstw, przez same przedsiębiorstwa nie była stosowana, a nawet na ogół nie była im znana.

Francuzi znani są z efektownych sformułowań. W artykule Landspergera jest zacytowane określenie dla scharakteryzowania dobrej formy prezentacyjnej bilansu: „un bilans qui parle” — bilans który mówi.

Zanalizuję teraz schemat bilansu przedsiębiorstwa przemysłowego — wzór P-23 i P-24 od tej właśnie strony, to jest w jakim stopniu jest to „bilans, który mówi”.

Od strony ilości danych jest to niewątpliwie „bilans, który mówi”, a nawet wręcz „bilans gadatliwy”.

Ilość wskaźników wynosi:

w samym bilansie wzór P-23	411
w rachunku strat i zysków wzór P-24	176
	<hr/>
	587

A pamiętajmy, że jest to sprawozdawczość miesięczna. Jak zaznaczyłem forma prezentacyjna bilansu w PRL wykazuje w zakresie analitycznym wyższość nad omawianymi formami bilansów francuskich, jak i nad projektami ich zreformowania. Wyższość ta wypływa z warunków istnienia gospodarki planowej. Wyraża się to konkretnie w następującym:

W bilansie — wzór P-23

a) aktywa i pasywa ugrupowane są w ten sposób, że grupom majątkowym odpowiadają po stronie pasywów

grupy właściwych według systemu finansowego źródeł finansowania,

b) pośród środków obrotowych zostały wyodrębnione środki normowane a schemat bilansowy oprócz liczb stanu faktycznego zawiera również wskaźniki normatywów,

c) bilans ma układ dwukolumnowy:

1) stan na początek roku,

2) stan na koniec okresu sprawozdawczego.

Pozwala to na porównanie stanów i ustalenie zmian, które wystąpiły w ciągu okresu sprawozdawczego. Przez to bilans zyskuje formę „ruchu”, staje się „bilansem dynamicznym”.

W rachunku strat i zysków — wzór P-24:

oprócz liczb dotyczących wykonania, podawane są liczby planowane: kosztu, sprzedaży, akumulacji.

Ale, przeanalizowana tu forma prezentacyjna bilansu P-23 nie jest właśnie bez „ale”, należy zwrócić uwagę na następujące sprawy pomniejszające wartość tego bilansu jako „bilansu, który mówi”:

1) podział aktywów i pasywów na grupy według zasad finansowania nie, jest ścisły, jak to wykazałem uprzednio; salda grup A i B w przypadkach całkowicie prawidłowego przebiegu finansowania bynajmniej nie będą zerowe,

2) ze względu na obfitość danych sprawozdawczych, format sprawozdania i wynikające stąd trudności układu graficznego, korespondujące grupy i rozdziały aktywów i pasywów bynajmniej nie znajdują się na równorzędnych poziomach, z wyjątkiem rozdziału IV grupy C „Remonty kapitalne” grupy D „Inwestycje”. Nie ułatwia to czytania bilansu,

3) ilość blisko 600 wskaźników nasuwa uwagę, iż bilans jest przeładowany danymi — ale to zagadnienie wymaga specjalnego omówienia,

4) bilans ma wprawdzie, jak zaznaczyłem, charakter „dynamiczny” dzięki istnieniu dwóch kolumn stanów: na początek roku i na koniec okresu sprawozdawczego. Ale wobec występującej sezonowości w przemyśle szczególnie ważne byłoby porównywanie stanów na koniec bieżącego okresu sprawozdawczego i na koniec ubiegłego okresu sprawozdawczego. Wtedy wyraźnie byłoby widać czy jest

się „wyżej“ czy „niżej“, „lepiej“ czy „gorzej“. Ale takiej kolumny jest brak. Znaczenie takiej kolumny jest tym większe, że stanowiłaby ona właściwą liczbę kontrolną do liczb planowanych, to jest normatywów. Analogicznie w rachunku strat i zysków — sprawozdanie z wykonania planu sprzedaży wzór P-24 — dane dotyczące wykonania za odpowiadający okres ubiegły stanowiłyby liczby kontrolne i dla wykonania bieżącego i dla liczb planowanych,

5) forma prezentacyjna bilansu nie zawiera liczb charakteryzujących: ani różnic (sald) — z wyjątkiem odchylenia od kosztu planowanego ani wskaźników (stosunków procentowych) ani liczb stosunkowych (wskaźników ekonomicznych). To wszystko musi czytający bilans dopiero wyprowadzić sobie. A przecież właśnie poprzez liczby charakteryzujące uzyskujemy kryteria oceny działalności przedsiębiorstwa.

W konsekwencji tego stanu ocena działalności przedsiębiorstwa na podstawie bilansu jest pracą żmudną, czynnością pracochłonną. Bilans nie jest busolą, gdzie rzut oka pozwala na stwierdzenie prawidłowości lub nieprawidłowości kierunku jazdy. Jest raczej dokumentem archiwalnym, pozwalającym na dociekania pragmatyczne.

Przedstawiony stan wydaje się, że w znacznym stopniu tłumaczy brak zainteresowania bilansem ze strony kierownictwa przedsiębiorstwa. To nie jest dokument, który warto mieć pod ręką i gromadzić w specjalnej teczce jako źródło stałych informacji. W formie prezentacyjnej bilansu tak dobrze jak zupełnie pominięty jest element czasu, którym rozporządzać może i pragnie kierownik przedsiębiorstwa dla zapoznania się z wynikami działalności. Niechęć dyrektora do poświęcania dużej ilości czasu na dowiedzenie się o wynikach bilansowych nie można traktować jako negatywnego stosunku do księgowości jako takiej.

Co prawda istnieje obowiązkowa analiza ekonomiczna sprawozdań finansowych, mająca za zadanie między innymi właśnie podawanie już liczby spreparowanych, charakteryzujących. Nie dezaktualizuje to ani dezawuuje wypowiedzianych poprzednio uwag, gdyż:

1) analizy ekonomiczne sporządzone są kwartalnie, a bilanse miesięcznie,

2) analiza ekonomiczna jest informacją późniejszą o ± 15 dni,

3) analiza ekonomiczna nie ma formy treściwego dokumentu, wygodnego do doraźnego posługiwania się nim.

Wzory P-23 i P-24 służą nie tylko jako schematy bilansowe jednostek samobilansujących, ale są to równocześnie te same wzory, na których jednostki nadrzędne po centralny zarząd włącznie, sporządzają zestawienia zbiorcze, a których odbiorcami oprócz resortowego ministerstwa jest i PKPG i Ministerstwo Finansów.

Powstaje paradoksalna sytuacja. Szczeble naczelnego kierownictwa gospodarczego otrzymują też 600 wskaźników, w tej samej nie dość przejrzystej formie. Czy może to być lektura dla kierownictwa resortu? Czy można na to mieć czas? Istnieje nadto wzór P-23 z. Ten obejmuje tylko 55 wskaźników. Jest to wyciąg z miesięcznych sprawozdań P-23 i P-24, sporządzany zbiorczo przez jednostki nadrzędne. Odbiorcami są także PKPG i Ministerstwo Finansów.

Wzór P-23 z ma te same braki co i P-23 i P-24:

— brak porównania z wykonaniem (stanem) okresu ubiegłego,

— brak liczb charakteryzujących: różnic, wskaźników, liczb stosunkowych ekonomicznych.

Liczyby te są dopiero obliczane w jednostkach sporządzających zestawienia zbiorcze. Opóźnia to faktyczną sprawozdawczość finansową, gdyż faktyczną staje się ona dopiero po przeliczeniu jej na liczby charakteryzujące, dopiero wtedy staje się czytelna.

W konsekwencji tego można określić, że sprawozdania finansowe P-23, P-24, P-23 z są tylko **półproduktem sprawozdawczym** nie mogącym rościć pretensji, aby jego bezpośrednim odbiorcą było kierownictwo przedsiębiorstwa i kierownictwa jednostek nadrzędnych.

Poczynając od szczebla centralnego zarządu wzory P-23, P-24, P-23 z, są sprawozdaniami zbiorczymi, zawierającymi tylko liczby zbiorcze. Schemat sprawozdawczy nie zawiera przekroju podmiotowego, to jest według przedsiębiorstw. A przecież taki przekrój jest zupełnie istotny i zasadniczy.

Co prawda, wzór P-23 przewiduje w danych uzupełniających grupowe dane według przedsiębiorstw w zakresie wykonania akumulacji, ale to nie załatwia sprawy przekroju podmiotowego.

Co prawda instrukcja GUS i Ministerstwa Finansów Nr 1 C dotycząca sprawozdawczości finansowej przewiduje w § 33, iż „ministerstwa powinny wraz z resortowym sprawozdaniem według wzoru P-23 z, przekazać Departamentowi Planowania Finansowego PKPG arkusz roboczy do tego sprawozdania, jeżeli ten arkusz sporządza się w formie zezwalającej na uzyskanie danych według poszczególnych ZP i CZP“ — ale właśnie to potwierdza wspomniany brak przekroju podmiotowego we wzorach P-23, P-24, P-23 z.

Sprawa formy prezentacyjnej bilansu jest symptomatyczną ilustracją dla trzeciego zagadnienia wymienionego w niniejszym opracowaniu, a mianowicie kierunku rozwojowego księgowości. Rozwój ten, jak dotychczas poszedł w kierunku rozbudowy ewidencji i kontroli mienia i rozliczeń. Notabene cały szereg rozwiązań ewidencyjnych wskazuje na to, że dokładność zaczęła być zastępowana przez pedanterię. Ale to stanowi osobny temat.

Tu natomiast trzeba powiedzieć, że sprawa prawidłowej ewidencji mienia i rozliczeń, niewątpliwie podstawowe zadanie księgowości, nie wyczerpuje tematyki księgowej. Odwrotnie, pozostanie li tylko przy tematyce mienia i rozliczeń grozi zastojem w księgowości, istotnym bowiem tematem o znaczeniu rozwojowym jest sprawa wskaźników dla kierowania operatywnego i dla polityki gospodarczej.

Jak wynika z obu omówionych tu artykułów w „Travail et Methodes“ tak właśnie jest tam ten problem stawiany.

Francuzi są znani z efektownych sformułowań. Toteż na zakończenie tego trzeciego tematu — kierunku rozwoju księgowego — końcowego tematu niniejszego opracowania, można przytoczyć za Laboissierem zdanie wypowiedziane przez Prezesa Związku Księgowych we Francji Caujolle na zjeździe księgowych w 1954 roku:

„należy się przezwyciężyć, ponieważ czasy się zmieniły i ponieważ księgowy-rzeczoznawca nie może być dalej wyłącznie kalkulatorem obciążonym ustalaniem amortyzacji, określaniem wysokości zysku; był on archiwistą, a powinien stać się pilotem“.

A. Ivanka

(Zakład Rachunkowości Instytut
Ekonomiki i Organizacji Przemysłu)

Z METODYKI UZGADNIANIA ZAPISÓW KSIĘGOWYCH

Jedną z podstawowych zasad prawidłowej księgowości w ogóle jest wzajemna zgodność obrotów i sald kont syntetycznych i analitycznych na początek roku, co najmniej za każdy miesiąc kalendarzowy oraz na koniec roku sprawozdawczego. Specyfika księgowości bankowej, obejmującej poważne ilości rachunków bankowych jednostek gospodarczych, pogłębia powyższą zasadę do postulatu zgodności codziennej. Zarówno bowiem bank prowadzący rachunki musi mieć bieżąco dokładne rozzeznanie w środkach i kredytach poszczególnych klientów, jak i klienci muszą bieżąco dysponować prawidłowymi wyciągami bankowymi, niezbędnymi zarówno do zapisów we własnej księgowości, jak i do udzielania bankowi zleceń.

Podstawę do uzgodnień w banku stanowi księgowość syntetyczna, która poprzez dziennik obrotów systematyzuje wszystkie operacje bankowe według kont syntetycznych przewidzianych w planie kont banku, ustala bieżąco globalne obroty tych kont i ich każdorazowe salda dzienne. Obroty i salda kont syntetycznych znajdują ostateczny wyraz w kartotekowej księdze głównej — podstawowym urządzeniu księgowości syntetycznej.

Z księgą główną uzgadnia się obroty i salda kont analitycznych, w tym również wszelkich rachunków bankowych.

W zależności od stosowanej techniki zapisów księgowych możliwe są różne metody uzgadniania księgowości analitycznej z księgowością syntetyczną. Zależą one mianowicie od okoliczności, czy księgowość jest prowadzona ręcznie, czy też maszynowo; a jeśli maszynowo, to czy w rachubę wchodzi proste jednolicznikowe maszyny wyłącznie saldujące, czy też maszyny wielolicznikowe (np. 3-licznikowe lub tzw. automaty rejestrująco-księgujące).

„Idealem“ w zakresie tzw. małej mechanizacji księgowości są automaty rejestrująco-księgujące, tj. maszyny wyposażone niezależnie od licznika saldującego (poziomego) w co najmniej 6 liczników rejestrujących (poziomych) — np. „Continental 800“, „Astra 52“ itp.

Większa ilość liczników rejestrujących (pionowych) pozwala na elastyczność w odrębnym grupowaniu rejestrowanych obrotów i tym samym wybitnie ogranicza pole błędów w zakresie uzgodnień (np. maszyna „Astra 63“).

Maszyna dysponująca minimum 6 licznikami rejestrującymi i licznikiem saldującym pozwala uzyskać następujące rezultaty:

- saldo każdego konta (rachunku) analitycznego;
- globalne sumy sald poprzednich, obrotów i sald bieżących (we wszystkich wypadkach oddzielnie dla strony Winien i Ma) dowolnej grupy kont (rachunków analitycznych);
- liczby kontrolne prawidłowości względnie błędów w pracy liczników.

Dla zilustrowania pracy rachunkowej 7-licznikowej maszyny księgującej (6 liczników rejestrujących plus 1 licznik saldujący) niech posłuży tabelka zamieszczona obok.

Przykład obrazuje jedynie liczbowe zapisy księgowe na 5 rachunkach analitycznych (A, B, C, D i E). Poszczególne liczniki rejestrujące (pionowe) ujmują kolejno salda bieżące (Wn i Ma), obroty (Wn i Ma) oraz salda liczące (Wn i Ma). Licznik saldujący wyliczył kolejno na podstawie sald poprzednich i obrotów salda bieżące poszczególnych rachunków, a mianowicie kwoty Wn 12.500, Ma 22.000 itd.

Sumy w rubryce poziomej „Razem“ — to rezultaty pracy liczników rejestrujących (pionowych). Sumy te są ze sobą logicznie powiązane. I tak: przy podstawowym założeniu, że sumy liczników 1, 3 i 5 są liczbami ujemnymi (ze znakiem „-“), natomiast sumy liczników 2, 4 i 6 są liczbami pozytywnymi (ze znakiem „+“) obowiązuje reguła: algebraiczna suma wyników liczników 1, 2, 3 i 4 powinna się równać algebraicznej sumie liczników 5 i 6, innymi słowy: różnica sum sald poprzednich plus względnie minus różnica sum obrotów powinna się równać różnicy sum sald bieżących.

Biorąc liczby z powyższej tabelki sprawdzamy:

- 15.000	- 22.500	- 15.500
+ 35.000	+ 24.500	+ 37.500
+ 20.000	+ 2.000	+ 22.000
+ 22.000		

Dzięki czemu można uzyskać taki obraz zapisów księgowych? Otóż dlatego, że w czasie dokonywania zapisów księgowych licznik saldujący jest stale sprzężony z licznikami pionowymi, przy czym są one z góry nastawione na rejestrowanie (sumowanie) wartości negatywnych względnie pozytywnych. Licznik saldujący zbiera kolejno: wartość salda poprzedniego i kolejne wartości obrotów, przy czym wartości te ujmowane są równocześnie przez odpowiednie liczniki pionowe. Z chwilą zarejestrowania przez licznik saldujący ostatniej wartości obrotów danego rachunku następuje po użyciu odpowiedniego klawisza i dzięki urządzeniu automatycznego saldowania: a) przeskok karetki maszyny do właściwej kolumny sald bieżących (automatyczny wybór znaku salda), b) automatyczne skasowanie licznika saldującego poprzedzone wypisaniem na karcie księgowej salda wartości w nim zarejestrowanych i c) automatyczne wprowadzenie wartości końcowej licznika saldującego do właściwego licznika pionowego, tj. 5 lub 6. W ten sposób licznik saldujący może kolejno wyliczać salda poszczególnych rachunków, natomiast liczniki pionowe rejestrują salda i obroty dowolnej grupy kont lub rachunków analitycznych.

Z chwilą zakończenia zapisów w danej grupie kont (rachunków) przystępuje się — zazwyczaj na arkuszu dziennika maszynowego, na którym w formie przebitki odzwierciedla się całość zapisów w danej grupie kart księgowych — do wypisania końcowych sum poszczególnych liczników pionowych.

W momencie odczytywania i kasowania liczników pionowych działa również sprzężony z nimi licznik saldujący. Dzięki temu możliwe jest uzyskanie 2 liczb kontrolnych dla sprawdzenia prawidłowości pracy maszyny. Jeżeli bowiem skasuje się licznik saldujący bezpośrednio po skasowaniu licznika 4, uzyska się saldo wartości zarejestrowanych w licznikach 1, 2, 3 i 4, tzn. różnicę sum sald początkowych i sum obrotów, po czym konieczne jest ska-

Rachunek	1 licznik	2 licznik	3 licznik	4 licznik	5 licznik	6 licznik
	Salda poprzednie		O b r o t y		Salda bieżące	
	Wn	Ma	Wn	Ma	Wn	Ma
A	10.000		1.000		12.500	
B		15.000	2.000	5.000		22.000
C		12.000	3.000	2.000		7.500
D	5.000		1.500	10.000		8.000
E		8.000	15.000	3.000	3.000	
Razem	15.000	35.000	22.500	24.500	15.500	37.500

sowanie kolejno licznika 5 i 6 oraz ponowne skasowanie licznika saldującego, dla uzyskania różnicy sum sald końcowych.

O wiele praktyczniejsze jest jednak kontrolowanie pracy liczników maszyny księgującej za pomocą tzw. kontroli zerowej. Polega ona na tym, że wszystkie liczniki pionowe kasuje się kolejno, z tym, że wartości liczników 5 i 6 wprowadza się do licznika saldującego z odwrotnym znakiem. Po takim skasowaniu liczników pionowych licznik saldujący powinien wykazywać saldo zerowe. Na liczbach z poprzedniego przykładu łatwo sprawdzić tę regułę:

+ 22.000 (różnica sum sald początkowych i obrotów)
+ 15.500 — 37.500 = 0.

Jak wynika z powyższych objaśnień istoty pracy wielolicznikowej maszyny księgującej zalety jej są dla końcowych rachunkowych uzgodnień liczne.

Przede wszystkim 2 końcowe zgodne liczby kontrolne lub tzw. kontrola zerowa dają możliwość wykluczenia przy uzgodnieniach błędów rachunkowych wynikających z wadliwego działania maszyny. W praktyce mogą się jednak pojawić rzadkie na ogół wypadki zupełnej zgodności liczb kontrolnych przy jednoczesnej błędnej pracy licznika saldującego. W takich wypadkach występuje przeważnie za małe saldo na jednym rachunku i o taką samą różnicę za duże saldo na bezpośrednim następnym rachunku. Błąd taki jest b. trudny do wykrycia, ponieważ początkowo występuje pozorna zgodność i w praktyce dopiero reklamacja klienta wskazuje na błędne saldo. Odszukanie kompensującego błędu na innym rachunku możliwe jest na podstawie dziennika maszynowego.

Niezgodność liczb kontrolnych lub brak zera kontrolnego przy prawidłowym kasowaniu liczników — oczywiście przy założeniu, że tzw. wewnętrzne storna prawidłowo wyeliminowano z sum sald lub obrotów — świadczy o błędnej pracy jednego z liczników pionowych lub licznika saldującego. Jeżeli obroty wg dziennika maszynowego są zgodne z obrotami wg księgowości syntetycznej zazwyczaj całkowity inwentarz sald pozwala na szybkie wykrycie błędu, w wielu wypadkach błąd szybko wykrywa rutynowany księgowy znający dobrze pracę maszyny na podstawie analizy dziennika maszynowego, jednakże czasami dla zlokalizowania błędu konieczne jest „zbijanie“ powtórne poszczególnych kolumn sald lub obrotów na innej maszynie względnie dokładne sprawdzanie wyliczonych przez maszynę sald.

Dalszą zaletą wielolicznikowej maszyny księgującej jest możliwość niezależnego uzgodnienia obrotów. Materiał do uzgodnień dają mianowicie odpowiednie liczniki pionowe (w przykładzie 3 i 4). Rezultaty tych liczników powinny być mianowicie zgodne z danymi księgowości syntetycznej, pod warunkiem, że uprzednio wyeliminowane zostały prawidłowo wszystkie storna wewnętrzne. Jeżeli bowiem dany typ maszyny nie posiada urządzenia tzw. generalnego storna korygującego błędy jednocześnie w liczniku saldującym i pionowym, wszelkie bieżące (powstające w trakcie księgowania) błędy w obrotach i saldach początkowych muszą być prostowane w przeciwstawnych licznikach (np. błędy zapisów w liczniku 3, prostuje się celem wysaldowania błędu w liczniku 4). W takich wypadkach o tę samą sumę należy pomniejszyć sumy końcowe obydwu liczników. Możliwe jest również bieżące korygowanie błędów wyłącznie w liczniku saldującym z wyłączeniem licznika pionowego, jednakże w takim wypadku w celu uzyskania zgodności końcowych liczb kontrolnych sumę błędu eliminuje się tylko jednostronnie z sumy końcowej tego licznika, w którym rejestrowano błędną wartość.

Np. na karcie X w obrotach Winien zarejestrowano wartość 10.000 zamiast 1.000. W liczniku 3 jednak wartość 10.000 jest policzona. Istnieją 2 sposoby korekty zapisu:

OBROTY

a)	Wn	Ma
	— 10.000 *)	+ 10.000 *)
	— 1.000	

OBROTY

b)	Wn	Ma
	— 10.000 *)	
	+ 10.000 **)	
	— 1.000	

Prawidłowo skorygowane (w razie potrzeby) sumy obrotów wg dziennika maszynowego powinny być zgodne z danymi księgowości syntetycznej. W razie niezgodności nasuwa się cała gama możliwych błędów, np.: brak dowodu w księgowości analitycznej, podwójny zapis, tzw. „czeski“ błąd (przestawienie cyfr), błędny odczyt dowodu przez księgującego i kontrolującego, dowód uznania zaksięgowany po stronie debetowej itp. Jeżeli błąd jest jeden, przeważnie szybko się go wykrywa, jeżeli błędów przeoczonych przy kontroli zapisów jest więcej, uzgodnienie przeważnie sprowadza się do odczytywania pozycji primanot z dziennikiem maszynowym. Szybkość wykrycia błędu zależy przy tym w dużej mierze od niezbędnej wprawy w szukaniu błędów, którą nabywa się m. in. przez długą praktykę w komórkach księgowości.

Ostatnim wreszcie elementem uzgodnień jest sprawdzenie sald analitycznych. Jaki mianowicie błąd może wystąpić w saldach, jeżeli uprzednio stwierdzono zgodność końcowych liczb kontrolnych (ew. nastąpiła kontrola zerowa) i zgodność obrotów? Otóż kontroler zapisów maszynowych może przeoczyć błędne przeniesienie salda (np: zły znak salda, błędne niektóre cyfry, salda ze złej strony karty księgowej w wypadku zwłaszcza całkowitego zapisania karty księgowej itp.).

Celem uzyskania całkowitej pewności wzajemnej zgodności danych księgowości analitycznej i syntetycznej możliwe są różne podejścia do uzgodnień.

Jeżeli ilość kont (rachunków) analitycznych czynnych w danym dniu jest bardzo zbliżona do ogólnej ilości kont (rachunków) analitycznych, najbardziej celowy jest całkowity inwentarz sald i porównanie jego sumy z saldem konta syntetycznego.

Nie zawsze jednak opłaca się codzienny inwentarz całkowity. W wielu wypadkach, zwłaszcza wówczas, jeżeli ilość czynnych kont (rachunków) analitycznych nie jest duża w stosunku do ogólnej ich ilości w obrębie danego konta syntetycznego — bardziej ekonomiczne w czasie jest uzgodnienie częściowe, obejmujące tylko konta (rachunki) czynne w danym dniu.

W tym wypadku możliwe są 2 sposoby kontroli prawidłowości przeniesienia sald:

a) Zestawienie na podstawie kart księgowych sald bieżących z właściwym znakiem i sald z poprzedniego dnia jakie **powinny być** przeniesione — z odwrotnym znakiem oraz ustalenie salda tych wartości. Powinno się ono równać różnicy sum obrotów danego konta (w poprzednim przykładzie liczbowym sald zmiennych zasada ta jest również aktualna: + 22.000 (sald bieżące) — 20.000 (sald początkowe) = + 2.000 (różnica obrotów). Metoda ta nie opłaca się, jeżeli ilość kart czynnych wynosi co najmniej 50%, ponieważ podwójną ilość pozycji sald (na przemian bieżących i początkowych) wygodniej jest zastąpić całkowitym inwentarzem.

b) Maszynowe zestawienie na podstawie kart księgowych tych sald z poprzedniego dnia, jakie **powinny być** przeniesione i uzgodnienie uzyskanej sumy z sumą właściwego licznika sald początkowych (1 lub 2), tj. sald rze-

*) pozycje do odjęcia obustronnego od sum licznika 3 i 4

*) pozycje do odjęcia od sumy licznika 3.

***) zapis maszynowy w kolumnie licznika 3 ze znakiem + z jednoczesnym wyłączeniem działania licznika pionowego (przy zapisie działa tylko licznik saldujący).

czywiście przeniesionych. Należy jednak pamiętać, że jeżeli na danej karcie księgowej w danym dniu bieżącym kilkakrotnie wyprowadzano saldo (np. na skutek doksiegowania dowodów pierwotnie pominiętych, storna wewnętrzznego, korekty salda itp.), wówczas wszystkie tzw. „międzysalda“ należy traktować na równi z saldami z dnia poprzedniego.

Obydwa wyżej omówione sposoby częściowych uzgodnień wymagają jednak dużej uwagi w odczytywaniu z kart księgowych sald z poprzedniego dnia, jakie powinny być przeniesione. Błędy w okresowych inwentarzach szczegółowych są bardzo często następstwem nierzetelnych codziennych uzgodnień częściowych. Częściowe uzgodnienie sald, tzn. kontrola prawidłowości przeniesienia sald, może być tylko wtedy uznane za właściwe, jeżeli pracownik dokonujący zestawienia sald nie sugeruje się saldami rzeczywiście przeniesionymi, lecz bardzo wnikliwie ustala właściwe salda z dnia poprzedniego.

Jest jeszcze jeden sposób codziennej kontroli sald kart analitycznych, sposób b. ekonomiczny przy 100% lub znacznej ilości czynnych kart. Skoro liczniki sald bieżących (5 i 6) podają sumy sald bieżących, to wystarczy dodać do tych sum sumy sald kart nieczynnych i odjąć ewent. „międzysalda“ na kartach czynnych, aby uzyskać sumę do uzgodnienia z saldem konta syntetycznego. Chodzi w tym wypadku jedynie o umiejętne takie zorganizowanie kontroli zapisów księgowych, aby wynotować lub właściwie oznaczyć na kartach księgowych tzw. „międzysalda“.

Rzecz jasna, że w razie stosowania wszelkiego rodzaju uzgodnień częściowych obowiązuje dla celów kontrolnych co najmniej miesięczny całkowity inwentarz sald.

Zupełnie inaczej przedstawia się sprawa uzgodnień jeżeli do dokonywania zapisów księgowych służy maszyna 3-licznikowa (licznik saldujący + 2 liczniki pionowe). W tym wypadku istnieje wprawdzie możliwość niezależnego uzgodnienia obrotów, jednakże salda bieżące muszą być zestawiane dodatkowo. Możliwe jest również stosowanie uzgodnień częściowych (sprawdzenie różnicy sum sald bieżących i poprzednich z różnicą obrotów), jednakże już

od ilości 50% kart czynnych najekonomiczniejszy i jednocześnie zupełnie pewny jest całkowity inwentarz wszystkich sald analitycznych w obrębie danego konta syntetycznego.

Omówienia wymaga w końcu technika uzgadniania zapisów księgowych dokonywanych ręcznie lub dokonywanych maszynowo z zastosowaniem jednolicznikowych maszyn saldujących (np. Rheinmetall AES-We 33). W tych wypadkach w zasadzie powszechna jest metoda uzgodnień wyłącznie sald zakładająca umownie, że zgodność sald świadczy o zgodności obrotów ewidencji analitycznej z sumami obrotów ewidencji syntetycznej. Celem uzgodnień sald stosuje się w zasadzie maszynowe całkowite zestawienia sald wszystkich kart analitycznych w obrębie danego konta syntetycznego, jakkolwiek w razie niewielkiej stosunkowo ilości kart czynnych możliwe i ekonomicznie może być uzgodnienie różnicy sum sald bieżących i początkowych z różnicą sum obrotów. Jeżeli salda nie zgadzają się, wówczas dopiero w praktyce przystępuje się do uzgodnienia obrotów, aby zlokalizować błąd, który może występować w obrotach względnie może polegać na błędnym rachunkowym wyliczeniu salda karty analitycznej.

Umowna i usankcjonowana przepisami zasada zgodności obrotów w wypadku zgodności sald nie może być jednakże uznana za całkowicie prawidłową, gdyż ta metoda uzgodnień nie gwarantuje wykrycia takich błędów, jak np. pominięcie lub dodanie w zapisach identycznych dwustronnych pozycji memoriałowych, kompensacyjnych błędów rachunkowych itp. Dlatego też wydaje się, że w takiej technice zapisów księgowych konieczne jest codzienne względnie okresowe uzgadnianie jednej dowolnej strony obrotów (Wn lub Ma), ponieważ zgodność sald i jednej strony obrotów świadczy o automatycznej zgodności drugiej strony obrotów.

Wspomnianemu na wstępie zagadnieniu posługiwania się maszynami wielolicznikowymi do grupowego rejestrowania obrotów oraz zagadnieniom bieżącego księgowania poświęcony będzie odrębny artykuł.

B. Gawor

WYNIKI WSPÓŁPRACY MIĘDZY NBP A WKPG W ZAKRESIE SPORZĄDZANIA BILANSU DOCHODÓW I WYDATKÓW LUDNOŚCI

Nieliczne artykuły, jakie ukazały się w Wiadomościach NBP na temat opracowywania przez WKPG bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności miały charakter raczej teoretyczny. Autorzy tych artykułów zajmowali się prawie że wyłącznie metodologią opracowywania bilansu dochodów i wydatków ludności, nie zastanawiając się bliżej nad praktycznym zastosowaniem jego przy opracowywaniu niektórych planów gospodarczych, a w szczególności planu obrotu towarowego. Nie zajmowano się również rozpracowaniem chociażby niektórych ważniejszych pozycji bilansowych pod kątem widzenia ustalenia realnych wielkości strony przychodowej i rozchodowej bilansu.

Dlatego też bilans pieniężny dochodów i wydatków ludności nie znalazł dotąd właściwego powiązania z podstawowymi bilansami finansowymi.

Mogę śmiało stwierdzić, że rola aparatu planistycznego wojewódzkiej komisji planowania gospodarczego ograniczała się do ustalenia, w oparciu o materiały zainteresowanych jednostek gospodarczych — pewnych wielkości, które z braku dokładniejszej analizy — w zestawieniu bilansowym nie dawały rzeczywistego obrazu dochodów i wydatków ludności. Stąd też i sama ocena ze strony władz

wojewódzkich co do dochodów ludności miejskiej i wiejskiej budziła poważne zastrzeżenia a podbudowywanie planów obrotu towarowego, planów usług itp. danymi z bilansu dochodów i wydatków ludności nie mogło mieć dotychczas miejsca.

Na tle nieprawidłowości zacytowanych na wstępie dokonano licznych badań nad samym sporządzaniem bilansu dochodów i wydatków ludności. W wyniku tych badań odkryto cały szereg nie znanych dotąd metod obliczania niektórych wielkości bilansu, z którymi chcemy się podzielić. Niezależnie od tego wypracowano cały szereg wskaźników ustalających związek między dochodami ludności a wydatkami ludności na zakup towarów od gospodarki uspołecznionej. W artykule niniejszym będę chciał położyć uwagę dotyczące obliczania niektórych poważniejszych wielkości bilansowych.

Rozważając możliwości wykorzystania bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności przy ustawianiu planów gospodarczych, a w szczególności planu obrotu towarowego, którego wielkości odpowiada 75—80 procent ogólnych dochodów ludności, należy najpierw zastanowić się czy opracowany bilans dochodów i wydatków ludności

w pełni odpowiada faktycznym dochodom i wydatkom ludności w danym okresie. Wiemy o tym, że w bilansie dochodów i wydatków ludności część wielkości ustalona jest w oparciu o materiały jednostek gospodarczych, część natomiast przyjmowana jest szacunkowo. Zdawałoby się, że ustalanie wielkości bilansowych w oparciu o materiały przedsiębiorstw nie powinno nasuwać żadnych zastrzeżeń. Stwierdzenie to byłoby nieprawdziwe. Dla przykładu podam, że w czasie przeprowadzonych badań nad prawidłowym sporządzeniem bilansu dochodów i wydatków ludności, między rocznym bilansem sprawozdawczym, sporządzonym przez WKPG a bilansem sporządzonym przez aparat planowania oddziału wojewódzkiego stwierdzono po stronie przychodowej i rozchodowej różnicę wynikłą z niewłaściwych danych, przyjętych tylko do dwóch pozycji bilansowych, złotych 148.685 tysięcy.

Nie trzeba chyba udowadniać, że materiały jednostek gospodarczych ze szczebla wojewódzkiego, nie włączając nawet danych dostarczanych przez NBP dla WKPG odnośnie wykonania planu kasowego nie mogą być w pełni podstawą do prawidłowego sporządzenia tak planowanego jak i sprawozdawczego bilansu dochodów i wydatków ludności. Jest więc rzeczą zrozumiałą, że konfrontując dane z wykonania planu kasowego za dany okres sprawozdawczy z danymi z wykonania przez jednostki gospodarcze zadań na odcinku na przykład skupu, nigdy nie osiągniemy całkowitej zgodności tych danych, które znajdują swoje miejsce w bilansie dochodów i wydatków ludności. Dlatego też materiałami wyjściowymi przy opracowywaniu bilansu muszą być te dane, które odzwierciedlają faktyczne dochody lub wydatki ludności. Być może, że będzie to w pewnej mierze sprzeczne z wytycznymi PKPG odnośnie sposobu opracowywania bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Niemniej jednak wagę należy w tym przypadku przywiązać do merytorycznej strony bilansu, a nie do formalnej, z punktu widzenia przepisów. W artykule niniejszym postaram się skoncentrować uwagę nad nieprawidłowościami w ustalaniu wielkości bilansowych w zasadniczych pozycjach bilansu, tak po stronie przychodowej jak i rozchodowej bilansu a mianowicie:

1. Dochody ludności wiejskiej
2. Niedobór lub nadwyżka obrotu przekazowego poczty z ludnością.
3. Przepływ pieniędzy na teren innych województw.

Rozpatrzmy więc po kolei te zasadnicze trzy pozycje bilansowe pod kątem widzenia ich realności.

Dochody ludności wiejskiej — grupa II bilansu

Dochody brutto ludności wiejskiej WKPG ustala, zresztą zgodnie z instrukcją PKPG, w oparciu o materiały jednostek gospodarczych prowadzących skup, a w szczególności o dane od pełnomocnika Ministerstwa Skupu i Kontraktacji. Podstawą więc do przyjęcia wielkości dochodów ludności wiejskiej jest sporządzany załącznik do bilansu dochodów i wydatków ludności formularz Nr 2 i 3.

Spróbujmy więc wyliczyć wielkość tych dochodów w oparciu o pewne przyjęte dowolnie wielkości.

Formularz wzór Nr 2 wykazuje:

Przykład 1:

1. Dochody ludności wiejskiej uzyskane:

a) ze sprzedaży artykułów rolnych aparatowi społecznemu	złotych 480.000 tysięcy
b) ze sprzedaży aparatowi handlu	złotych 6.600 tysięcy
c) ze sprzedaży bezpośredniego konsumentowi	złotych 60.800 tysięcy
Ogółem sprzedaż artykułów rolnych	złotych 547.300 tysięcy

W tym:

a) indywidualne gospodarstwa chłopskie	złotych 529.300 tysięcy
b) spółdzielnie produkcyjne	złotych 18.000 tysięcy

Formularz Nr 3 wykazuje: dochody pieniężne indywidualnych gospodarstw chłopskich.

a) ze sprzedaży artykułów rolnych	złotych 529.300 tysięcy
b) uboczne	złotych 12.000 tysięcy
2) odszkodowania rzeczowe i osobowe	złotych 8.000 tysięcy
3) otrzymane zaliczki i kredyty	złotych 30.000 tysięcy
4) płace brutto pracowników najemnych	złotych 1.000 tysięcy
5) składki ubezpieczeniowe za pracowników najemnych	złotych 200 tysięcy
Razem dochody (1+2+3+4-5)	złotych 578.100 tysięcy

Dochody pieniężne członków spółdzielni produkcyjnych

1) sprzedaż artykułów rolnych	złotych 18.000 tysięcy
Ogółem dochody ludności wiejskiej	złotych 596.100 tysięcy

Wielkość tych dochodów przeniesiona jest do bilansu grupa —

Dochody brutto ludności rolnej:

1) indywidualnych gospodarstw chłopskich	złotych 578.100 tysięcy
2) członków spółdzielni produkcyjnych	złotych 18.000 tysięcy
Ogółem dochody	złotych 596.100 tysięcy

Przykład 2:

W jaki sposób powinien być prawidłowo obliczony dochód ludności wiejskiej?

1) wypłaty na skup planowy (plan kasowy)	złotych 580.000 tysięcy
2) wypłaty na skup zdecentralizowany	złotych 20.000 tysięcy
3) sprzedaż artykułów rolnych bezpośrednio konsumentowi	złotych 60.800 tysięcy
4) dochody uboczne (bilans WKPG)	złotych 12.000 tysięcy
5) odszkodowania rzeczowe i osobowe (dane PZU)	złotych 8.000 tysięcy
6) otrzymane zaliczki i kredyty (dane BR i KS)	złotych 30.000 tysięcy
7) płace brutto pracowników najemnych (dane PZU)	złotych 1.000 tysięcy
8) składki ubezpieczeniowe za pracowników (dane PZU) najemnych	złotych 200 tysięcy
9) dochody członków spółdzielni produkcyjnych ze sprzedaży artykułów rolnych	złotych 18.000 tysięcy
Ogółem dochód ludności wiejskiej	złotych 730.000 tysięcy

a więc różnica między wielkością przyjmowaną dotychczas do bilansu WKPG a prawidłowym wyliczeniem wynosi złotych 133.900 tysięcy. Różnica ta wynika wskutek tego, że plan kasowy, aczkolwiek nie obejmuje obrotów między gospodarką chłopską a konsumentem indywidualnym, to wypłaty na skup planowy znacznie przewyższają dochody ludności wiejskiej, ujmowane w formularzu Nr 2, stanowiącym podstawę do przyjmowania dochodów i wydatków ludności. Różnica ta w roku 1955 wynosi złotych 136 milionów — na dobro ludności.

Należy więc przyjąć jako zasadę, że na miejsce kwoty wykazywanej dotychczas w formularzu Nr 2 bilansu wykazane w przykładzie 1 — złotych 480.000 tysięcy — sprzedaż aparatowi społecznemu należy przyjąć wypłaty na skup planowy i skup zdecentralizowany z planu kasowego (580.000 + 20.000 = 600.000 tysięcy).

Bowiem jak już wyżej nadmieniono, przy najbardziej rzetelnym opracowaniu sprawozdawczości przedsiębiorstw — w zakresie skupu — nigdy ona nie będzie zgodna w swej wartości z danymi planu kasowego. Tym bardziej,

że wypłaty na skup planowany z planu kasowego nie nasuwają najmniejszych zastrzeżeń, podczas gdy sprawozdawczość opracowywana dla KS ujmuje skup ilościowy i dopiero przez wyliczenia dochodzimy do względnie realnych wartości.

Niedobór lub nadwyżka obrotu przekazowego poczty z ludnością

Występująca wielkość przychodów lub rozchodów w bilansie pieniężnym dochodów i wydatków ludności nie ma w swej treści gospodarczej poważniejszego znaczenia. Ma ona jednak zasadnicze znaczenie przy ustalaniu różnicy bilansowej, stanowiącej albo przepływ pieniędzy na teren innych województw lub wzrost rezerw pieniężnych u ludności. Ponadto ta grupa dochodów lub wydatków stanowi poważną wielkość i dlatego realne ustawienie tej pozycji w bilansie ma duże znaczenie. Wielkość tę WKPG przyjmuje ze sprawozdań kwartalnych z wykonania planu kasowego pozycja — saldo pozostałych obrotów kolumna 4 sprawozdania wzór Nr 4.

Znając układ naszych sprawozdań kwartalnych z wykonania planu kasowego w układzie analitycznym, w szczególności jeśli chodzi o kolumnę 4 sprawozdania — saldo pozostałych obrotów poczty nie można brać za podstawę do ustalania niedoboru lub nadwyżki obrotu przekazowego poczty z ludnością. Wykazując te obroty dla WKPG, NBP popełnia zasadniczy błąd, który poważnie zaniża w bilansie pieniężnych dochodów i wydatków ludności wydatki i dochody ludności. Przyczyna tego stanu rzeczy tkwi w tym, że działalność powiatowych zarządów łącznie nie pokrywa się w pełni z działalnością oddziałów NBP, stąd już na szczeblu powiatu występują nieprawidłowości w zakresie obiegu pieniężnego.

Tego rodzaju nieprawidłowości na rynku pieniężnym mają swoje odbicie w sprawozdawczości z wykonania planu kasowego. Stąd saldo pozostałych obrotów nie stanowi faktycznej nadwyżki lub niedoboru obrotu przekazowego poczty z ludnością a stanowi raczej saldo bilansujące sprawozdanie z wykonania planu kasowego.

Nie ulega wątpliwości, że znając strukturę obrotów poczty w powiązaniu z planem kasowym, nie jesteśmy w stanie uzgodnić sprawozdawczości Banku ze sprawozdawczością poczty w stopniu umożliwiającym nam zbilansowanie sprawozdawczości pełnym saldem tych obrotów.

Jednak jeśli chodzi o dane wykazywane dla WKPG, to musimy zaprzestać wykazywać obroty w postaci salda pozostałych obrotów — stanowiących niedobór lub nadwyżkę obrotu przekazowego poczty z ludnością, a wielkość tych obrotów należy wykazywać w oparciu o materiały wojewódzkiego zarządu łącznie.

Różnica między wykazaną kwotą przez Bank a dokonanymi faktycznymi wyliczeniami, stanowiącymi nadwyżkę obrotu przekazowego poczty z ludnością wynosi w roku 1955 złotych 114.706 tysięcy.

Pomijając dane wykazywane przez NBP dla WKPG odnośnie niedoboru lub nadwyżki obrotu przekazowego poczty z ludnością można ustalić dane te w sposób następujący:

1. Wpłaty na przekazy krajowe według danych wojewódzkiego zarządu łącznie	złotych 826.597 tysięcy
2. Wielkość tych danych pomniejszamy o następujące elementy	
3. Podatki przez pocztę (ewidencja Banku)	złotych 121.841 tysięcy
4. Utarg przez pocztę (ewidencja Banku)	złotych 175.622 tysięcy

Niektóre jednostki usługowe i inne przekazują za pośrednictwem poczty swoje wpływy gotówkowe. Należy więc pomniejszyć o:

5. Usługi przedsiębiorstw widowiskowych (dane z OZH)	złotych 1.760 tysięcy
6. Usługi innych przedsiębiorstw (dane z WZSP)	złotych 3.060 tysięcy
7. Składki ubezpieczeniowe przekazywane dla rolników przez PZU za pomocą (dane z PZU) przekazów	złotych 4.040 tysięcy
8. Rozchody różne (szacunek)	złotych 6.264 tysięcy
Ogółem 1—2—3—4—5—6—7	złotych 456.659 tysięcy
9. Obroty te należy skorygować o obrót KS (wpłaty gotówkowe KS) za pomocą przekazów pocztowych (dane ze sprawozdań WZŁ)	złotych 72.036 tysięcy
Ogółem —7—8=	złotych 384.623 tysięcy

Tak więc z grupy wpłat przekazów zostały zaliczone te wpłaty, które mogą być zaliczone do tytułów planu kasowego. Po wyeliminowaniu tych obrotów ustaliliśmy wielkość wpłat na przekazy, dokonanych przez ludność.

W ten sposób wyliczymy wypłaty z przekazów pocztowych:

1. Wpłaty z przekazów pocztowych	złotych 291.343 tysięcy
Niektóre jednostki gospodarcze takie jak: Dom Książki, PPK „Ruch”, OZK, ZUS i inne przekazują za pośrednictwem poczty gotówkę na płace lub gotówkę na wydatki administracyjno-gospodarcze. Kwoty te należy pomniejszyć o obrót z przekazów pocztowych.	
2. Wpłaty Domu Książki (dane z Domu Książki)	złotych 6.820 tysięcy
3. PPK „Ruch“ (według danych PPK Ruch)	złotych 7.385 tysięcy
4. Okręgowy Zarząd Kin (dane z OZK)	złotych 1.700 tysięcy
5. Przekazy przez ZUS z tytułu rent i emerytur oraz zasiłków chorobowych (dane z ZUS)	złotych 16.472 tysięcy
6. Rozchody różne (szacunek)	złotych 7.668 tysięcy
Ogółem 1—2—3—4—5=	
Dane te korygujemy o obroty KS (dane z WZŁ)	złotych 35.650 tysięcy
Ogółem wypłaty z przekazów, pomniejszone o wypłaty gotówkowe zaliczone do pozycji planu kasowego	złotych 75.701 tysięcy

Z powyższych wyliczeń dochodzimy do następujących wielkości:

1. Wpłaty na przekazy krajowe —	złotych 826.597 tysięcy
2. Wpłaty na przekazy zaliczone do rzeczowych grup dochodów bilansu	
Saldo stanowiące wpłaty na przekazy ludności wiejskiej i miejskiej	złotych 384.623 tysięcy
1. Wpłaty z przekazów pocztowych	złotych 441.974 tysięcy
Wpłaty z przekazów pocztowych zaliczone do rzeczowych grup wydatków bilansu	złotych 291.343 tysięcy
Saldo stanowiące wpłaty z przekazów pocztowych	złotych 75.701 tysięcy
Saldo stanowiące wpłaty z przekazów pocztowych	złotych 215.642 tysięcy

Z powyższych wyliczeń uzyskano dwa salda a mianowicie:

Wpłaty na przekazy krajowe	złotych 441.974 tysięcy
Wpłaty z przekazów pocztowych	złotych 215.642 tysięcy
Nadwyżka obrotu przekazowego poczty z ludnością — wynosi	złotych 236.332 tysięcy

Różnica między wykazaną przez oddziały NBP dla WKPG do bilansu dochodów i wydatków ludności a wyliczeniem w oparciu o materiały wojewódzkiego zarządu

łącznie za rok 1955 wynosiła 114.706 tysięcy. Jest to więc poważna kwota, która powinna być przyjęta w takiej wysokości w jakiej faktycznie stanowi nadwyżkę lub niedobór obrotu przekazowego poczty z ludnością.

Przepływ pieniędzy do innych województw

Co do zagadnienia przepływu pieniędzy do innych województw dotychczas nie mieliśmy szerszego rozeznania w tym zakresie. Struktura gospodarcza naszego województwa ma swoją specyfikę, stąd przesuwanie się pieniądza z naszego województwa do innych województw stanowi poważną pozycję w bilansie pieniężnych wydatków i dochodów ludności.

Znaczenie praktyczne tego zagadnienia i jako ostatecznego efektu sporządzania bilansu pieniężnych wydatków i dochodów w postaci wzrostu rezerw pieniężnych u ludności lub ich spadku nie wymaga komentarzy. Znaczna ilość elementów składających się na wielkość tych pozycji bilansu mogłaby być obliczona prawie dokładnie a niekiedy nawet z pełną dokładnością, gdyby dotychczas poświęcono temu zagadnieniu więcej uwagi.

W oparciu o przeprowadzone badania i zainteresowanych jednostek gospodarczych przepływ pieniądza na teren innych województw odbywa się z tytułu:

1. Usług komunikacji krajowej — sprzedaż biletów przez kasy stacyjne PKP. Prawie, że całość gotówki powiatów Szczytno, Piś, Giżycko, Kętrzyn wywożona jest do Elku w województwie białostockim.

2. Usług widowiskowych i rozrywkowych — świadczonych przez przedsiębiorstwo imprez estradowych oraz inne zespoły tego typu spoza terenu naszego województwa.

3. Wyjazdów służbowych pracowników jednostek gospodarczych udających się do Warszawy i innych miast województw centralnych.

4. Zarobków pracowników sezonowych, przybywających z terenu województw centralnych — zatrudnionych na naszym terenie w rolnictwie i budownictwie (akcja społeczna itp.).

5. Wczasów pracowników udających się do domów uzdrowiskowych i wypoczynkowych oraz rodzin zamieszkałych poza terenem naszego województwa.

6. Urlopów wojskowych wyjeżdżających poza granicę województwa.

7. Uczącej się młodzieży na wyższych uczelniach i innych zakładach naukowych, znajdujących się w obrębie innych województw.

8. Dokonywania zakupów towarów i materiałów na terenie innych województw.

9. Innych okoliczności nie wymienionych w punktach od 1—8.

Zestawienie wielkości przepływu masy pieniądza na teren innych województw przedstawiałoby się mniej więcej następująco:

1. Usługi komunikacji krajowej (dane z DOKP)	złotych 42.800	tysięcy
2. Usługi widowiskowe i rozrywkowe (dane z Wojewódzkiego Przedsiębiorstwa Imprez Estradowych)	złotych 800	tysięcy
3. Delegacje pracowników wyjeżdżających służbowo (badania I, II i III Oddział Miejski)	złotych 5.723	tysięcy
4. Zarobki pracowników sezonowych (w porozumieniu z PGR, dyrekcją Lasów Państwowych i DOKP i inne)	złotych 16.000	tysięcy
5. Wczasy pracownicze i inne wyjazdy spędzone poza wczasami w ramach urlopów wypoczynkowych (szacunek)	złotych 2.800	tysięcy

6. Urlopy wojskowe i inne (szacunek)	złotych 4.000	tysięcy
7. Opłaty kształcącej się młodzieży	złotych 1.300	tysięcy
8. Dokonywanie zakupów towarów i materiałów przez zakłady i instytucje	złotych 900	tysięcy
9. Pozostałe	złotych 1.800	tysięcy
10. Zakup przez ludność artykułów przemysłowych i spożywczych na terenie województw centralnych	złotych 130.000	tysięcy
Ogółem przepływ pieniądza na teren innych województw wynosi	złotych 205.323	tysięcy

podczas gdy według rocznego sprawozdawczego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności przepływ ten stanowił 77.930 tysięcy.

Nastąpiło więc w stosunku do wielkości przyjętych w bilansach sprawozdawczych przesunięcie z grupy wydatków wzrostu rezerw pieniężnych ludności do grupy przepływu pieniędzy do innych województw. Świadczy to o tym, że między wzrostem dochodów ludności a poczynionymi wydatkami ludności na zakup towarów w aparacie społecznym występuje poważna dysproporcja na niekorzyść ludności, która nie mając możliwości dokonania na terenie naszego województwa zakupów potrzebnych artykułów — wyjeżdża na teren innych województw.

Ze względu na to, że kwota 130 milionów, stanowiąca przepływ pieniędzy na teren innych województw z tytułu zakupów towarów mogła być poddawana przez nasze czynniki gospodarcze w wątpliwość — dokonano całego szeregu wyliczeń i badań, które potwierdziły, że wielkość ta nie może być poddawana w jakkolwiek wątpliwość.

Ustalając poszczególne wielkości w tej grupie wydatków ludności (przepływ pieniędzy na teren innych województw) poczyniono szereg badań, w wyniku których ustalono cały szereg metod obliczania przyjętych wielkości.

Na przykład odnośnie wywozu gotówki z tytułu delegacji służbowych pracowników udających się służbowo na teren innych województw dokonano badań w oddziałach miejskich NBP. Badania te potwierdziły, że w okresie drugiej dekady miesiąca na przykład czerwca i lipca ilość delegacji pracowników udających się do Warszawy i innych województw wynosi przeciętnie w I oddziale miejskim 45 delegacji dziennie, w II oddziale miejskim 9 delegacji, w III oddziale miejskim 5 delegacji. Razem stanowi 59 delegacji. Należy dodać, że tego rodzaju delegacje występują również z powiatów naszego województwa. Przyjmując również w oparciu o wyliczenia — dziennie 50 delegacji z terenu województwa plus 59 delegacji z Olsztyna — daje to 109 delegacji. Koszt jednej delegacji jedno — trzydniowej po odliczeniu kosztów przyjazdu na miejscu wynosi przeciętnie złotych 150.—, co równa się: $109 \text{ delegacji} \times 150 \times 305 \text{ dni} = 5.722.500 \text{ złotych}$.

Wydaje mi się, że badania te poparte wyliczeniami niektórych wielkości bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności osiągnęły swój rezultat. Z jednej strony wskazano na zasadnicze nieprawidłowości przy sporządzaniu bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności jak również ustalania niektórych wielkości bilansu, z drugiej strony po raz pierwszy bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności znajduje w naszych warunkach zastosowanie przy opracowywaniu planu obrotu towarowego.

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

O zmianie funkcjonowania systemu kredytowego

Jak wykazuje nasza praktyka w większości wypadków oddziaływanie kredytem bankowym na przedsiębiorstwa jest bardzo małe, a w wielu przypadkach prawie że żadne. Powyższe zjawisko jest następstwem trzech zasadniczych powodów:

1. Kredyt bankowy w obecnym jego zastosowaniu charakteryzuje bardzo mocno funkcja administracyjnego rozdziału środków. Zaś aparat bankowy spełnia w całym szeregu przypadków funkcję o charakterze działalności administracyjnej.

2. Pieniądz będący przedmiotem kredytu nie jest wykorzystywany zgodnie ze swym charakterem, jako instrument działalności ekonomicznej, z której wynika podstawowa funkcja Banku. Bank powinien działać tylko na płaszczyźnie ekonomicznej, a nie jak to jest w wielu przypadkach na płaszczyźnie administracyjnej.

3. Narodowy Bank Polski objął zbyt szeroki zakres działalności a w związku z tym jego aparat nie jest w stanie spełniać należycie swych zadań.

Przy obowiązującym obecnie systemie finansowym przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych w większości przypadków kierownictwu przedsiębiorstw jest w zasadzie obojętne czy podległa mu jednostka gospodarza korzysta z kredytu przeterminowanego, czy z innych kredytów. Bank w przypadku braku środków na rachunku rozliczeniowym przedsiębiorstwa przy dokonywaniu spłat terminowych rat kredytów udziela przedsiębiorstwu innego kredytu, wprowadzając o wyższej stopie oprocentowania, niemniej jednak kredytuje przedsiębiorstwo, angażując środki w takich nieprawidłowościach jak straty, zamrożenia w należnościach, mankach oraz w innych nieprawidłowych aktywach przedsiębiorstwa. Naszym zdaniem kredyt bankowy powinien być udzielany przede wszystkim w tych tylko przypadkach, gdy istnieje realna możliwość windykacji pożyczki w określonych wspólnie z przedsiębiorstwem terminach, eliminując

możliwość spłaty w ciężar kredytu przeterminowanego. Kredyt bankowy spełni charakter dźwigni ekonomicznej tylko wtedy, gdy jego funkcjonowanie i skutki nieterminowego zwrotu będą posiadać bardzo dotkliwe sankcje ekonomiczne dla kredytobiorców.

Zagadnienie udzielenia czy nieudzielenia w ogóle kredytu przedsiębiorstwu powinno być rozpatrywane przez oddział terenowy w aspekcie mocy płatniczej klienta. To znaczy czy klient ze względu na swoją sytuację ekonomiczną będzie mógł w terminie zwrócić wraz z odsetkami udzieloną mu pożyczkę. Całość kompetencji w tych sprawach należałoby przyznać oddziałom terenowym w szczególności tym oddziałom, które potrafią się należycie wywiązać z nałożonych nań obowiązków. Sprawa funkcjonowania aparatu kredytowego w powyższym świetle uchylałaby konieczność merytorycznego interesowania się Banku gospodarką przedsiębiorstw, zważając zakres działalności Banku tylko w stosunku do tych jednostek gospodarczych, które korzystałyby z kredytów bankowych.

Tego rodzaju model działalności Narodowego Banku Polskiego wymagałby, rzecz jasna, daleko posuniętej samodzielności przedsiębiorstw oraz ekonomicznego zainteresowania załóg tych przedsiębiorstw wynikami gospodarczymi.

Wydaje nam się, że w obecnym systemie obowiązywania uchwały Nr 526 oraz wynikających z niej zarządzeń Prezesa Narodowego Banku Polskiego, zwłaszcza zarządzenia Nr 58 kompetencje przysługujące organom centralnym Banku powinny być zdecentralizowane w sensie przyznania tych kompetencji dyrektorom oddziałów wojewódzkich, upoważniając ich równocześnie do przelania prawa wdrażania obostrzonych zasad kredytowania w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw na dyrektorów oddziałów terenowych i to takich oddziałów, których zespoły kredytowe potrafią właściwie spełniać przyznane im funkcje.

Z. Holicz
Swidnica

Nietypowe przypadki przyznawania kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji

Powołując się na wezwanie kolegi Migonia w dziewiątym numerze „Wiadomości NBP“ na stronie 493 i 494, aby na łamach tego pisma częściej znajdowały się konkretne wypowiedzi na tematy, dotyczące zwalczania nieprawidłowości, skreśliam kilka uwag na temat funkcjonowania w naszym oddziale kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji. Pojmuję ten apel w sensie mobilizującym i uważam, że celowe jest popularyzowanie ciekawszych informacji nie tylko obrazujących osiągnięcia w dążeniu do usuwania nieprawidłowości, ale również ilustrujące inne praktyczne przejawy pracy bankowej. Nie będę omawiał tych przypadków, które stanowią typowe przykłady przyznawania kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji. Chcę natomiast zatrzymać się na przypadkach nietypowych.

1. Elektrownia Jaworzno II wystąpiła z wnioskiem o sfinansowanie budowy rurociągu wody obiegowej, którego zainstalowanie miało nie dopuścić do zmniejszenia ilości energii w przypadkach awaryjnego bądź planowanego wyłączenia chłodni w celach przeprowadzenia remontu. Produkowana w tych warunkach energia byłaby tańsza, podczas gdy dotychczas wyłączenie chłodni w Elektrowni Jaworzno II pociągało za sobą konieczność zwiększenia pro-

dukcji w elektrowniach starego typu, których eksploatacja jest droższa.

Za udzieleniem kredytu przemawiała opinia zawarta w protokole specjalnej komisji, polegająca na stwierdzeniu, że korzyść gospodarza z zainwestowania rurociągu jest niewątpliwa i umożliwi w okresie trzymiesięcznym na uniknięcie strat w wysokości około 5/M (pięć milionów) złotych.

Zastrzeżenie natomiast budziło to, że elektrownia nie mogła określić stopnia poprawy wyników finansowych, co stanowi warunek udzielenia kredytu według punktu 9 e ZP A/39/56. Efekt finansowy uzewnętrznzić się mógł bowiem nie w obrębie Elektrowni Jaworzno II, lecz w skali całego zespołu elektrowni sprzężonych w całość przez zakład dyspozycji mocy. Ścisłe obliczenie efektu finansowego jest niemożliwe nawet w ujęciu całego kompleksu.

W sprawie tej wypowiedział się Departament Kredytów Przemysłu Ciężkiego, uzależniając uznanie kredytu od pisemnego oświadczenia Zjednoczenia Energetycznego Okręgu Południowego w Katowicach, że zaciągnięty kredyt spłacony będzie w ogólnej sumy zysku z nadplanowanego w roku bieżącym, a w latach następnych — z zysku planowego.

Decyzję tę departament polecał potraktować jako wyjątkową. Przy jej podejmowaniu uwzględniono bowiem fakt osiągnięcia przez Elektrownię Jaworzno II wysokich zysków ponadplanowych. Oddział przyznał i udzielił kredytu Elektrowni Jaworzno II w kwocie 800 tysięcy złotych.

2. Szczakowskie Zakłady Garbarskie złożyły wniosek o przyznanie kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji w kwocie 80 tysięcy złotych w celu pokrycia kosztów do budowy budynku administracyjnego. Wykonanie tej inwestycji pozwolić miało na urządzenie laboratorium i warsztatu mechanicznego w używanym dotychczas przez administrację pomieszczeniu. Działy te wykonywały dotychczas swoją pracę w bardzo wąskim zakresie z powodu szczupłego pomieszczenia a w związku z tym niemożności zwiększenia obsady personalnej.

Oddział nasz stanął przed zagadnieniem czy przyznać kredyt, czy odmówić. Wyłaniało się zasadnicze zastrzeżenie, że budowa budynku administracyjnego jest typową inwestycją, sfinansowanie której powinno nastąpić ze środków planu inwestycyjnego. Z drugiej strony — wbrew utartym schematom i sztywnym sformułowaniom — musieliśmy odpowiedzieć na narzucające się pytanie czy zakłady garbarskie i gospodarka narodowa poniosą szkodę, czy też odniosą korzyść, jeśli zrezygnuje się z inwestycji. Doszliśmy do wniosku, że korzyści wiążące się z wykonaniem omawianej inwestycji są niewątpliwe, a mianowicie:

a) rozszerzenie warsztatu umożliwiłoby lub przyspieszyło wykonywanie kapitalnych i średnich remontów maszyn garbarskich. Maszyny te przewożono dotychczas w celach remontowych do warsztatów w Wieliczce lub Łodzi, co opóźniało lub udaremniało ich remonty.

b) przejście ze zleconego systemu wykonywania remontów na system gospodarczy miało dać w ciągu roku 1957 oszczędność w wysokości 71 tysięcy złotych. Dotyczy to remontów średnich, bowiem remonty kapitalne nie obciążają kosztów,

c) wykonywanie remontów na miejscu w przedsiębiorstwie pozwoliłoby na wyeliminowanie kosztów załadunku, wyładunku i przewozu, które według planu na rok 1957 miały sięgać kwoty 33 tysięcy złotych.

d) rozszerzenie laboratorium umożliwiłoby wykonywanie pełnych analiz skór gotowych, co powinno podwyższyć jakość tych skór, a tym samym zwiększyć ich wartość w cenach zbytu. Różnica akumulacji wynosiłaby w przekroju rocznym około 100 tysięcy złotych.

Zastrzeżenie tej treści, że dana inwestycja powinna być wykonywana w ramach planu inwestycyjnego można odeprzeć uzasadnionym przypuszczeniem, że groziłoby to koniecznością zrezygnowania z niej i pozbawienia przedsię-

biorstwa korzyści gospodarczych. Ponadto należy nadmienić, że pomyślną z punktu widzenia kosztów okoliczność dla natychmiastowego przystąpienia do wykonania prac stanowił fakt objęcia budynku administracyjnego kapitalnym remontem.

Oddział nasz odniósł się pozytywnie do omawianego wniosku, a mając wątpliwości, będące konsekwencją nietypowości inwestycji, odwołał się do oddziału wojewódzkiego; Departament Kredytów Przemysłu Lekkiego wyraził zgodę na sfinansowanie inwestycji, pod warunkiem uzyskania opinii Centralnego Zarządu Przemysłu Garbarskiego, że dana inwestycja przyniesie korzyść przedsiębiorstwu i stwierdzenia, że wyliczenie efektów gospodarczych jest realne. Po uzyskaniu wymaganej opinii i żądanego stwierdzenia oddział udzielił wnioskowanego kredytu.

3. Oddział Zaopatrzenia Robotniczego przy Kopalni Węgla Kamiennego „Kościszko — Nowa“ zwrócił się z wnioskiem o pokrycie zakupu motocykla w ramach kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji. Inwestycja ta pozwoliłaby na zwiększenie kontroli w punktach żywienia zbiorowego i sprzedaży detalicznej OZR, które rozrzucone są w liczbie trzynastu w okręgu o średnicy do czterech kilometrów. Do większości tych punktów brak jest połączeń kolejowych i autobusowych.

Zapytywany w tej sprawie oddział wojewódzki wyraził opinię, że kupno motocykla posiada raczej charakter wydatku administracyjnego, toteż ustalenie ostatecznego efektu gospodarczego w formie wykazania ponadplanowanego zysku w określonym terminie jest trudne. Dopuszcza jednak możliwość udzielenia kredytu, jeśli OZR potrafi udowodnić kwotowo, że zakup motocykla w ramach mechanizacji przyniesie efektywny zysk w określonym terminie. Kierownik OZR oświadczył, że dokona odpowiedniego obliczenia.

Wyciągnięcie wniosków o charakterze ogólniejszym z cytowanych powyżej przypadków jest trudne. Wydaje mi się, że słuszne jest stanowisko tych, którzy są zwolennikami pozytywnego załatwiania wniosków kredytowych o charakterze nietypowym, jeżeli zgląd ekonomiczny przemawia za wykonaniem inwestycji tego rodzaju, a objęcie jej planem inwestycyjnym jest wątpliwe czy też przesądzone negatywnie. Zastrzeżenia powinny się budzić w zasadzie tylko w odniesieniu do kwot poważniejszych, stanowiłoby to bowiem ponadplanowe rozszerzenie zakresu inwestycji, co mogłoby być gospodarczo nie pożądane. Przyznanie kredytu w tych przypadkach powinno być uzależnione od zgody Centrali NBP w porozumieniu z naczelnymi władzami gospodarczymi.

F. Skalniak
Jaworzno

Realizacja Uchwały Nr 182/56 Rady Ministrów z dnia 11. 4. 1956 roku

W chwili obecnej toczy się w całym kraju ożywiona dyskusja na temat ujawniania oraz likwidacji nieprawidłowości w naszej gospodarce narodowej. Zasadniczym celem przebijającym się w dyskusji jest sprawa podniesienia stopnia życiowej mas pracujących przez realizację hasła: „produkuwać więcej, lepiej i taniej“.

W poszukiwaniu nowych form zapominamy niestety często o zagadnieniach już rozpracowanych, które gwarantują stałe podnoszenie możliwości produkcyjnych, przy równoczesnej obniżce kosztów własnych. Mam na myśli uchwałę Rady Ministrów Nr 182/56 z dnia 11.4.1956 roku w sprawie zasad realizowania i finansowania niektórych drobnych inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji. Wyżej wymieniona uchwała ma na celu wyzwolenie w pełni inicjatywy przedsiębiorstw w kierunku rozwoju postępu

technicznego i osiągnięcie związanych z tym efektów gospodarczych.

Niestety, dyrektorzy naszych przedsiębiorstw państwowych bijąc się o uprawnienia nie korzystają z uprawnień, które już otrzymali, o czym świadczą słabe wyniki realizacji uchwały Nr 182/56. A przecież praktyka wykazuje, że prawie w każdym przedsiębiorstwie można przeprowadzić szereg usprawnień, których realizacja była dotychczas bardzo utrudniona lub wprost niemożliwa.

Jakie zasadnicze przyczyny powodują tak słabe zainteresowanie przedsiębiorstw zagadnieniem kredytowania inwestycji w zakresie mechanizacji i racjonalizacji?

1. Nieznajomość zasad kredytowania inwestycji.
2. Brak kroków zmierzających do zainteresowania wyższym zagadnieniem załóg przedsiębiorstw.

Nieznajomość w wielu przypadkach uchwały Nr 182/56, mimo wysiłku niektórych naszych oddziałów w kierunku jej rozpropagowania wynika stąd, że zarówno dyrektorzy przedsiębiorstw, jak też aparat inżynieryjno-techniczny przyzwyczajeni do trudności z jakimi spotykali się dotychczas przy prowadzeniu wszelkich inwestycji są w dalszym ciągu przekonani, że każda inwestycja stwarza jedynie wiele kłopotów.

Skoro tak przedstawia się stosunek aparatu kierowniczego przedsiębiorstw do tych zagadnień nie dziwnego, że załogi robotnicze w ogóle nie są zainteresowane w możliwościach wprowadzenia w życie niektórych ich pomysłów racjonalizatorskich czy też nowatorskich, o których tyle słyszeliśmy przy budowie planu pięcioletniego.

A przecież słabe wyniki niektórych przedsiębiorstw na odcinku ruchu racjonalizatorskiego wynikają w dużej mierze stąd, że cały szereg naprawdę cennych wniosków, których zastosowanie poważnie obniżyłoby koszty własne, nie mogło być wprowadzonych w życie przed wejściem uchwały Nr 182/56.

Pracownicy aparatu kredytowego analizujący przyczyny hamujące rozwój inwestycji, o których mowa, stwierdzają, że wiele zatwierdzonych a nawet nagrodzonych wniosków przechowuje się w segregatorach komórek wynalazczości i nikt nie troszczy się dalszym ich losem, mimo istnienia wszelkich warunków pozwalających na wprowadzenie ich w życie. W wyniku powyższego wielu autorów wniosków zniechęciło się do dalszej pracy na tym odcinku. Ażeby zatem praca szeregu ludzi nie była bezowocna wydaje się

konieczne czuwanie nad tym, ażeby wnioski racjonalizatorskie zatwierdzone przez powołane do tego komisje były w miarę możliwości wprowadzane w życie.

Jak wynika z powyższego, analizę przyczyn słabych wyników w realizacji uchwały Rady Ministrów Nr 182/56 powinniśmy rozpocząć od kontroli wniosków racjonalizatorskich, które były między innymi materiałem do opracowywania kontrplanów przy budowie planu pięcioletniego.

Wnioski, wprowadzenie których zakłada osiągnięcie dodatkowych efektów gospodarczych powinny być następnie omówione z dyrekcją oraz aparatem inżynieryjno-technicznym przedsiębiorstw w celu ustalenia ich aktualności.

Szczególnie powinniśmy się zainteresować wnioskami, których realizacja nie będzie napotykała na żadne trudności (przedsiębiorstwo posiada odpowiednie materiały, wykonanie można przeprowadzić systemem gospodarczym).

Tak pojęta kontrola wskaże dyrekcjom przedsiębiorstw rezerwy, których mimo przyznanych im uprawnień nie wykorzystują, przyspieszy realizację niektórych inwestycji kwalifikujących się do kredytowania kredytem na mechanizację i racjonalizację oraz ożywi zainteresowanie załóg ruchem racjonalizatorskim.

Omówiona wyżej metoda kontroli realizacji uchwały Nr 182/56 dała w naszym oddziale pozytywne wyniki. W ciągu września i października rozpatrzyliśmy sześć wniosków na łączną sumę 222/m oraz mamy rozeznanie, że w najbliższym czasie otrzymamy jeszcze szereg wniosków, które są w trakcie przygotowywania.

A. Łotocki
Zgorzelec

Dlaczego przedsiębiorstwa handlowe w Krakowie nie korzystają z kredytu na finansowanie mechanizacji i racjonalizacji?

Jak wiadomo wydana w ubiegłym roku Uchwała nr 508 Rady Ministrów z dnia 2.VII.1956 roku odnośnie wykorzystania środków dla inwestycji pozalimitowych w zasadzie nie była i nie mogła być przez aparat handlu realizowana.

Stwierdzono, że przyczynami małego wykorzystania przez przedsiębiorstwa możliwości inwestowania w tym trybie były w szczególności:

- zbyt krótki okres czasu (jeden rok) wyznaczony na osiągnięcie efektów gospodarczych,
- zbyt niska dla wielu przedsiębiorstw górna granica jednostkowego kosztu inwestycji, przy jednoczesnym ograniczeniu kwoty przerobu rocznego,
- za wąsko lub zbyt ogólnikowo sformułowany zakres rzeczowy inwestycji, które mogły być zaliczone do tego rodzaju robót,
- trudności związane z opracowaniem dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Na liczne głosy terenu, tak ze strony aktywu przedsiębiorstw jak też i sygnały ze strony oddziałów NBP zostały uchylone wszystkie poprzednie akty normatywne w tym zakresie a na ich miejsce zostały wydane nowe, a mianowicie:

- Uchwała Rady Ministrów nr 182 z dnia 11.IV.1956 roku (Monitor Polski nr 35, pozycja 417),
- Zarządzenie przewodniczącego PKPG i ministra finansów z dnia 11.V.1956 roku (Monitor Polski nr 41, pozycja 519).

W związku z wejściem w życie wyżej wymienionych aktów ustalono dla handlu bardzo dogodne warunki kredytowania mechanizacji i racjonalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem **modernizacji handlu i przemysłu gastronomicznego**, które polegają na:

- nabyciu lub wytworzeniu nowych urządzeń i ich montażu, zastępowaniu starych urządzeń nowymi bardziej

wydajnymi, wprowadzeniu mechanizacji kompleksowej, mechanizacji i modernizacji urządzeń cieplnych i wentylacyjnych, lepszym wykorzystaniu powierzchni produkcyjnej, mechanizacji transportu wewnątrzzakładowego, mechanizacji i ulepszeniu prac przeładunkowych wewnątrz zakładu, mechanizacji i usprawnieniu prac związanych z pakowaniem i wysyłką materiałów, wyrobów gotowych i towarów oraz na wykonywaniu innych robót i zakupów związanych z wprowadzeniem nowej techniki, ulepszeniu transportu wewnątrzzakładowego, realizowaniu projektów racjonalizatorskich, modernizacji obiektów handlowych i przemysłu gastronomicznego oraz uruchomieniu produkcji ubocznej,

- w trybie niniejszym mogą być kredytowane inwestycje pod warunkiem, że koszt jednostkowy nie przekracza w przedsiębiorstwach handlowych kwoty złotych 300/m,

- kredyt może być uruchomiony pod warunkiem, że wykonane roboty lub dokonane zakupy dadzą w okresie od planowanego oddania inwestycji do eksploatacji do ostatecznego terminu spłaty kredytu bankowego udzielnego na realizację inwestycji (dwa lata od daty uruchomienia kredytu) określony efekt gospodarczy w postaci obniżenia kosztów własnych lub zwiększenia produkcji i poprawy w związku z tym wyników finansowych w wysokości równej co najmniej wartości dokonanego nakładu,

- pod warunkiem, że dla danej inwestycji został opracowany i zatwierdzony przez dyrektora przedsiębiorstwa odrębny plan rzeczowo-finansowy, oparty na protokole sporządzonym przez specjalnie powołaną komisję ustalającą uzasadnienie techniczne i ekonomiczno-finansowe zamierzonej inwestycji,

- pod warunkiem, że planowane roboty i zakupy będą wykonane w okresie do sześciu miesięcy od daty zatwier-

dzenia sporządzonego dla nich planu rzeczowo-finansowego. W wyjątkowych przypadkach okres ten może być przedłużony za zgodą jednostki nadrzędnej przedsiębiorstwa do dziewięciu miesięcy.

Jak z powyższego wynika, istnieją bardzo korzystne warunki dla uruchomienia tego kredytu. Dla sieci handlu uspołecznionego w Krakowie Uchwała 182/56 z dnia 11.IV.1956 roku ma szczególne znaczenie. Wiadomo, że sieć handlu uspołecznionego organizowano w warunkach wypierania handlu prywatnego w okresie pamiętnej bitwy o handel. Przy tym tak niezwykle dynamicznym rozwoju sieci popełniono rzecz oczywista dużo błędów. Mimo upływu siedmiu lat od chwili uruchomienia na przykład sieci sklepów MHD nie dokonano do tej pory odpowiedniej korekty. Korekta ta powinna iść w dwóch kierunkach:

- a) przebranżowienia sieci,
- b) modernizacji sklepów handlu detalicznego i sieci gastronomicznej.

Wydać by się mogło, że oddział NBP finansujący wszystkie przedsiębiorstwa handlu detalicznego, hurtowego jak i też przemysłu gastronomicznego będzie formainie zasypywany wnioskami o przyznanie tychże kredytów. Zdziwienie jest tym większe, że w sprawach uruchomienia tego kredytu odbyły się liczne konferencje, w tym dwie ogólne w NBP. Zaznaczyć należy, że do tej pory nie zło-

żono w NBP VII Oddział Miejski ani jednego wniosku na modernizację sieci przez jakiegokolwiek przedsiębiorstwo pionu MHD. Z przedsiębiorstw podległych KZG jedynie KZG „Wschód“, „Zachód“ i „Kawiarnie“ wykorzystwały kredyty na zakup saturatorów, natomiast na modernizację nie złożyło wniosku ani jedno przedsiębiorstwo. Z pionu przedsiębiorstw handlu hurtowego jedynie PZPP, WPH Meblami, Krakowska Hurtownia Farmaceutyczna oraz WP HAUK, z których jedynie to ostatnie wykorzystowało kredyty na ulepszenie urządzeń magazynowych.

Trudno ustalić przyczyny tego słabego zainteresowania tym kredytem, tym bardziej, że z posiadanych materiałów wynika, że już w roku 1952 istniała w Krakowie komisja powołana z przedsiębiorstw MHD, Wojewódzki Zarząd MHD, MKPG i ówczesnego prezydium MRN wydział handlu. Komisja ta zatwierdziła szereg projektów korekty idącej w kierunku zarówno przebranżowienia jak i też modernizacji. Dla realizacji tych planów brak było wówczas funduszy. Dlatego obecnie, gdy mogą być uruchomione kredyty, brak aktywności na tym odcinku może się wydawać co najmniej zjawiskiem dziwnym i niezrozumiałym.

Sz. Łukowski-Luksenburg

Kraków

Uwagi o kredytowaniu prywatnego rzemiosła

W chwili, gdy piszemy niniejszy artykuł, oddział udzielił już na podstawie Instrukcji Służbowej Nr A/7 — kredytowanie prywatnego rzemiosła — kredyt kilkunastu rzemieślnikom. Ponieważ instrukcja daje tylko ogólnikowe wytyczne i czynności te są dla nas nowe, ustaliliśmy własne metody załatwiania wniosków kredytowych rzemieślników oraz nasunęły się nam pewne uwagi i wnioski, które zostaną poniżej omówione. Konieczne jest na wstępie zaznaczyć, że oddział nasz obsługuje powiat rolniczy z trzema miastami, z których największe Koło liczy 10.000 mieszkańców. Stwierdzenie to jest konieczne dlatego, że moje uwagi mogą nie mieć w pełni zastosowania na przykład w oddziałach w miastach wojewódzkich.

Zainteresowanie kredytami, szczególnie średnioterminowymi, jest wśród rzemieślników bardzo duże. Występują o nie jednak ostrożnie z następujących przyczyn:

1. Rzemiosło zbyt dobrze pamięta rujnujące je domiary podatkowe — i nadal obawia się ich.
2. Trudności w zaopatrzeniu w materiały nie pozwalają na zamierzoną rozbudowę warsztatów.
3. Płacone po wojnie sumy za przedwojenne weksle stanowią trudność w uzyskaniu poręczenia wekslowego.

Sumy podawane we wnioskach nie są wygórowane i wnioskodawcy mają pełną świadomość, że pobrany kredyt musi być terminowo spłacany. Oddział wymaga od rzemieślników dokładnego sprecyzowania we wnioskach kredytowych, na co kredyt zostanie zużyty, aby móc później sprawdzić właściwość jego wykorzystania. Na przykład we wniosku o kredyt na rozbudowę lokalu wnioskodawca powinien podać, jakie roboty mają być wykonane, ile i za jaką kwotę zamierza zakupić cegły, wapna, cementu czy drzewa i ile wyniesie robocizna.

Rzemieślnicy nie podają na ogół w zestawieniu stanu majątkowego i zobowiązań środków pieniężnych, ponieważ uważają, że jak wykażą własne środki to nie dostaną kredytu, a więc występuje tutaj sprzeczność z instrukcją, która zakłada, że kredyt powinien być uzupełnieniem własnych środków rzemieślnika. Dopiero zaciągane informa-

cje ujawniają jego środki płatnicze. W stosunku do niektórych rzemieślników i przy większych kwotach wniosku o udzielenie kredytu oddział ma wątpliwości, czy przyznany kredyt zostanie właściwie zużyty. Dlatego uważam, że w takim przypadku można by wstawić do promesy klauzulę, że kredyt będzie uruchamiany częściowo, po stwierdzeniu przez oddział, że część kredytu wykorzystana poprzednio została właściwie zużyta. Jeżeli rzemieślnik chce zakupić za gotówkę kilka maszyn, to kredyt można by uruchamiać częściowo w miarę zakupu. Można by wypłacić a conto na przykład 10.000 złotych i po przedłożeniu dowodu kupna czy stwierdzeniu tego na miejscu i po ewentualnym pobraniu na daną maszynę umowy przewłaszczenia powierniczego, wypłacać dalsze sumy. Naturalnie że postępowania takiego nie można by stosować generalnie. Dlatego byłoby celowe, aby odpowiedni fachowy wydział Centrali Banku wydał wzory innych form zabezpieczenia, a szczególnie umów przewłaszczenia powierniczego dostosowanych do maszyn rzemieślniczych. Wydany wzór Nr 8 umowy przewłaszczenia, dotyczący materiałów i wyrobów, które muszą być przechowywane w oddzielnym pomieszczeniu, ubezpieczone itp. na naszym terenie nie może mieć zastosowania.

Rozpatrując wzór Nr 7 doszliśmy do wniosku, że przypomnienie o terminie płatności kredytu powinno zawierać jeszcze określenie kwoty płatnej raty kredytu, a więc przypomnienie to winno brzmieć: „Przypominamy, że termin płatności kredytu, raty kredytu w kwocie zł zaciągniętego itd.“. Podawanie kwoty jest konieczne, gdyż wielu rzemieślników nie zawsze orientuje się dobrze w treści promesy, no i nie zawsze posiada dobrą umiejętność czytania i pisania (kowale wiejscy).

Przypomnienie o terminie płatności kredytu musi być wysyłane przed każdym terminem, bez względu na to, jakie zadłużenie wykazuje rachunek bieżący. Rzemieślnik może bowiem w międzyczasie zwiększyć zadłużenie przez dyspozycję z rachunku. Odnośnie ustalania terminów płatności przyjęliśmy zasadę, że terminy ustalać będziemy

w porozumieniu ze składającym wniosek na następujące tylko dni miesiąca: 5, 15 i 25, aby ułatwić prowadzenie terminarzy płatności, zwiększyć kontrolę terminowości i zmniejszyć związaną z tym pracę.

Terminarze płatności prowadzimy inaczej niż przewiduje wzór C-13 do I. S. Dz. VI. Na każdy z ustalonych dni płatności założyliśmy oddzielną kartę, na którą nanoszone są zapadające w danym dniu raty kredytu, według następującego wzoru:

TERMINARZ PŁATNOŚCI

Imię i Nazwisko	Adres	Kwota	1957 Maj 15
Jar. Pawłowski	Koło, Pl. PZPR 15	400,— złotych	
Leon Pieniek itd.	Bugaj, p-ta Babiak	900,— złotych	

Karty te przechowywane są w specjalnej teczce-terminarzu, w którym na każdy dzień płatności przeznaczono osobną stronę.

W celu zwiększenia zabezpieczenia udzielanych kredytów i orientowania się co do zdolności płatniczych poszczególnych poręczycieli oddział prowadzi kartotekę — Obligo poręczycieli — według następującego układu:

OBLIGO PORĘCZYCIELA

Komu poręczył	Kwota	Obligo
Jan Pawłowski	5.000,—	5.000,—
Leon Pieniek itd.	10.000,—	15.000,—

O ile zdolność płatnicza danego poręczyciela według informacji zostanie wykorzystana oddział nie będzie przyjmował weksli przez niego poręczanych i wnioskodawca będzie musiał przedstawić inną osobę jako swojego poręczyciela. Ponieważ poręczyciel sam może korzystać z kredytu kwotę tę odnotowuje się w prawym rogu karty. Karty przechowywane są w skrzynce w układzie alfabetycznym.

Poza powyżej omówionymi ewidencjami inspektor kredytujący rzemiosło prowadzi rejestr składanych wniosków

kredytowych, a ponadto rejestr składanych weksli i listów wekslowych według następującego wzoru:

Lp. weksla i listu wekslowego	Data złożenia	Wystawca	Kredyt zł	Potwierdzenie odbioru do depozytu
-------------------------------	---------------	----------	-----------	-----------------------------------

Weksel i list wekslowy otrzymuje ten sam numer kolejny. Oddanie ich na przechowanie do depozytu skarbnik kwituje w rejestrze. Z chwilą przyznania danemu rzemieślnikowi kredytu inspektor kredytowy sporządza dla wydziału operacyjnego powielone zawiadomienie następującej treści:

GŁÓWNY KSIĘGOWY O/Koło

Zawiadamiam, że ob. zamieszkałemu w przyznano kredyt dla rzemiosła w kwocie zł z następującymi terminami płatności:

Wyżej wymienionemu można otworzyć rachunek bieżący (konto 14).
Koło, dnia Podpis inspektora

Na podstawie tego zawiadomienia z dołączonym odpisem karty rzemieślniczej i rejestracyjnej można dopiero otworzyć rzemieślnikowi rachunek. Dane zawarte w zawiadomieniu odnotowywane są na karcie kontowej.

Z chwilą przyznania kredytu wiejskiemu rzemieślnikowi oddział powiadamia właściwą kasę spółdzielczą, aby nie dopuścić do ewentualnego udzielenia mu przez nią kredytu czy otwarcia konta. Oddział prowadzi usilną akcję uświadamiającą rzemieślników, aby swoje wolne środki pieniężne lokowali na rachunkach i aby jak najszerzej korzystali z obrotów bezgotówkowych. Będzie to miało w przyszłości duże znaczenie dla emisji pieniądza i gospodarki narodowej, gdy środki pieniężne rozwijającego się rzemiosła skoncentrują się w banku, a nie w „pończochach“.

Poruszając te kilka zagadnień z kredytowania prywatnego rzemiosła sądzimy, że dalsza wymiana doświadczeń z tego zakresu i szeroka dyskusja przyczyni się do usprawnienia i ujednoczenia tego nowego dla NBP rodzaju kredytowania.

S. Kozłowski, W. Majewski
Koło

O odprawach rejonowych w pionie planistyczno-kredytowym

Zagadnienie instruktazu w oddziałach operacyjnych ma szczególne znaczenie w pionie planistyczno-kredytowym z uwagi na bogatą a często skomplikowaną problematykę tego pionu. Wiąże się z tym wysokie wymagania w zakresie poziomu fachowego pracowników tego pionu. Utrzymanie wymaganego wysokiego poziomu fachowego nie jest do pomyślenia bez prowadzenia instruktazu, którego formy i metody powinny odpowiadać optymalnie aktualnym potrzebom.

Pragnę w niniejszym artykule omówić jedną z form instruktazu — zdaniem moim szczególnie pożyteczną. Chodzi o instruktaz bezpośredni, organizowany w województwach o większym obszarze terytorialnym w formie odpraw szkoleniowych, a przeprowadzany w niektórych, odległych od siedziby oddziałach województwa dla pracowników okolicznych oddziałów operacyjnych. W okręgu poznańskim nazwaliśmy je „odprawami rejonowymi“.

Szczególną przydatność wykazała ta forma instruktazu w odniesieniu do branż obejmujących większą ilość przedsiębiorstw kontrolowanych przez kilkanaście oddziałów operacyjnych jak na przykład w handlu: spółdzielnie zrze-

szone w ZSS i CRS, MHD itp. Organizowanie odpraw szkoleniowych w siedzibie oddziału wojewódzkiego dla takich branż nie jest celowe, ponieważ pomijając nawet koszty takich odpraw (duże odległości do siedziby oddziału wojewódzkiego) — nie pozwalają one — z uwagi na dużą ilość uczestników — na wciągnięcie do czynnego udziału w odprawie wszystkich jego uczestników, a jednocześnie wytwarzają atmosferę „oficjalności“ (głównie wskutek obowiązkowo wygłoszonych „ex cathedra“ referatów), nie sprzyjającą tak pożądanemu swobodnemu wypowiedzianiu się i rozwojowi inicjatywy uczestników. Natomiast przeprowadzenie takiego instruktazu w poszczególnych oddziałach operacyjnych nie jest możliwe ze względu na zbyt duże absorbowanie czasu instruktora oddziału wojewódzkiego (referenta branżowego) w stosunku do czasu, jaki w przyszłym układzie zadań oddział wojewódzki może poświęcić instruktazowi.

Doświadczenia okręgu poznańskiego, poczynione w związku z organizowanymi już od roku odprawami rejonowymi i pełna aprobata ich celowości ze strony zainteresowanych oddziałów operacyjnych pozwalają na usta-

lenie pewnych założeń, jakimi należy się kierować przy organizowaniu odpraw dla osiągnięcia ich maksymalnej efektywności. Najistotniejsze będą następujące zagadnienia:

1. Zadania odpraw rejonowych,
2. Przygotowywanie odpraw,
3. Przeprowadzanie odpraw,
4. Wykorzystywanie materiałów i wyników odpraw.

Zadania odpraw rejonowych powinny — formułując ogólnie — polegać głównie na:

a) przenoszeniu bezpośrednim — przez instruktorów oddziałów wojewódzkich — do oddziałów operacyjnych pewnych wskazań, podyktowanych postulatami aktualnej polityki kredytowej, w odniesieniu do danej branży (grupy branż), przy wykorzystaniu między innymi danych i wniosków wyciągniętych z materiałów otrzymanych z nadrzędnych jednostek branż, szczególnie jednostek na szczeblu wojewódzkim,

b) omówieniu i przedyskutowaniu nieprawidłowości i wątpliwości w pracy oddziałów w zakresie kredytowania i kontroli przedsiębiorstw danej branży (przy wykorzystaniu między innymi materiałów porewizyjnych, otrzymanych od komisji rewizyjnych Departamentu Rewizyjnego).

Podstawowym założeniem takiego sformułowania zadań powinno być ściśle i konkretne powiązanie teorii z praktyką pracy codziennej. Sądzę bowiem, że na ogół pracownicy pionu planistyczno-kredytowego posiadają wystarczającą znajomość teoretycznych zasad systemu kredytowego a trudności i wątpliwości powstają przy stosowaniu praktycznym tych zasad, stanowiących z reguły pewne ogólne, ramowe wytyczne w pracy codziennej.

Uwagi przedstawione wyżej nie wykluczają oczywiście wprowadzania do tematyki odpraw innych zagadnień, jak na przykład omawianie nowych przepisów lub zasadniczych zmian, wprowadzonych w obowiązujących już przepisach.

Pożyteczne może być na przykład omawianie — na podstawie konkretnych przykładów — zagadnienia kwalifikacji przedsiębiorstw na podstawie uchwały Nr 526, ponieważ mimo licznych wyjaśnień, komentarzy itp., zmierzających do eliminowania rażących rozbieżności w ocenach wydawanych przez poszczególne oddziały, zdarzają się przypadki wydawania odmiennych ocen mimo prawie analogicznego kształtowania się warunków, stanowiących podstawę kwalifikacji.

Jak należy przygotowywać odprawy rejonowe? Omówienia wymagają następujące zagadnienia:

- a) rejonizacja,
- b) częstotliwość odpraw,
- c) ustalanie programów.

Pojęcia „rejon“ (stąd nazwa „odprawa rejonowa“) nie należy wiązać z jakąś sztywną, z góry określoną czy narzuconą wielkością. Ustalenie rejonów to znaczy wyznaczenie oddziałów, w których mają się odbywać odprawy, jak i ustalanie oddziałów okolicznych, przynależnych do poszczególnych rejonów powinno się odbywać w ściślejszej zależności od konkretnych warunków i potrzeb, przy przestrzeganiu następujących zasad:

1. Rejon winien obejmować maksymalnie osiem oddziałów operacyjnych.

2. O wyznaczeniu oddziałów, w których mają się odbywać odprawy decydować powinno ich położenie geograficzne oraz dogodność i krótkość połączeń komunikacyjnych z oddziałami — uczestnikami porad (z uwagi na oszczędności w kosztach i w czasie).

Sądzę, iż o częstotliwości odpraw powinny decydować istotne potrzeby w odniesieniu do danej branży. Zasadniczą

formą powinny być odprawy periodyczne (planowe), przeprowadzane w pewnych, ustalonych z góry odstępach czasu. Praktyka okręgu poznańskiego wykazała, że celowe jest organizowanie odpraw w półrocznych odstępach czasu, ponieważ w takim okresie czasu nagromadzi się zazwyczaj dostateczna ilość materiału nadającego się do omówienia na odprawach rejonowych.

Odprawy pozaplanowe organizuje się zazwyczaj wtedy, jeśli ich potrzeba jest podyktowana nadzwyczajnymi okolicznościami jak na przykład wprowadzenie nowych przepisów lub zasadniczych zmian w przepisach obowiązujących, których omówienie i przedyskutowanie bezpośrednio w terenie jest wskazane.

Ustalenie programu odprawy jest najważniejszą czynnością przygotowawczą. Tematyka odpraw powinna odpowiadać maksymalnie aktualnym potrzebom z punktu widzenia potrzeb zarówno oddziału wojewódzkiego, jako jednostki nadzorującej i koordynującej, jak i oddziałów operacyjnych jako jednostek bezpośrednio wykonujących funkcje kredytowania i kontroli przedsiębiorstw.

Dla osiągnięcia tego celu konieczny jest współudział zainteresowanych oddziałów — uczestników w opracowaniu programu odprawy. Oddziały zainteresowane powinny być w odpowiednim terminie wezwane do zgłoszenia swoich dezyderatów co do programu odprawy. Dezyderaty te powinny znaleźć, jeśli oddział wojewódzki uzna je za słuszne, odpowiednie uwzględnienie w programie odprawy, obok tematyki postulowanej przez sam oddział wojewódzki.

Tak opracowany program — wraz z podaniem terminu i miejsca odprawy i ewentualnie innych wskazówek (na przykład co do materiałów, które należy zabrać na odprawę) powinien być przekazany zainteresowanym oddziałom tak wcześnie, aby umożliwić uczestnikom (z reguły — inspektor kredytowy, kontrolujący przedsiębiorstwo danej branży) odpowiednie przygotowanie się do odprawy.

A teraz — parę słów o przeprowadzeniu odprawy. Powinna ją cechować atmosfera swobody, pozbawiona wszelkiej oficjalności i sztywności, a sprzyjająca niekępownemu wypowiedaniu się wszystkich bez wyjątku uczestników odprawy, nawet tych, którzy zazwyczaj uchylają się od wszelkiego rodzaju wystąpienia. Wytworzona atmosfera powinna sprzyjać całkowitemu swobodnemu wypowiedaniu się uczestników, nie wyłączając krytycznych uwag o pracy oddziału wojewódzkiego.

Dużą rolę w wytworzeniu takiego właśnie, pożądanego „klimatu“ odprawy odgrywać będzie umiejętność prowadzenia odpraw, jaką posiada kierujący odprawą instruktor oddziału wojewódzkiego. Rola prowadzącego odprawę nie powinna w żadnym przypadku polegać na wygłaszaniu — ex catedra — „referatów“ itp. przy jednoczesnym degradowaniu pozostałych uczestników do roli „biernych“ słuchaczy. Odprawa, przeprowadzona bez czynnego udziału w dyskusji czy omawianiu zagadnień wszystkich uczestników, nie spełnia postawionego jej zadania, ponieważ eliminuje jeden z niezbędnych warunków maksymalnej jej efektywności, a mianowicie: inicjatywę oddolną.

Postulowane na wstępie ograniczenia ilości uczestników odprawy zmierza bowiem do umożliwienia przeprowadzenia odprawy w takim właśnie „klimacie“. Omawianie spraw powinno się odbywać w kolejności ustalonego programu odprawy, po wyczerpaniu którego uczestnicy powinni mieć możliwość poruszenia i omawiania innych spraw związanych z branżą lub branżami, którym poświęcona jest odprawa. Należy bowiem dać możliwość uczestnikom poruszania zagadnień, nie objętych programem, aczkolwiek dążyć należy do ujmowania ważniejszych spraw w programach odpraw, aby umożliwić uczestnikom przygotowanie się do tematu.

Instruktor oddziału wojewódzkiego sporządza odpowiednią notatkę (streszczenie) z przebiegu odprawy, obejmującą również udzielone na odprawie wyjaśnienia i zalecenia, przekazywane przez oddział wojewódzki zainteresowanemu oddziałom operacyjnym. Sprawy i zagadnienia, których rozstrzygnięcie czy załatwienie przekracza kom-

petencje instruktora wojewódzkiego, przekazuje się oddziałowi wojewódzkiemu do opracowania, rozstrzygnięcia lub wykorzystania.

K. Kopański
Poznań

W sprawie zakresu pracy inspektora kredytowego

W dążeniu do zwiększenia operatywności pracy inspektora kredytowego i osiągnięcia większej jej efektywności nasunęło się nam szereg usprawnień i postulatów, które zdaniem oddziału należałoby jak najrychlej wprowadzić w życie.

Proponowanymi usprawnieniami pragniemy podzielić się w naszym artykule z czytelnikami.

Mimo, iż od czasu wprowadzenia przepisów IS Dział VI upłynęło cztery lata, styl pracy kredytowca nie zmienił swego zasadniczego oblicza, a pracownik kredytowy w zasadzie nadal jest kontrolerem przedsiębiorstwa, wykonującym swe czynności przy biurku w oddziale.

Założenia przepisów IS Dział VI wyraźnie idą w kierunku rozbudowy czynności analitycznych i oddziaływania, na niekorzyść czynności ewidencyjnych, wyrazicielem czego jest punkt 17 IS Dział VI, część C § 3. Punkt wyżej cytowany w sposób niedwuznaczny nawołuje do zachowania równowagi pomiędzy niezbędnymi czynnościami ewidencyjnymi a czynnościami analitycznymi i oddziaływania i właściwej ich proporcji.

Przepisy instrukcji zmierzają wyraźnie w kierunku uoperatynwienia pracy pracownika kredytowego, stworzenia z niego pracownika wnikliwego, pracownika posiadającego pełne kwalifikacje gwarantujące, że powierzone mu czynności sprawdzania i czynności analityczne wykonane zostaną w sposób właściwy i efektywny.

W czym więc leży przyczyna, że tego rodzaju sylwetka pracownika kredytowego nie ukształtowała się w pełni do dnia dzisiejszego, że inspektor kredytowy o wiele chętniej urzęduje za biurkiem, aniżeli w przedsiębiorstwie, że pracownik kredytowy zbyt wiele jeszcze czasu poświęca czynnościom manipulacyjnym i czynnościom związanym z pracą bieżącą, na niekorzyść rozpracowania szeregu zagadnień merytorycznych i koncepcyjnych. Zdaniem naszym na powyższe złożyły się następujące zasadnicze przyczyny:

1. Inspektorzy kredytowi nie są niejednokrotnie zapoznani z zasadniczymi czynnościami działu księgowości i strukturą organizacyjną przedsiębiorstwa. Świadomość ta wytwarza, zrozumiała zresztą zupełnie, lęk przed przedsiębiorstwem i niechęć pójścia do niego. Usiłowania przełamania tego impasu przez wymienne szkolenie pracowników Banku z pracownikami przedsiębiorstwa również nie dały dotychczas pozytywnych wyników, z uwagi na to, że mimo, iż oddziały w pełni popierają tę akcję, to jednak ze względów praktycznych szkolenie to przy jego realizacji natrafia z przyczyn zupełnie obiektywnych na szereg trudności.

Nie podlega dyskusji, że inspektor kredytowy, badając najbardziej proste zagadnienia w przedsiębiorstwie, jak na przykład sprawdzenie realności danych wykazanych w oświadczeniu, powinien być dokładnie zapoznany z czynnościami, które wykonuje księgowy materiałowy, znać ogólne zasady prowadzenia rejestru „M“, być zapoznany z indeksami materiałowymi, z obiegiem dokumentów „PZ“, „RW“, „MM“ itp. Konieczność posiadania znajomości przepisów z zakresu księgowości jeszcze wyraźniej wystę-

puje przy badaniu zabezpieczenia udzielonych kredytów na zapasy produkcyjne.

Realizacja postulatu znajomości przez inspektora kredytowego zagadnień związanych z księgowością, niezbędnych do wykonywania jego zasadniczych czynności, nastąpić może przez nałożenie bezwzględnie obowiązku przeszkolenia wszystkich pracowników kredytowych w przedsiębiorstwach przez okres minimum dwutygodniowy i sprawdzenie osiągniętych przez pracownika wyników w drodze egzaminów.

Zrealizowanie tej nieodzownej formy szkolenia, mimo, iż w praktyce napotyka na szereg trudności, powinno bezwzględnie nastąpić, chociażby się miało odbyć kosztem wykonywanych czynności. Stan ten miałby charakter wybitnie przejściowy, a niedociągnięcia powstałe w tym okresie zostałyby w pełni zrekomensowane w okresie późniejszym.

2. Drugą przyczyną jest fakt przeładowania inspektora kredytowego pracą manipulacyjną. Mimo, iż na odcinku likwidacji i zmniejszenia czynności manipulacyjnych w pracy kredytowej nastąpiła wielka zmiana, tym niemniej jednak na tym polu jest jeszcze wiele do zrobienia.

Przerost czynności ewidencyjnych jest jeszcze nadal tym hamulcem, który nie pozwala wyrwać inspektora kredytowego zza biurka i w pełni realizować zadania określone zarządzeniem Prezesa Nr A/52 z 1956 roku. Ażeby inspektor kredytowy w sposób dogłębny i wnikliwy mógł ustalić przyczyny występujących nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa, to bezwzględnie okres pobytu inspektora kredytowego w przedsiębiorstwie musi wyrazić się cyfrą minimalną trzech pełnych dni roboczych. Przy obecnym układzie, przeznaczenie przez inspektora kredytowego osiemnastu dni roboczych na lustracje w przedsiębiorstwach jest wprost niemożliwe. Oddział zakłada, że inspektor kredytowy kredytuje przeciętnie 6—8 przedsiębiorstw.

W celu wyeliminowania z pracy inspektora kredytowego czynności manipulacyjnych, stawiamy wniosek o zmianę zakresu czynności dysponenta rozliczeń, komórki kontroli funduszu płac, planowania kasowego, kontroli kapitałnych remontów i rozliczeń fakturowych. Projekt polega na skomasowaniu niektórych bieżących czynności wykonywanych przez wyżej wymienione komórki, w nowoutworzonej grupie tak zwanych dysponentów. Do zakresu prac tej nowej grupy wchodziłyby następujące operacje:

I. Z kontroli funduszu płac

a) wszystkie czynności objęte IS Dział A/III z wyjątkiem lustracji przedsiębiorstw kontrolowanych przez komórkę kredytową.

II. Z komórki planowania kasowego:

a) wszystkie czynności objęte IS Dział A/I z wyjątkiem:
1. Organizowania komisji do spraw planu kasowego.

ciąg dalszy na III str. okł.

2. Czynności związanych z ekonomicznym oddziaływaniem na źródła wpływów gotówkowych.

3. Czynności związanych z kontrolą nad gospodarką kasową jednostek gospodarki uspołecznionej.

4. Lustracji przedsiębiorstw kontrolowanych przez komórkę kredytową,

b) co do wniosków i sprawozdań w zakresie planu kasowego, to dokumenty te byłyby sporządzane przez grupę dysponentów, w porozumieniu z komórką kredytową i obsługi budżetu państwa,

c) odnośnie sprawozdań część opisową sprowadzałoby się do wyjaśnienia odchyleń w stosunku do planu w kształtowaniu się emisji, ze wskazaniem przyczyn zachodzących zmian.

III. Z komórki kapitałnych remontów

a) wszystkie czynności objęte IS Dział A/IV z wyjątkiem kontroli wstępnej i następnej.

IV. Z zakresu prac dysponentów rozliczeń

a) wszystkie prace wykonywane obecnie, dotyczące pieniężnych dyspozycji klientów posiadających rachunki bankowe, łącznie z wydawaniem druków, książeczek czekowych, przelewów itp.,

b) uzgadnianie sald stanu rachunków bankowych.

V. Z zakresu prac komórki rozliczeń fakturowych

a) przyjmowanie żądań zapłaty do inkasa bankowego, wraz z ich kontrolą, w myśl Uchwały Prezydium Rządu Nr 528,

b) przyjmowanie od miejscowych płatników odmów akceptu,

c) wydawanie druków,

d) uzgadnianie sald stanu należności i zobowiązań fakturowych w inkasie bankowym.

VI. Z komórki kredytowej

a) regulacja kredytu na należności fakturowe i książeczki limitowane,

b) regulacja kredytu na przeterminowane należności fakturowe,

c) spłaty kredytów bankowych na podstawie terminarza,

d) odprowadzanie marż na rachunek rozliczeniowy w przedsiębiorstwach handlowych kredytowanych kredytem normatywnym na obrót,

e) prowadzenie ewidencji w arkuszach C-14 i C-15.

Dla wykonania tych wszystkich czynności grupa dysponentów składałaby się z pracowników kontroli funduszu płac, planowania kasowego, którzy by zostali przekazani do pionu manipulacyjnego i z dotychczasowych dysponentów rozliczeń. W grupie tej obowiązywałby podział czynności nie według zasady rzeczowej, lecz podmiotowej. Każdy z pracowników miałby przydzieloną pewną ilość jednostek posiadających rachunki w Banku i załatwiałby wszystkie sprawy wchodzące w zakres kompetencji wyszczególnionej powyżej grupy dysponenta. Uwzględniając potrzeby ogólnej sprawozdawczości oraz koordynacji prac całej grupy z innymi działami, należałoby opracować szczegółowy regulamin. Korzyści, jakie zostaną osiągnięte, poza najistotniejszą, to jest odciążeniem inspektora kredytowego od pracy manipulacyjnej, będą następujące:

a) dotychczasowa praktyka powodowała, że klient dla załatwienia prostej czynności podjęcia gotówki musiał być obsługiwany przez cztery okienka (planowania kasowego, dysponenta, rejestr obrotów gotówkowych, kasę), nie

mówiąc już o więcej skomplikowanej operacji połączonej z zapotrzebowaniem funduszu płac, przy jednoczesnym składaniu żądań zapłaty, kiedy ilość obsługujących okienek wzrasta do sześciu.

Propozycja oddziału zmierza do tego, aby zachować zasadę jednego okienka dla załatwienia wszystkich formalności,

b) dalsze zwiększenie bezpieczeństwa obrotu pieniężnego,

c) nowa organizacja zaoszczędza czas klienteli, redukuje ilość osób delegowanych do kontaktowania się z Bankiem i usprawnia informowanie oraz instruowanie, przeciwdziałając tworzeniu się kolejek i zatorów,

d) pogłębia formalną i merytoryczną kontrolę bankową oraz podnosi kwalifikacje personelu dysponentów, co ułatwia zastępstwa w czasie urlopów,

e) osiągnięte się lepsze rozłożenie pracy, ze względu na różnorodne nasilenia poszczególnych zagadnień na każdym stanowisku dysponentkim wziętym z osobna.

Wprowadzenie w życie postulatów, które przedkładamy, daje bezsprzecznie realne możliwości do zmiany charakteru i metod pracy komórek kredytowych.

Ażeby jednak wyzwolony czas dla pracownika kredytowego został odpowiednio zużyty, powinna z pomocą przyjęć tutaj zdaniem naszym Centrala Banku i oddziały wojewódzkie. Pomoc ta powinna wyrazić się w opracowaniu ramowej tematyki kontroli dla poszczególnych branż przedsiębiorstw i ustaleniu zakresu kontroli i kompetencji oddziałów w tym przedmiocie. Na tym odcinku istnieje niestety całkowity chaos.

Zdajemy sobie sprawę, że opracowanie tego rodzaju tematyki jest bardzo skomplikowane, gdyż recepty na to, jak ma być przeprowadzona kontrola w przedsiębiorstwie, nikt nie jest w stanie opracować. Nam nie o to chodzi. Nam chodzi o wyraźne określenie jakimi zagadnieniami ma się pracownik kredytowy zająć. Nie może być takiego stanu, jaki istnieje do obecnej chwili, że każdy z oddziałów we własnym zakresie ustala „model“ pracy kredytowej, uważając go za najlepszy.

W obecnym stanie rzeczy pracownik kredytowy idąc do przedsiębiorstwa zajmuje się całym szeregiem zagadnień, wykonując je w sposób pobieżny oraz spłycając je, co w rezultacie nie daje konkretnych efektów.

Zdaniem naszym przedmiotem inspekcji inspektora kredytowego w oddziale powinno być zbadanie zabezpieczenia udzielonych kredytów oraz przestrzeganie dyscypliny finansowej. Zdajemy sobie sprawę, że wielu czytelników postawi nam zarzut, iż przy ograniczeniu wykonywania kontroli do tematyki powyżej podanej zwężymy zakres działania inspektora kredytowego, uszczuplając tym samym jego czynności kontrolne.

Zagadnienie badania kontroli zabezpieczenia środków normowanych nie ma się jednak ograniczyć do stwierdzenia li tylko faktu zgodności stanów podanych w oświadczeniu, lecz oddział ma na myśli gruntowne badanie struktury zapasów, ustalenie przyczyn ich powstania, zbadanie gospodarki magazynowej, zbadanie jak przebiega synchronizacja planu zaopatrzenia z planem produkcji, funkcjonowanie aparatu zaopatrzenia i szereg zagadnień związanych z gospodarką środkami obrotowymi.

Zbadanie tegoż zagadnienia pod tym kątem widzenia wymaga od inspektora kredytowego wielu umiejętności fachowych i zaabsorbuje mu wiele czasu na właściwe rozpracowanie podanych powyżej zagadnień. Za tą koncepcją przemawia możliwość wyspecjalizowania się pracownika kredytowego w tym zagadnieniu, które zdaniem naszym jest najbardziej istotne dla Banku.

Jeśli jeszcze do tej tematyki inspektorowi kredytowemu dodamy przeprowadzanie inspekcji w zakresie kontroli

funduszu plac i planowania kasowego, to wydaje nam się, że nie będzie tu można mówić o wąskim i szczupłym wachlarzu zagadnień, jakie będą stały przed inspektorem kredytowym. Przy tym układzie istnieje realna możliwość dogłębnego i wnikliwego zbadania powierzonych zadań, jakie zostaną postawione przed inspektorem kredytowym, a kontrola Banku stanie się bardziej skuteczna i da wówczas właściwe i pozytywne wyniki.

Istnieją tego rodzaju sugestie, ażeby przy oddziałach wojewódzkich zorganizowane zostały specjalne komórki kontrolne dla poszczególnych branż przedsiębiorstw, które by przeprowadzały inspekcje, o tematyce wyżej podanej. Odnośnie których przedsiębiorstw zachodzi konieczność

przeprowadzenia omawianych inspekcji informacji udzielaliby oddział terenowy. Za powyższym przemawia możliwość specjalizowania się pracowników kredytowych oddziału wojewódzkiego w tego rodzaju zagadnieniach, przy założeniu, iż poszczególna grupa kontrolna zajmuje się grupą przedsiębiorstw tej samej branży położonych na terenie województwa. Specjalizacja tego rodzaju w oddziałach w zasadzie jest trudna, z uwagi na to, że pracownik kredytowy, wykonujący kontrolę nad przedsiębiorstwami na przykład przemysłowymi, wykonuje kontrolę przeważnie nad sześcioma-ośmioma przedsiębiorstwami zupełnie z różnych branż.

Z. Kłopotcki W. Meresiński
Grodzisk Mazowiecki

Ekonomiści, praktycy gospodarczy, pracownicy nauki, studenci wyższych uczelni ekonomicznych, bibliotekarze i nauczyciele znajdują

W „PRZEGLĄDZIE BIBLIOGRAFICZNYM PIŚMIENNICTWA EKONOMICZNEGO”

wyczerpujące informacje o piśmiennictwie ekonomicznym polskim i zagranicznym. Poza bogatym działem krajowym, serwis zagraniczny „Przeglądu Bibliograficznego” obejmuje w każdym numerze omówienie kilkuset książek i artykułów z czasopism Zw. Radzieckiego, krajów demokracji ludowej, krajów kapitalistycznych Europy i Ameryki. Najważniejsze publikacje omawiane są obszernie i krytycznie przez wybitnych ekonomistów polskich.

W dziale artykułowym zamieszczane są przeglądy literatury i zestawienia bibliograficzne poświęcone aktualnym problemom z różnych dziedzin nauk ekonomicznych w krajach socjalistycznych i kapitalistycznych w ujęciu retrospektywnym.

Prenumerata roczna wynosi zł 60.—, półroczna zł 30.—.
Adres Redakcji: Warszawa, ul. Poznańska 15. Tel. 860-71.