

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

TREŚĆ

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Problemy reformy systemu kredytowego — <i>M. Karczmar</i>	109
2. System kredytowy a budżet państwa — <i>Z. Fedorowicz</i>	118
3. System kredytowy Banku Polskiego w latach 1924 do 1939 — <i>Z. Karpiński</i>	122
4. Szukamy prostszych form kredytowania — <i>T. Gołębiowski</i>	126
5. Konieczność zmiany zasad kredytowania przedsiębiorstw przemysłowych — <i>J. Drumlewski</i>	129
6. Zagadnienie kapitałnych remontów w pracy oddziałów — <i>M. Dobosz</i>	131
7. Niektóre problemy ekonomiczne powiatu kozielskiego — <i>J. Gregor</i>	135
8. Sprawozdanie z konferencji katedr finansowych — <i>J. Szczepański i L. Szyszko</i>	138

Z DOŚWIADCZEŃ JUGOSŁOWIAŃSKICH

1. Ogólne zasady i rozwój systemu kredytowego w Jugosławii — <i>H. Klsiel</i>	144
2. Ważniejsze zagadnienia finansowe przedsiębiorstw jugosłowiańskich — <i>Z. Krzyżkiewicz</i>	148

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. „Utarg“ w planie kasowym w świetle tymczasowej Instrukcji Służbowej Nr A/1 — <i>A. Krupa</i>	155
2. Warsztaty rzemieślnicze na wsi — <i>T. Kulas</i>	161
3. O nowe placówki produkujące materiały budowlane dla wsi — <i>T. Kulas</i>	162
4. Kredytowanie prywatnego przemysłu — <i>E. Krzemiński</i>	163
5. Unikajmy formalizmu w pracy kredytowej — <i>T. Drużyński</i>	164
6. Próby rozwiązań organizacyjnych — <i>Z. Gładyszowski, M. Migoń</i>	166
7. Uwagi o obecnym systemie i kontroli kapitałnych remontów — <i>K. Ostafiński</i>	170
8. Listy do Redakcji	171
9. Kontrola mechaniczna symboli cyfrowych — <i>J. Lipiński</i>	172



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-45-Cz-57 z dnia 24.I.57 r. Druk ukończono 7.III.57 r. Nakład 4100 egzemplarzy.

Zam. 494/C. B-24. Zakłady Graficzne Dom Słowa Polskiego.
Papier druk. mat. kl. VIII — 600 g. A1/8. Ark. wyd. 10,9

PROBLEMY REFORMY SYSTEMU KREDYTOWEGO

Obecny system kredytowy jest od dłuższego już czasu przedmiotem uzasadnionej na ogół krytyki. Krytyka ta wzmogła się i skonkretyzowała w ostatnich zwłaszcza miesiącach, głównie pod wpływem ożywionych dyskusji na temat ogólnych metod kierowania gospodarką narodową, błędów i wypaczeń naszego dotychczasowego modelu gospodarczego, konieczności zerwania z biurokratycznym administrowaniem gospodarką i przywrócenia właściwej roli kategoriom ekonomicznym. Krytyka ta rozwija się przede wszystkim w środowisku bankowym. Jest to zjawisko zrozumiałe, ponieważ właśnie pracownicy aparatu bankowego, konfrontując w codziennej pracy system kredytowy z życiem, widzą najwyraźniej wszystkie jego wady i słabości, widzą poważną przepaść między założeniami tego systemu a praktyczną realizacją tych założeń, widzą niewspółmierność wysiłków i wielkiego nakładu pracy związanej z kredytowaniem gospodarki narodowej z jednej strony, a osiąganymi rezultatami — z drugiej. Geneza tej krytyki płynie przede wszystkim z niedostatecznej efektywności naszego systemu kredytowego, ze słabego jego oddziaływania na kształtowanie procesów gospodarczych, z jego bezsilności wobec licznych przykładów złego gospodarowania, marnotrawstwa i niewykonywania przez przedsiębiorstwa podstawowych zadań planowych.

Jakie są przyczyny słabości naszego systemu kredytowego? Przyczyny tego zjawiska tkwią — zdaniem moim — w dwóch dziedzinach, a mianowicie:

1) w zewnętrznych warunkach funkcjonowania systemu kredytowego,

2) w błędach i wypaczeniach samego systemu.

Główne źródło słabości naszego systemu kredytowego stanowi pierwsza z wymienionych grup przyczyn, stanowiąc zewnętrzne warunki jego funkcjonowania. Jakie składają się na to czynniki?

U podstaw niewłaściwych warunków działania systemu kredytowego leżą ogólne metody zarządzania gospodarką narodową, a w szczególności wadliwy system bodźców ekonomicznych, kierujący wysiłki przedsiębiorstw przede wszystkim na wykonanie ilościowych zadań rzeczowych. Centralne, drobiazgowo planowanie, odgórne dyrektywy krępujące inicjatywę przedsiębiorstwa, system nakazów i rozdzielnictwa, zarówno w dziedzinie produkcji, zaopatrzenia materiałowego, jak i zbytu wyrobów, wadliwy system cen, powodujący m. in. z góry założoną deficytowość produkcji wielu wyrobów, deficytowość przedsiębiorstw, branż, a nawet całych gałęzi gospodarki, system płacowo-premiowy, uzależniający wysokość wynagrodzeń przede wszystkim od wykonania zadań produkcyjnych — wszystko to stwarza warunki braku zainteresowania przedsiębiorstw, kolektywów pracowniczych, w wynikach ich działalności. W konsekwencji tego występuje dość powszechne

zjawisko braku zainteresowania dla optymalnego ukształtowania czynników wpływających na wynik działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, a w tej mierze również dla ekonomicznego gospodarowania środkami obrotowymi i racjonalnego wykorzystywania źródeł finansowania tych środków, tj. dla warunków uzyskania kredytu bankowego, okresu kredytowania, terminów spłaty kredytu, jego oprocentowania itp.

Dotychczasowe metody kierowania gospodarką narodową powodują indyferentny stosunek załóg pracowniczych nie tylko w stosunku do wyników działalności przedsiębiorstw. Są one również źródłem zupełnego niemal braku zainteresowania dla sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. W rezultacie tego przedsiębiorstwa nie tylko nie są zainteresowane w warunkach kredytowania czy w wysokości odsetek płaconych bankowi, lecz — co gorsza — w ogóle nie są zainteresowane w uzyskaniu kredytu. Pomimo i wbrew założeniom istniejącej organizacji finansów przedsiębiorstw państwowych, przedsiębiorstwa te mogą z powodzeniem „żyć“ i pracować bez kredytu bankowego. A to jest dla systemu kredytowego — i to dla każdego systemu kredytowego, bez względu na jego zasady i rozwiązania organizacyjne — zabójcze. Dlaczego tak się dzieje? Otóż pomimo zgłoszonej powszechnie w podręcznikach i instrukcjach zasady ścisłego uzależnienia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, będącego na rozrachunku gospodarczym, od wyników jego działalności, pomimo deklaratywnej zasady uzależnienia wydatków przedsiębiorstwa od jego własnych dochodów, od posiadanych środków pieniężnych — w rzeczywistości uzależnienia tego nie ma. Mianowicie dwa podstawowe strumienie wydatków przedsiębiorstwa, wydatki na zakup materiałów i towarów oraz wypłaty funduszu płac, są w praktyce uniezależnione od stanu finansowego przedsiębiorstwa.

Automatyzm dostaw materiałowych bez względu na stopień wypłacalności odbiorcy, jest rzeczą powszechnie znaną. Co więcej, automatyzm ten był do niedawna prawnie usankcjonowany ustawą z 1950 r. o umowach planowych, która zakazywała wstrzymywania dostaw, choćby odbiorca nie płacił. Ustawa ta, to klasyczny przykład ignorowania przesłanek ekonomicznych i podporządkowywania ich technokracji w zarządzaniu gospodarką. Wprawdzie wspomniana ustawa została przed kilkoma miesiącami anulowana, ale nowe akty prawne w tej materii noszą wyraźne piętno starych metod kierowania gospodarką. Możliwość wstrzymywania dostaw została w nich dopuszczona w formie bardzo zawołowanej, nieśmiałej, tak że jest rzeczą wątpliwą, czy instytucja ta szerzej się rozwinie.

Oczywiście nie chodzi o to, aby można było wszelkie dostawy, w każdej chwili i w każdych okolicznościach wstrzymywać. W niektórych wypadkach mogłoby to być niezgodne z interesem ogólnospołecznym, w in-

nych — narażałoby samego dostawcę na poważne trudności. Chodzi jednakże o to, aby możliwość taka była regułą, ograniczaną w pewnych wyjątkowych okolicznościach, a nie odwrotnie. Bez tego bowiem — jak to wykazało nam dowodnie dotychczasowe doświadczenie — odpowiedzialność przedsiębiorstwa za jego sytuację finansową jest fikcją. Dostawca nie ma w tej sytuacji możliwości wyegzekwowania swych należności za sprzedane wyroby, a tym samym nie ma wpływu na swój stan finansowy. Odbiorca nie ma, praktycznie rzecz biorąc, większego zainteresowania, aby w terminie uregulować swe zobowiązania za nabyte materiały czy towary. Biorąc pod uwagę, że każde przedsiębiorstwo jest równocześnie dostawcą i odbiorcą, stanie się jasne źródło mechanizmu łańcuchowych zatorów w rozliczeniach między przedsiębiorstwami, które tak poważnie wypaczały w ubiegłych latach gospodarkę pieniężną przedsiębiorstw uspołecznionych. Zatory te, po zmianie kolejności płatności z rachunków przedsiębiorstw, uległy wprawdzie radykalnemu zmniejszeniu, to jednak w miejsce ich pojawiły się w wielu wypadkach trudności w wycofaniu przez bank udzielonych kredytów i zjawisko długotrwałego kredytu przeterminowanego.

Podobnie rzecz się przedstawia z wypłatami funduszu płac. Dla zabezpieczenia terminowej wypłaty płac stworzono szereg wyjątkowo dogodnych warunków, takich jak priorytet wypłat przed wszystkimi innymi płatnościami z rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwa oraz prawo do akumulowania środków na 5 dni przed wypłatą przez wstrzymanie w tym czasie regulowania innych wymagalnych zobowiązań przedsiębiorstwa. Nie dość na tym jednak. Gdyby pomimo tych przywilejów w dniu wypłaty zabrakło środków na rachunku przedsiębiorstwa, stoi do jego dyspozycji specjalny kredyt bankowy na fundusz płac, kredyt bez zabezpieczenia, stanowiący antycypację najbliższych wpływów pieniężnych na rachunek bankowy przedsiębiorstwa, kredyt — finansujący w istocie rzeczy straty, zamrożenia środków obrotowych w inwestycjach, nieuzasadnione gospodarczo zapasy i tym podobne nieprawidłowości, na które bank odmówił udzielenia właściwych kredytów. W ten sposób i wypłaty funduszu płac są w rzeczywistości uniezależnione od sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Trzeba stwierdzić, że bank od wielu lat czyni wysiłki, aby zlikwidować, a przynajmniej wydatnie ograniczyć automatyczny dopływ środków do przedsiębiorstwa pod postacią kredytu na fundusz płac. Tendencje te znalazły nawet w 1955 r. sankcję prawną w uchwale Nr 526 Prezydium Rządu, która przewidywała m. in., że kredyt na fundusz płac może być udzielany jako przywilej w zasadzie tylko przedsiębiorstwom dobrze pracującym, tj. wykonującym plany akumulacji. Pozostałe przedsiębiorstwa mogą otrzymywać ten kredyt w wyjątkowych tylko wypadkach na wniosek właściwego ministerstwa, za zgodą prezesa banku. Jednakże w praktyce zasad tych nie udało się zrealizować ze względów politycznych i kredyt na fundusz płac funkcjonuje nadal bez większych ograniczeń.

Trzeba przyznać, że w obecnej sytuacji gospodarczej kraju, biorąc pod uwagę ciężką sytuację materialną i niską stopę życiową ludzi pracy, byłoby awanturnictwem nie dawać kredytu na fundusz płac i dopuszczać do niewypłacenia w terminie zarobków. Ale z drugiej strony trzeba jasno spojrzeć prawdzie w oczy, że w tej sytuacji rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwie jest fikcją. Przy tym nic się u nas nie dzieje w kierunku wytworzenia choćby odpowiedniego klimatu dla

stopniowego ugruntowywania odpowiedzialności przedsiębiorstw za terminową wypłatę funduszu płac. Odwrotnie, ze względu na jego niepopularność, problem ten znajduje się poza zasięgiem rzeczowej dyskusji, nasi czolowi ekonomiści zdają się go nie dostrzegać. Bank jest coraz bardziej osamotniony w swych wysiłkach zmierzających do przeciwdziałania automatyzmowi wypłat funduszu płac, a ostatnio musi pokonywać nie tylko naturalne zresztą opory w przedsiębiorstwach i organizacjach gospodarczych, lecz również przeciwstawiać się kampanii prasowej na ten temat.

Trudności i przeszkody w prawidłowym funkcjonowaniu kredytu bankowego płyną nie tylko z braku odpowiedzialności przedsiębiorstw za ich finanse, z uniezależnienia sytuacji finansowej od jakości gospodarki przedsiębiorstwa. Poważny wpływ na wadliwe funkcjonowanie kredytu bankowego wywarła również niesłuszna koncepcja finansowania środków obrotowych przedsiębiorstw państwowych. Koncepcja ta oparta jest na założeniu równoczesnego finansowania przedsiębiorstw metodą budżetową i kredytową, przy ścisłym rozgraniczaniu sfer działania tych dwóch źródeł finansowych. Granicę w tym względzie stanowi normatyw środków obrotowych, który w myśl teoretycznych założeń ma reprezentować stałe potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie środków obrotowych.

Jak wykazało doświadczenie, w konsekwencji tej tkwi strukturalna sprzeczność. Jeżeli stałe potrzeby przedsiębiorstw mają być finansowane przez budżet państwa, to budżet musi planować i limitować wysokość normatywów, podlegających następnie bardziej lub mniej mechanicznemu rozdziałowi na resorty, a z kolei na centralne zarządy i przedsiębiorstwa. Wobec tego normatywy te nie mogą wynikać z techniczno-ekonomicznych warunków działalności przedsiębiorstw i jest rzeczą czystego przypadku, aby mogły one istotnie reprezentować stałe potrzeby przedsiębiorstw w zakresie środków obrotowych. Wysokość ich i prawidłowość są uzależnione w gruncie rzeczy od stopnia prawidłowości planowania w resortach i Ministerstwie Finansów, aktualnych możliwości finansowych budżetu państwa i trafności rozdziału ich na poszczególne zakłady pracy.

W wyniku tego, w znacznej ilości przypadków normatywy są albo zbyt wysokie w stosunku do potrzeb przedsiębiorstwa, albo też zbyt niskie. Jedno i drugie zjawisko jest dla funkcjonowania kredytu bankowego szkodliwe dlatego, że powoduje luzy finansowe w przedsiębiorstwie, a w rezultacie tego zanik powiązań kredytowych z bankiem i tym samym ucieczkę spod kontroli bankowej. Drugie — ponieważ kredyt formalnie ponadnormatywny finansuje w gruncie rzeczy również część stałych zapasów przedsiębiorstwa bez odpowiedniego pokrycia w planie kredytowym, kredyt ten staje się tym samym w części swej bezzwrotny i bezterminowy. Niezależnie od tego budżetowa metoda finansowania działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw okazała się zbyt sztywna w wielu wypadkach, a ponadto związany z nią system resortowej i branżowej redystrybucji środków uzależnia niesłusznie sytuację finansową danego przedsiębiorstwa od sytuacji innych przedsiębiorstw tej samej branży lub resortu, przesuwając tym samym szereg istotnych elementów rozrachunku gospodarczego z przedsiębiorstwa na szczebel centralnego zarządu lub ministerstwa.

Poważne wreszcie przeszkody w prawidłowym funkcjonowaniu kredytu bankowego wynikają z niewłaściwych stosunków między bankiem i budżetem państwa. Pomimo formalnego rozgraniczenia sfery finansowania gospodarki narodowej z budżetu i kredytu bankowego,

bank w licznych wypadkach zastępuje kredytem dotacje budżetowe. Zastępowanie to ma niekiedy charakter jawny, wynikający z odgórnych ustaleń lub poleceń Ministerstwa Finansów (np. finansowanie niedoboru środków obrotowych w handlu w związku z przeceną towarów, finansowanie części normatywu środków obrotowych w przemyśle maszynowym), niekiedy zaś ma charakter ukryty, przejawiający się w niemożności spłaty kredytów bankowych wskutek wadliwego planowania wyników finansowych niektórych resortów i nieprzewidzenia w związku z tym niezbędnych dotacji budżetowych (szczególnie jaskrawo zjawisko powyższe występuje w odniesieniu do państwowych gospodarstw rolnych, czego wyrazem jest stałe utrzymywanie się kredytu przeterminowanego, stanowiącego ponad połowę ogólnego przeterminowanego zadłużenia gospodarki narodowej w Narodowym Banku Polskim).

Należy stwierdzić, że zastępowanie kredytem wydatków budżetowych nie wypływa z przesłanek gospodarczych, lecz jest wynikiem bądź trudnej sytuacji budżetowej, bądź też czynników czysto formalno-technicznych. Nie jestem bynajmniej rzecznikiem jakiegoś dogmatycznego, sztywnego podziału kompetencji między budżet i bank (uważam zresztą, że obecny podział winien być zrewidowany — o czym mowa w dalszych wywodach), nie chodzi mi również o jakąś samodzielną, niezależną od budżetu politykę finansową banku. Polityka finansowa w państwie może być tylko jedna i musi być jednolita. Wydaje mi się jednak, że jednostronne ingerowanie w sprawy kredytowe, a niekiedy nawet dysponowanie przez Ministerstwo Finansów kredytami bankowymi — jest niesłuszne. Kamufluje to trudną sytuację finansową państwa, wypacza właściwy obraz podziału dochodu narodowego, zaciemnia plan kredyty Narodowego Banku Polskiego i utrudnia prawidłowe kredytowanie gospodarki narodowej, stwarza niebezpieczeństwo dla prawidłowej polityki emisyjnej.



Byłoby niewątpliwie uproszczeniem zagadnienia, prowadzącym do niewłaściwej oceny naszego systemu kredytowego, gdyby wszystkie przyczyny słabości tego systemu kłaść na karb zewnętrznych warunków jego funkcjonowania. Jak wspomniałem na wstępie, szereg przyczyn wadliwego działania kredytu w naszej gospodarce tkwi również w obrębie samego systemu kredytowego — i to zarówno w normach i zasadach tego systemu, jak i w praktycznej działalności banku, w polityce kredytowej. Najważniejsze błędy systemu kredytowego mają lub miały swe źródło w następujących — jak sądzę — czynnikach:

- a) niewłaściwie pojętej roli banku w gospodarce narodowej i przerostach administracyjnych form działania,
- b) niedostatecznym respektowaniu zasady zwrotności kredytu oraz niewłaściwych kierunkach bankowej analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw,
- c) tendencjach do „przymusu“ kredytowego i licznych przejawach nieuzasadnionego liberalizmu przy kredytowaniu,
- d) nadmiernie rozbudowanej klasyfikacji kredytów i przerostach czynności formalno-rachunkowych.

Ad a) U podstaw naszego systemu kredytowego legła koncepcja pojmująca bank jako jedno z ogniw ogólnopństwowego systemu kontroli finansowej i traktująca funkcje kontrolne banku jako funkcje samodzielne, niezależne od funkcji pieniężno-kredytowych. Koncepcja ta wywarła niewątpliwie pętno na konstrukcji systemu kredytowego i wprowadziła do działalności banku wiele elementów nadających bankowi cechy jeszcze jednego urzędu administracji państwowej. Znalazło to w szcze-

gólności wyraz w pewnym oderwaniu czynności kontrolnych od czynności związanych z kredytowaniem przedsiębiorstw (np. kontrolę zabezpieczenia kredytów traktowano jako odrębne ogniwo kontroli bankowej), w tendencjach do uniwersalnej kontroli gospodarki narodowej i próbach obejmowania kontrolą bankową całokształtu działalności przedsiębiorstw, a w konsekwencji — do wyręczenia w tym zakresie jednostek nadrzędnych i resortów, w tendencjach do drobiazgowego ingerowania w gospodarke przedsiębiorstw, niezależnie od rozmiarów powiązań kredytowych z bankiem. Znalazło to wreszcie wyraz w rozwinięciu się czysto administracyjnych form oddziaływania na gospodarke przedsiębiorstw, takich np. jak wstrzymywanie wypłaty premii pracownikom odpowiedzialnym za dane uchybienie w działalności przedsiębiorstwa, przy czym sankcje te były stosowane za wszelkiego rodzaju nieprawidłowości i uchybienia — niekoniecznie związane z procesem kredytowania.

Rozwój administracyjnych środków oddziaływania był w dużym stopniu konsekwencją słabości środków ekonomicznych, jakimi dysponował bank, słabości oddziaływania przy pomocy kredytu. Z tego punktu widzenia rzecz biorąc, środki administracyjne miały pewne uzasadnienie i w swoim czasie dawały pewne wyniki w zakresie wzmocnienia dyscypliny finansowej przedsiębiorstw. W ostatecznym jednak rachunku wywarły one ujemny wpływ na rozwój systemu kredytowego i działalność banku, przede wszystkim z tego względu, że wypaczyły one właściwy charakter pracy banku, jako instytucji pieniężno-kredytowej, wytworzyły sytuację, w której bank w coraz większym stopniu stawał się urzędem. Zmiany w metodach zarządzania gospodarką, zmierzające do decentralizacji i wzrostu samodzielności przedsiębiorstw, przyspieszały decyzje w sprawie likwidacji powyższych metod działalności banku.

Ad b) Pomimo deklaratywnego traktowania zwrotności kredytu bankowego, jako jednej z podstawowych zasad kredytowania, jest ona tak w normach systemu kredytowego jak i w praktycznej działalności banku realizowana często w sposób formalny, sprowadzający się niejednokrotnie do przeksięgowania niespłaconego w terminie lub niezabezpieczonego zadłużenia na konto kredytu przeterminowanego. Sprzyjała temu niewątpliwie obowiązująca do połowy 1955 r. kolejność regulowania zobowiązań z rachunków rozliczeniowych przedsiębiorstw, w myśl której spłata kredytów bankowych następowała w uprzywilejowanej kolejności, przed zobowiązaniami wobec dostawców. W wyniku tego aparat kredytowy banku został znieczulony w zakresie tak podstawowych czynności dla prawidłowego kredytowania jak analiza zdolności płatniczej przedsiębiorstwa, analiza zabezpieczenia i zwrotności kredytu już w momencie jego udzielenia. Stan ten neutralizował zatem w poważnym stopniu skutki nierespektowania zasady zwrotności kredytu i sprowadzał do minimum moment ryzyka związany z działalnością kredytową, bank bowiem — ze względu na uprzywilejowaną kolejność spłaty kredytów — bez większego trudu mógł wycofywać kredyty przeterminowane. Dopiero zmiana kolejności płatności i związane z nią trudności ze spłatą kredytów, które w wielu przypadkach — zwłaszcza przy kredytowaniu jednostek spółdzielczych — doprowadziły do straty udzielonych kredytów, z całą jaskrawością ujawniły mankamenty w pracy kredytowej banku.

Trzeba również stwierdzić, że i ogólne kierunki i metody bankowej analizy działalności gospodarczej i sytuacji finansowej przedsiębiorstw sprzyjały niedostatecznemu respektowaniu zasady zwrotności kredytu.

Zgodnie bowiem z ogólną koncepcją kontroli bankowej analiza ta prowadzona jest przede wszystkim pod kątem widzenia wykonania przez przedsiębiorstwo jego zadań planowych w zakresie kosztów, realizacji, akumulacji itp., a w zbyt małym stopniu — z punktu widzenia zabezpieczenia interesów pieniężno-kredytowych banku.

Ad c) Obecny system kredytowy powstawał w okresie istnienia poważnych zatorów w rozliczeniach między przedsiębiorstwami i wyraźnych tendencji do łagodzenia tych zatorów za pomocą metod kredytowych, co wywarło niekorzystny wpływ tak na budowę systemu kredytowego, jak i na politykę kredytową banku. Przejawiało się to w szczególności w niesłusznym nadaniu niektórym kredytom obligatoryjnego charakteru, w lansowaniu tezy, że niedokredytowanie przedsiębiorstw jest takim samym złem jak ich przekredytowanie, w dążeniu banku do maksymalnego dopływu środków kredytowych do przedsiębiorstw, a nawet w stosowaniu przez bank różnych środków przymusu zmierzających do pełnego wykorzystania przez przedsiębiorstwa możliwości kredytowych (wiązało się to, rzecz jasna, z niewielkim zainteresowaniem samych przedsiębiorstw w kierunku uzyskania kredytu bankowego). Przejawiało się to wreszcie w nieuzasadnionej liberalnej polityce kredytowej i częstym uleganiu naciskom resortów i innych organów administracji w kierunku udzielania kredytów nieprawidłowe, nie uzasadnione gospodarczo zapasy.

Trzeba stwierdzić, że pomimo znacznego usprawnienia stosunków rozliczeniowych między przedsiębiorstwami, a więc zdeaktualizowania się głównej przyczyny omówionych wyżej wypaczeń, wypaczenia te — a zwłaszcza tendencje do tzw. „dokredytowania“ przedsiębiorstw — zakorzeniły się dość poważnie w aparacie kredytowym banku.

Ad d) Ostatni wreszcie z głównych mankamentów naszego systemu kredytowego — to nadmiernie rozbudowana klasyfikacja kredytów i obiektów kredytowania. Obejmuje ona kilkanaście odrębnych rachunków pożyczkowych, a łącznie z subkontami prowadzonymi w widencji analitycznej — ponad 20. U podstaw tych rozwiązań leżała słuszną skądinąd koncepcja, ażeby — zgodnie z zasadą celowego przeznaczenia kredytu — możliwie jak najściślej wiązać kredyt z poszczególnymi grupami środków obrotowych. Jednakże w praktycznej realizacji tych założeń wystąpiły poważne trudności — zwłaszcza przy kredytowaniu zapasów — które doprowadziły do pewnego sformalizowania pracy kredytowej. Trudności te wiązały się przede wszystkim z nierealnością normatywów, szybkim przemieszczaniem się zapasów z jednej grupy do drugiej oraz z pracochłonnością operacji kredytowych. Główny jednak mankament zbyt rozbudowanej systematyki kredytów bankowych — to zatracenie poglądu na całokształt stosunków kredytowych z przedsiębiorstwem, na zabezpieczenie i zwrotność łącznego kredytu, zaangażowanego przez bank w przedsiębiorstwie.

★

Jak wynika z dotychczasowych rozważań, nasz system kredytowy pomimo jego logicznej i dość precyzyjnej konstrukcji, jest mało efektywny, zbiurokratyzował się w swoim funkcjonowaniu i nie odpowiada w związku z tym aktualnym kierunkom rozwoju naszej gospodarki. Słabość kredytu bankowego — jak to starałem się uzasadnić — wpływa przede wszystkim z niewłaściwych zewnętrznych warunków jego działania, a także ze strukturalnych mankamentów systemu kredytowego. Wszystko to wskazuje, że sprawa reformy tego systemu stała się palącą.

Proces reformy systemu kredytowego trwa już w gruncie rzeczy od kilku miesięcy. Pierwsze kroki w tym zakresie polegały przede wszystkim na likwidacji administracyjnych form oddziaływania na gospodarke przedsiębiorstw (m. in. zniesienie sankcji wstrzymywania wypłaty premii pracownikom przedsiębiorstw) wprowadzeniu ograniczeń w kredytowaniu w wypadku zagrożenia zwrotności łącznego kredytu, pomimo istnienia prawidłowego zabezpieczenia w poszczególnych grupach środków obrotowych, położeniu akcentów w działalności kredytowej banku na ogólną zdolność płatniczą przedsiębiorstwa, zniesieniu obligatoryjnego charakteru niektórych kredytów, uproszczeniu operacji kredytowych.

W dyskusjach nad metodami reformy systemu kredytowego ujawniły się dwie odmienne koncepcje. Zwolennicy pierwszej z nich uważali, że należy iść po linii stopniowych modyfikacji systemu kredytowego — w miarę zachodzących zmian w ogólnym modelu gospodarczym i metodach zarządzania gospodarką narodową, po linii stopniowego upraszczania i usprawniania metod kredytowania, odkładając sprawę generalnej reformy na okres późniejszy. Pogląd powyższy uzasadniano tym głównie, że system kredytowy jest uzależniony od innych ogniw systemu gospodarczego, że zatem przedwczesny rozwój systemu kredytowego może spowodować, iż niektóre jego rozwiązania zavisną w próżni i nie będą adekwatne do konstrukcji ogólnego systemu gospodarki narodowej.

Zwolennicy drugiej koncepcji stali na stanowisku, że należy, nie zwlekając, przeprowadzić bardziej radykalną reformę systemu kredytowego, uzasadniając to tym, że konieczna jest zmiana charakteru działalności banku, a w związku z tym niezbędne jest przedstawienie aparatu kredytowego na nowy tok myślenia oraz nabycie przezeń odpowiedniego doświadczenia w wykonywaniu nowych obowiązków. W miarę zachodzących zmian w ogólnym systemie gospodarczym, a zwłaszcza w systemie finansów przedsiębiorstw i w systemie budżetowym, trzeba będzie — być może — wprowadzać pewne korektury do zreformowanego systemu kredytowego, ale nie będą to prawdopodobnie korektury zasadnicze, ponieważ ogólne kierunki rozwojowe naszego modelu gospodarczego są już w zasadzie znane.

W ostatecznym wyniku przeważały — i wydaje się, że słusznie — poglądy zwolenników drugiej z wymienionych koncepcji. Niemniej jednak trzeba sobie jasno zdawać sprawę, że nowy system kredytowy będzie tylko innym systemem, a nie lepszym z punktu widzenia jego efektywności, tak długo, póki nie nastąpią niezbędne zmiany w metodach zarządzania gospodarką, zmiany, które by stworzyły właściwe warunki funkcjonowania nowego systemu kredytowego.

Zmiany te powinny — zdaniem moim — pójść równolegle w dwóch kierunkach, a mianowicie:

- 1) danie przedsiębiorstwom samodzielności w gospodarowaniu, a zwłaszcza samodzielności finansowej,
- 2) uruchomienie bodźców ekonomicznych nie tylko w dziedzinie zainteresowania załóg w wynikach działalności i poziomie rentowności przedsiębiorstw, lecz także w ich sytuacji finansowej.

W celu zwiększenia samodzielności finansowej przedsiębiorstw wydaje mi się niezbędne uniezależnienie finansowania ich działalności eksploatacyjnej od budżetu państwa i wewnątrzbranżowej redystrybucji środków. Wiąże się to z jednej strony z reformą systemu cen i zlikwidowaniem tą drogą deficytowości przedsiębiorstw i branż, z drugiej zaś — z koniecznością oparcia gospodarki finansowej na racjonalnie obliczonych

normatywach, a więc — na normatywach ustalonych przez same przedsiębiorstwa, których przyrost byłby finansowany z części własnego zysku i kredytu bankowego. Wydaje się również, że elementy samodzielności finansowej przedsiębiorstwa powinny się przejawiać w pełnej dyspozycyjności środkami znajdującymi się na jego rachunku bankowym i zniesieniu kolejności płatności zobowiązań z tego rachunku.

Dla realizacji drugiego z wymienionych wyżej kierunków zmian, konieczne jest stworzenie warunków dla pełnej odpowiedzialności przedsiębiorstw za ich stan finansowy i wywiązywanie się z zobowiązań płatniczych — co musiałyby być prostą konsekwencją zwiększenia ich samodzielności. W tym celu trzeba przede wszystkim zlikwidować automatyzm wypłat funduszu płac i automatyzm dostaw materiałowych. Dostawcy powinni mieć daleko posuniętą swobodę we wstrzymywaniu dostaw złym płatnikom, skoro ci ostatni będą mieli prawo pełnego i swobodnego dysponowania swoimi środkami pieniężnymi bez względu na charakter zobowiązania. Należałoby następnie, dla zabezpieczenia interesów innych wierzycieli przedsiębiorstwa, wprowadzić możliwość egzekucji roszczeń pieniężnych, realizacji prawa zastawu, jak również należałoby rozważyć ewentualność likwidacji przedsiębiorstwa nie wywiązującego się systematycznie ze swych zobowiązań płatniczych.

★

Co się tyczy reformy samego systemu kredytowego, to główny kierunek zmian powinien polegać — zdaniem moim — na przywróceniu bankowi jego właściwego charakteru instytucji pieniężno-kredytowej i na równoczesnej likwidacji, a przynajmniej zasadniczym ograniczeniu funkcji organu administracji państwowej. Bank musi stać się bankiem, a przestać być urzędem, musi zatem, jako przedsiębiorstwo usługowe, działać w stosunku do przedsiębiorstw na zasadzie równorzędności, a nie na zasadzie nadrzędności, zachowując rzecz jasna — jako bank emisyjny i centralna instytucja kredytowo-rozliczeniowa — funkcje ogólnospołecznego instrumentu ewidencji.

W związku z tym trzeba wyeliminować z działalności banku wszelkie środki administracyjnego oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw, przejawiające się w jednakowym nasileniu kontroli bankowej wobec przedsiębiorstw korzystających i nie korzystających z kredytu, w nadmiernym ingerowaniu w gospodarkę przedsiębiorstw, w licznych interwencjach w jednostkach nadrzędnych, w stosunku różnego rodzaju sankcji administracyjnych, nie wynikających ze stosunków kredytowych.

Na tym tle wyłania się bardzo istotny problem zakresu kontroli bankowej. Na ogół wszyscy są zgodni co do tego, że przy tak pojętej roli banku w gospodarce narodowej, funkcje kontrolne banku muszą stać się w zasadzie pochodnymi funkcji pieniężno-kredytowych. Wszyscy na ogół są również zgodni co do tego, że kontrola bankowa powinna się sprowadzać przede wszystkim do kontroli czysto kredytowej, tj. kontroli zabezpieczenia i zwrotności kredytu oraz związanej z tym kontroli ogólnego stanu finansowego i zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. W ten sposób nasilenie bankowej kontroli przedsiębiorstw byłoby uzależnione w dużym stopniu od rozmiarów ich powiązań kredytowych z bankiem, zaś oddziaływanie banku na przebieg procesów gospodarczych powinno być realizowane przy pomocy środków ekonomicznych, takich jak wielkość kredytu, warunki jego udzielania, terminy zwrotu, przedterminowa spłata, wysokość oprocentowania itp.

Różnice poglądów występują natomiast w następującej kwestii:

— jedni twierdzą, że należy ograniczyć zakres kontroli bankowej wyłącznie do przedsiębiorstw korzystających z kredytu i tylko z punktu widzenia zabezpieczenia i zwrotności kredytu, zaś działalnością przedsiębiorstw niekredytowanych bank nie powinien się w ogóle interesować,

— inni uważają, że przy zachowaniu podstawowego założenia o kontroli wynikającej przede wszystkim ze stosunków kredytowych, należy objąć także kontrolą przedsiębiorstwa nie korzystające z kredytów, z tym jednak, że kontrola ta powinna mieć wyłącznie charakter rejestracyjny i informacyjno-sprawozdawczy.

Moim zdaniem nie byłoby słuszne ograniczanie zakresu kontroli wyłącznie do kontroli wynikającej z powiązań kredytowych banku z przedsiębiorstwem. Biorąc pod uwagę fakt, że przy istniejącej jak i projektowanej na przyszłość organizacji finansów przedsiębiorstw państwowych każde przedsiębiorstwo powinno odczuwać potrzebę uzupełnienia swych funduszy obrotowych z kredytu bankowego, a niekorzystanie z kredytu jest przejawem nieprawidłowego wyposażenia finansowego. Biorąc również pod uwagę interesy banku, jako instytucji emisyjnej i rozliczeniowej, a więc regulującej całość obrotu pieniężnego w państwie, tak gotówkowego jak i bezgotówkowego oraz pozycję banku centralnego, jako narzędzia ogólnopństwowej ewidencji — uważam, że bank powinien analizować kształtowanie się sytuacji gospodarczej i finansowej wszystkich przedsiębiorstw, powinien badać strukturę ich środków obrotowych, mieć wpływ na kształtowanie się normatywów i wysokość wyposażenia w fundusze własne oraz czuwać nad ich dyscypliną finansową. Jednakże funkcje te powinny mieć charakter wyłącznie rejestracyjny i sprawozdawczy, bez jakiegokolwiek oddziaływania administracyjnego, ograniczającego samodzielność przedsiębiorstw.

★

Ważnym elementem reformy systemu kredytowego jest, dyskutowana ostatnio szeroko, sprawa rozszerzenia kredytowych metod redystrybucji, przez wprowadzenie kredytu bankowego, jako źródła finansowania stałych potrzeb przedsiębiorstw, sprawa — która wywołuje liczne różnice zdań, zarówno w przedmiocie metod kredytowania jak i organizacji finansowania środków obrotowych przedsiębiorstw.

Moim zdaniem konieczne jest utrzymanie instytucji normowania środków obrotowych, utrzymanie pojęcia normatywu, jako określającego wysokość stałych potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie środków obrotowych, jak również utrzymanie normatywu, jako kategorii finansowej, tj. jako granicy wyposażenia we własne fundusze obrotowe. Normatyw ten powinien być jednak ustalany oddolnie w planie finansowym przedsiębiorstwa, powinien być oparty na techniczno-ekonomicznych warunkach pracy przedsiębiorstwa, a nie uzależniony od aktualnych możliwości finansowych budżetu państwa, przy czym bardzo aktualna jest sprawa rewizji dotychczasowej metodologii normowania.

Źródłem finansowania stałych potrzeb przedsiębiorstwa, reprezentowanych przez racjonalnie, na naukowych podstawach ustalony normatyw, powinny być własne fundusze obrotowe, zwiększane stopniowo drogą akumulowania części zysku. Do czasu pełnego pokrycia normatywu funduszami własnymi, zastępczym źródłem jego finansowania powinien być kredyt bankowy, antycypujący przyszłe zyski przedsiębiorstwa,

zarówno tegoroczne jak i ewentualnie zyski lat następnych. Kredyt ten powinien być udzielany w oparciu o analizę bieżącej i przyszłej sytuacji finansowej i zdolności płatniczej przedsiębiorstwa — z jednej strony oraz w oparciu o analizę i krytyczną ocenę prawidłowości wyliczenia stałych potrzeb — z drugiej.

Dla aparatu bankowego będzie się to wiązało z koniecznością głębszego wnikięcia w problematykę normowania środków obrotowych. Rzecz jasna, będzie to wymagało pewnego czasu na nabycie niezbędnego doświadczenia, zważywszy, że do tej pory aparat bankowy w zasadzie nie interesuje się zagadnieniem prawidłowości normatywów.

W wyniku tego niezbędne jest rozróżnianie w strukturze środków obrotowych przedsiębiorstw — środków normatywnych i ponadnormatywnych, zaś w systematyce kredytów bankowych — kredytów normatywnych i ponadnormatywnych. W celu przeciwdziałania tendencjom do zawyżania przez przedsiębiorstwa normatywów, wydaje się, że byłoby najsluszniejsze, zwłaszcza w początkowym okresie — do czasu nabycia przez aparat bankowy doświadczenia w zakresie krytycznej oceny prawidłowości normatywów — aby oprocentowanie kredytu normatywnego i ponadnormatywnego było jednakowe.

Przedstawiona wyżej w ogólnych zarysach koncepcja ma swoich zwolenników, ale ma również swoich oponentów. Ci ostatni dzielą się na dwie grupy. Jedni uważają, że normowanie środków obrotowych jest w ogóle zbędne, że należałoby wycofać z przedsiębiorstw całość ich własnych funduszy obrotowych, a wszystkie potrzeby przedsiębiorstw związane z ich działalnością eksploatacyjną, tak stałe jak i przejściowe — finansować wyłącznie kredytem bankowym. Druga grupa oponentów nie neguje wprawdzie potrzeby normowania środków obrotowych, ale uważa, że winno to mieć wyłącznie znaczenie dla potrzeb prawidłowej gospodarki w zakresie zaopatrzenia materiałowego w przedsiębiorstwie. Nie neguje ona również potrzeby istnienia i akumulowania przez przedsiębiorstwa własnych funduszy obrotowych, ale uważa, że normatyw nie powinien być kategorią finansową, określającą granicę akumulowania tych funduszy, że w związku z tym nie ma potrzeby rozróżniania środków i kredytów normatywnych i ponadnormatywnych, zaś całość zapasów przedsiębiorstwa (wraz z nakładami przyszłych okresów) powinna być finansowana jednym kredytem.

Zdaniem moim obie powyższe koncepcje są błędne. Pierwsza z nich, która sprowadza się do negowania kategorii normatywu i postuluje finansowanie przedsiębiorstw wyłącznie kredytem bankowym jest niesłuszna z następujących względów:

1) pozbawienie przedsiębiorstw funduszy własnych wytworzy sytuację, w której samodzielność finansowa przedsiębiorstwa będzie fikcją, z uwagi na całkowite uzależnienie ich działalności od banku, który musiałby równocześnie wziąć na siebie obowiązki przekraczające jego zadania i możliwości,

2) nastąpiłoby zaprzepaszczenie najważniejszych bodźców ekonomicznych, związanych z uzależnieniem sytuacji finansowej przedsiębiorstwa od wyników jego działalności oraz dążnością do zastępowania oprocentowanego kredytu funduszami własnymi, pochodzącymi z części wygospodarowanego zysku,

3) kredyt bankowy, który w myśl tej koncepcji stałby się wyłącznym źródłem finansowania stałych potrzeb przedsiębiorstw, przestałby w gruncie rzeczy być kredytem, ponieważ nie mógł on by być nigdy zwrócony, bank zaś przemieniłby się w instytucję zajmu-

jącą się rozdzielnictwem państwowych środków finansowych, a nie kredytowaniem gospodarki.

Wydaje mi się, że poglądy zwolenników omawianej koncepcji płyną m. in. stąd, że dotychczasowe doświadczenia w zakresie normowania środków obrotowych były — trzeba to przyznać — zdecydowanie negatywne. Uważam jednak, że nie można wysnuwać stąd wniosku, że trzeba wobec tego zlikwidować w ogóle samą instytucję normatywu. Instytucja ta sama w sobie jest bardzo pożyteczna; należy jedynie stworzyć warunki dla właściwego jej funkcjonowania. Z faktu, że pociągi się spóźniają, nikt nie będzie wyciągał wniosku, że należy zlikwidować pociągi, lecz że należy stworzyć takie warunki, aby przestały się spóźniać.

Wydaje mi się, że i druga koncepcja — sprowadzająca się do odseparowania kategorii normatywu od gospodarki finansowej przedsiębiorstwa i finansowania tak stałych jak i przejściowych zapasów jednym kredytem — jest niesłuszna, a to z następujących przyczyn:

1) jeżeli przedsiębiorstwo ma akumulować fundusze własne, to musi istnieć granica, do jakiej akumulacja ta ma następować, inaczej bowiem wprowadza się do gospodarki finansowej elementy chaosu. Oczywiście otwarta jest kwestia, co się ma dzieć w wypadku, gdy własne fundusze obrotowe przekraczają stałe potrzeby przedsiębiorstwa — czy nadwyżka ta powinna być odprowadzona do funduszy scentralizowanych, czy też część jej lub całość ma tworzyć fundusz rezerwowy przedsiębiorstwa lub branży — ale nie zmienia to istoty rzeczy, że granica taka musi istnieć i że powinny ją wytyczać stałe potrzeby w zakresie środków obrotowych,

2) bank emisyjny musi wiedzieć i bieżąco czuwać nad tym, ile kredytu angażuje w stałych zapasach gospodarki narodowej, reprezentujących akumulowaną część dochodu narodowego, a ile w zapasach przejściowych, przesuowanych jedynie z jednych przedsiębiorstw do drugich. Prawidłowa polityka pieniężna wymaga bowiem, zdaniem moim, odrębnych źródeł pokrycia w planie kredytowym dla kredytów finansujących stałe potrzeby, tj. kredytów normatywnych,

3) łączenie kredytu normatywnego i ponadnormatywnego w jeden kredyt spowoduje wreszcie trudności w samym przebiegu kredytowania, z uwagi na to, że funkcjonowanie tych kredytów uzależnione jest od zupełnie różnych czynników. Udzielanie i zwrot kredytu normatywnego zależne są od stopnia rentowności przedsiębiorstwa, wielkości jego stałych potrzeb oraz tempa akumulowania funduszy własnych, podczas gdy funkcjonowanie kredytu ponadnormatywnego zależne jest od ruchu zapasów, od procesu ich gromadzenia i upłyniania.



Obok konieczności racjonalnego wprowadzenia kredytu bankowego w dziedzinę finansowania stałych potrzeb przedsiębiorstw, zarysowuje się konieczność zmiany podejścia przy kredytowaniu potrzeb przejściowych, zmiany zasad funkcjonowania kredytów ponadnormatywnych. Ogólnie rzecz biorąc zasadniczy kierunek reformy systemu kredytowego w tym zakresie powinien polegać na przesunięciu głównego akcentu przy kredytowaniu zapasów ponadnormatywnych z zasady celowości kredytu (tj. wiązania kredytu z konkretnym zapasem lub grupą środków obrotowych) — na zasadę zwrotności. W związku z tym wydaje się niezbędne:

1) zmiana charakteru analizy i oceny działalności gospodarczej i sytuacji finansowej przedsiębiorstw w kie-

runku przesunięcia punktu ciężkości z badania stopnia wykonania zadań planowych na analizę zabezpieczenia kredytu i zdolności płatniczej przedsiębiorstwa; w ten sposób analiza działalności przedsiębiorstw winna stać się przede wszystkim narzędziem prawidłowego kredytowania, mającym decydujący wpływ na obranie właściwej polityki kredytowej względem danego przedsiębiorstwa,

2) przyjęcie zasady wiązania kredytu z całością zapasów przedsiębiorstwa, przy równoczesnym udoskonaleniu metod ujawniania zapasów nie stanowiących pełnego zabezpieczenia dla kredytu i konsekwentnym eliminowaniu ich z zakresu kredytowania. Stwierdzić trzeba, że dotychczasowe próby wiązania kredytu z konkretnymi asortymentami lub grupami asortymentowymi zapasów znajdujących się w bieżącym obrocie, na ogół nie powiodły się, pomimo to, iż są one bardzo atrakcyjne,

3) komasacja kredytów finansujących ponadnormatywne środki obrotowe, zamiast 5 kredytów celowych, finansujących poszczególne grupy środków i szóstego kredytu na nadzwyczajne potrzeby, można by wprowadzić jeden kredyt ponadnormatywny.

Z tym ostatnim problemem wiąże się znacznie szersze i ciągle jeszcze dyskusyjne zagadnienie systematyki kredytów bankowych. Na ogół panują tendencje, aby kredytów było jak najmniej. Są zdania, aby istniał tylko jeden kredyt finansujący wszystkie potrzeby i udzielany w otwartym rachunku. Istnieją poglądy, aby podzielić kredyty obrotowe na trzy rodzaje: normalne (finansujące przeciętne stany zapasów i rozliczeń), planowe (na zapasy i rozliczenia wynikające z planowych, sezonowych wahań) i ponadplanowe. Są zwolennicy klasyfikacji kredytów w przekroju sfer ruchu okrężnego środków w procesie reprodukcji, a więc podziału na kredyty finansujące środki materialne i środki znajdujące się w sferze rozliczeń pieniężnych.

Wydaje mi się, że najracjonalniejszy w aktualnych warunkach byłby podział kredytów na kredyty na środki normowane (z wyodrębnieniem kredytu normalnego i ponadnormalnego) i kredyty rozliczeniowe. Sądzę również, że nie da się uniknąć, ze względów technicznych, wyodrębnienia, w ramach kredytów rozliczeniowych, kredytu na należności od odbiorców od innych kredytów rozliczeniowych takich na przykład jak kredyt na kontraktacje, importowy, eksportowy itp., prowadzonych na jednym wspólnym rachunku. Jeśli chodzi natomiast o kredyty o charakterze płatniczym, to jest kredyty nie posiadające konkretnego zabezpieczenia w strukturze środków obrotowych przedsiębiorstwa, a stanowiące jedynie doraźną pomoc finansową (na przykład ewentualny kredyt na fundusz płac, na rozliczenia za transport, na rozliczenia kompensacyjne, na opłacenie dostaw z tytułu skupu) — to uważam, że powinny one zniknąć z systematyki kredytów bankowych. Udzielanie ich — a tego się nie da uniknąć — powinno następować przez zadebetowanie rachunku rozliczeniowego przedsiębiorstwa, co pozwoliłoby na wycofanie tych kredytów, zgodnie z ich charakterem, z najbliższych wpływów.

Wracając do funkcjonowania kredytów ponadnormatywnych, wspomnieć trzeba o bardzo istotnym problemie organizacyjnym, mianowicie o rozważanej możliwości odstąpienia od refundacyjnego charakteru kredytu ponadnormatywnego i przejścia na kredytowanie w trybie antycypacyjnym. Refundacyjny charakter kredytu przejawia się w tym, że kredyt udzielany jest na sfinansowanie istniejących już w przedsiębiorstwie zapa-

sów, przyznanie kredytu równoznaczne jest z jego wykorzystaniem, kredyt refunduje przedsiębiorstwu środki wyłożone uprzednio na nabycie tych zapasów. Natomiast antycypacyjny sposób kredytowania polega na tym, że przyznanie kredytu następuje w oparciu o przewidywany w danym okresie przyrost zapasów, wykorzystanie zaś kredytu nie jest równoznaczne z jego przyznaniem i następuje na podstawie dyspozycji przedsiębiorstwa.

Odstąpienie od refundacyjnego charakteru kredytu ma niewątpliwie swoje zalety, polegające na tym, że osiąga się tą drogą pewne uelastycznienie w dopływie środków kredytowych do przedsiębiorstwa, następuje zwiększenie dyspozytywności przedsiębiorstw oraz zwiększenie swobody i inicjatywy oddziałów banku w zakresie podejmowania decyzji kredytowych.

Z drugiej jednakże strony przejście na antycypacyjny sposób udzielania kredytów ponadnormatywnych zawiera w sobie poważne ryzyko oderwania kredytu od zapasów, ryzyko doprowadzenia do gospodarki większej ilości środków pieniężnych, niż to znajduje pokrycie w środkach materialnych. Niebezpieczeństwo to jest szczególnie duże w obecnych warunkach, jak długo nie działają jeszcze ekonomiczne hamulce w nadmiernym wykorzystywaniu przez przedsiębiorstwa postawionego im do dyspozycji kredytu — w postaci odsetek płaconych bankowi. Dlatego też wydaje mi się, że aczkolwiek tendencja do przechodzenia na bardziej elastyczne formy kredytowania jest w zasadzie swej słuszna, to jednak w procesie odstępowania od refundacyjnego charakteru kredytu należy postępować bardzo ostrożnie. Sądzę, że w początkowym okresie należałoby to ograniczyć do przypadków, gdy na przestrzeni pewnego okresu czasu występuje w przedsiębiorstwie wydatny przyrost zapasów oraz do przedsiębiorstw zdyscyplinowanych, do których bank posiada pełne zaufanie.

Ważnym wreszcie problemem związanym z funkcjonowaniem kredytów ponadnormatywnych jest zagadnienie terminowości kredytu. Ostatnio dość szeroko lansowana jest teza — zwłaszcza przez praktyków z terenu — że należy zrezygnować z ustalania terminów płatności dla kredytu finansującego zapasy. Wysuwane są argumenty, że przez ustalanie terminów płatności kredytu w gruncie rzeczy do niczego się przedsiębiorstwa nie mobilizuje, ponieważ przedsiębiorstwo bez trudu jest w stanie uzasadnić, że nie mogło w terminie upłynąć zapasów, które były przedmiotem kredytu. Argumentuje się następnie, że ponieważ zapasy ponadnormatywne znajdują się przeważnie stale w obrocie, przeto ustalanie terminów płatności kredytu powoduje liczne trudności techniczne i biurokratyzuje pracę kredytową, że wreszcie zapasy przedsiębiorstwa są na ogół stale kredytowane i wobec tego wystarczające jest z punktu widzenia zabezpieczenia kredytu okresowe regulowanie jego wysokości, w zależności od kształtowania się przedmiotu kredytowania.

Zdaję sobie sprawę, że zagadnienie sposobu realizacji zasady terminowości kredytu jest jednym z najtrudniejszych problemów w dziedzinie organizacji kredytu krótkoterminowego, który w dotychczasowych zasadach systemu kredytowego nie został należycie rozwiązany. Uważam dalej, że jest kwestią otwartą technika określania terminów płatności. Można się zastanawiać i dyskutować czy realizacja zasady terminowości kredytu ma następować przez ustalanie konkretnego terminu dla każdej transzy uruchomionego kredytu, czy przez ustalenie terminów prowizorycznych w okresie wzrostu zapasów i terminów ostatecznych (planu spłaty) w okre-

sie ich spadku, czy przez ustalanie terminów płatności tylko w ramach danego kwartału, czy przez operowanie długością planowanego cyklu obrotowego, czy jeszcze jakąś inną metodą, czy wreszcie drogą kombinacji różnych metod. Jednakże przyjęcie a priori zasady ustalania w ogóle terminów płatności kredytu ponadnormatywnego jest — moim zdaniem — niesłuszne.

Po pierwsze, może to doprowadzić w wielu przypadkach do stałego przekredytowania przedsiębiorstw. Po drugie — i to jest może ważniejsze — wprowadzi do gospodarki przedsiębiorstwa element braku odpowiedzialności za zwrot otrzymanego kredytu, jeżeli przywiązujemy tak wielką wagę i słusznie, do zasady zwrotności kredytu, jeżeli dążymy do tego, aby nasze przedsiębiorstwa uzyskały samodzielność finansową, to muszą być stworzone takie warunki, aby przedsiębiorstwo znało z góry termin zwrotu kredytu bankowego, tak jak wiadome mu są terminy płatności wszystkich innych zobowiązań, aby mogło zawnoczyć poczynić niezbędne operacje gospodarcze i finansowe, w celu zmobilizowania środków na spłatę kredytu. Wydaje mi się, że są to zbyt ważne problemy, aby można było tak łatwo zrezygnować z terminowości kredytu tylko dlatego w gruncie rzeczy, że nie możemy znaleźć odpowiednich rozwiązań technicznych. Trzeba przy tym wreszcie zaznaczyć, że przejście na oddolne ustalanie normatywów i stworzenie odpowiednich przesłanek metodologicznych dla prawidłowego określania stałych potrzeb przedsiębiorstw w zakresie środków obrotowych stworzy znacznie pomyślniejsze warunki dla ustalania terminów płatności kredytu ponadnormatywnego.

★

Dalszym ważnym problemem związanym z reformą systemu kredytowego jest zagadnienie oprocentowania kredytów bankowych. Do kategorii procentu jak i do wielu innych kategorii ekonomicznych nie przywiązywano u nas w latach ubiegłych większego znaczenia. Jest rzeczą zrozumiałą, że w warunkach niedziałania bodźców ekonomicznych przedsiębiorstwa nie wykazywały specjalnego zainteresowania wysokością odsetek płaconych bankowi za otrzymane kredyty. Wychodzono przy tym z założenia, że nawet w przypadku uruchomienia bodźców ekonomicznych odsetki bankowe nie mogą mieć poważniejszego wpływu na działalność przedsiębiorstw, ponieważ udział ich w strukturze kosztów produkcji jest minimalny (jedynie w handlu — a zwłaszcza w handlu hurtowym — gdzie odsetki bankowe stanowią dość poważny składnik kosztów handlowych, przywiązywano do ich wysokości pewne znaczenie w okresie minionym). Stąd pojawiły się, zwłaszcza w latach 1955—1956 niesłuszne tendencje do obniżenia i tak już stosunkowo niskiej taryfy odsetek bankowych, co znalazło nawet swój konkretny wyraz w uchwale rządu (na szczęście uchwała ta została unieważniona, zanim jeszcze zdążyła wejść w życie). Trzeba również stwierdzić, że i w aparacie bankowym zagadnienie odsetek było poważnie zaniedbane i podchodzone do niego głównie z techniczno-manipulacyjnego punktu widzenia.

Nie ulega wątpliwości, że w ramach naszego nowego, krystalizującego się powoli modelu gospodarczego, kategorii procentu musi być przywrócona właściwa ranga. Stąd też postulaty wielu ekonomistów, ażeby rozszerzyć zasięg funkcjonowania procentu przez oprocentowanie wszystkich funduszy obrotowych przedsiębiorstwa (a nie tylko pochodzących z kredytu), a nawet funduszy finansujących środki trwałe.

Co się tyczy reformy systemu kredytowego, to w każ-

dym bądź razie należałoby przeciwstawić się tendencjom do obniżania odsetek bankowych, zwłaszcza w obecnej sytuacji. Nie należy się również sugerować tym, że nawet stosunkowo wysokie oprocentowanie kredytów nie będzie posiadało większego wpływu na poziom i strukturę produkcji a więc i na jakość pracy przedsiębiorstw. Wydaje mi się, że zagadnienie nabiera innego zabarwienia, jeśli będziemy analizowali wpływ odsetek bankowych na rentowność przedsiębiorstwa, na wysokość osiąganego zysku, a tym bardziej — na wysokość tej części zysku, która przypadać będzie załodze.

Wydaje mi się również, że przy utrzymaniu na razie dotychczasowej taryfy odsetek konieczne jest podjęcie odpowiednich prac badawczych nad przygotowaniem nowej, ekonomicznie uzasadnionej taryfy. Prace te należałoby prowadzić zarówno pod kątem różnicowania poszczególnych kredytów jak i można by rozważyć ewentualność zróżnicowania odsetek dla różnych gałęzi gospodarki.

★

Ostatnim z węzłowych problemów reformy systemu kredytowego, który pragnę poruszyć, to sprawa metod planowania kredytowego i limitowania akcji kredytowej.

Metody planowania kredytowego podlegały u nas w minionych latach licznym modyfikacjom, co pozwoliło na zebranie w tym zakresie dość dużego doświadczenia. Przez kilka lat planowanie kredytowe prowadzone było metodą oddolną, równoległą po linii banku (oddział — oddział wojewódzki — centrala) i po linii kredytobiorców (przedsiębiorstwo — centralny zarząd — ministerstwo). W 1955 roku zaniechano planowania po linii banku, co znacznie uprościło pracę aparatu bankowego, a plan kredytowy zaczęto sporządzać w zasadzie centralnie (w centrali banku) na podstawie wniosków resortów, przy czym niektóre z nich ściągaly niezbędne materiały z podległych przedsiębiorstw i centralnych zarządów.

Ostatnio dyskutuje się szeroko sprawę reformy planowania kredytowego, przy czym wysuwana jest koncepcja powrotu do planowania oddolnego po linii banku, w oparciu o wnioski poszczególnych przedsiębiorstw. Zwolennicy tej koncepcji uzasadniają ją tym, że centralizacja planowania w gospodarce narodowej wymaga odpowiedniego dostosowania metod planowania kredytowego oraz, że tylko przy oddolnym planowaniu można w prawidłowy sposób ustalić limity kredytowe dla poszczególnych kredytów, a także dla oddziałów banku, branż i przedsiębiorstw. Mam osobiście poważne zastrzeżenia co do słuszności powyższej koncepcji jak również i jej uzasadnienia.

Przede wszystkim należałoby rozpatrzyć sprawę limitowania akcji kredytowej, sprawę wiążącą się jak najsilniej z konstrukcją całego systemu kredytowego. Otóż budzi wątpliwości czy przy obecnym jak też i projektowanym na przyszłość systemie kredytowym, systemie opartym na założeniu wiązania kredytu ze środkami obrotowymi, a przede wszystkim zapasami przedsiębiorstwa, jest w ogóle celowe ograniczanie akcji kredytowej ogólnie ustalonymi limitami. Wydaje się, że punkt ciężkości zagadnienia leży w prawidłowych decyzjach kredytowych, podejmowanych w oddziałach banku, w rozeznaniu charakteru gospodarczego zapasów i innych środków obrotowych, które mają być przedmiotem kredytu, w konsekwentnym wyłączeniu z kredytowania zapasów nieuzasadnionych gospodarczo. Jeżeli zapas jest gospodarczo zdrowy i ogólna sytuacja finansowa przedsiębiorstwa zapewnia zwrot kredytu,

to nic nie powinno stać na przeszkodzie w skredytowaniu takiego zapasu. Wieloletnie doświadczenie wskazuje, że w gruncie rzeczy limit kredytowy nigdy nie stanowił, bo nie mógł stanowić, elementu ograniczenia dopływu kredytu na sfinansowanie zdrowych gospodarzo środków obrotowych. Całe zagadnienie sprowadzało się jedynie do bardziej lub mniej sprawnego wygospodarowania dodatkowego limitu, bądź to przez oddział we własnym zakresie, bądź to z rezerwy oddziału wojewódzkiego, bądź wreszcie z rezerwy prezesa banku — pociągało jedynie za sobą dużo nieproduktywnej, papierkowej pracy, związanej z ustalaniem i rozsyłaniem limitów kredytowych, ewidencjonowaniem ich, wnioskami o podwyższenie limitów, zwalnianiem niewykorzystanych limitów itp.

Praktyka dowodzi zatem, że limitowanie akcji kredytowej stoi w sprzeczności z ogólnymi założeniami systemu kredytowego, opartego na zasadzie kredytowania konkretnych aktywów obrotowych. Tylko rozczepienie tych aktywów i ogólnej zdolności płatniczej przedsiębiorstwa może stanowić kryterium dla podejmowania decyzji kredytowych, a nie odgórnie ustalony limit, choćby oparty na planie kredytowym, sporządzonym metodą oddolną.

Przy ścisłym przestrzeganiu przez oddziały banku zasady zabezpieczenia kredytu, przy nieangażowaniu kredytu w faktycznych i potencjonalnych stratach, w złych i nieuzasadnionych gospodarczo zapasach, w finansowaniu innych nieprawidłowych procesów gospodarczych nie ma, moim zdaniem, żadnego niebezpieczeństwa dla prawidłowej polityki pieniężno-kredytowej przy zrezygnowaniu z limitowania. Natomiast przyznaję, że limitowanie akcji kredytowej miałyby pełny sens ekonomiczny przy systemie kredytowym, opartym na zasadzie kredytowania wydatków przedsiębiorstwa, lub potrzeb, a nie środków obrotowych na przykład przy kredytowaniu w otwartym rachunku.

Być może, że tezy te „pachną herezją“ w stosunku do ogólnie uznanych pojęć, ale sądzę, że zagadnienie warte jest merytorycznej dyskusji. Co więcej, wydaje się, że należałoby poddać rewizji uświęcone tradycją poglądy na temat dyrektywności planu kredytowego. Życie od wielu już lat zadaje kłam teoretycznym założeniom, faktem bowiem jest, że plan kredytowy nigdy nie miał w gruncie rzeczy dyrektywnego charakteru, jeśli chodzi o jego stronę aktywną. Należałoby się natomiast zastanowić czy nie byłoby słuszniejsze nadanie planowi kredytowemu bardziej dyrektywnego charakteru w stosunku do jego strony pasywnej, w stosunku do źródeł pokrycia akcji kredytowej.

Wreszcie jeśli chodzi o argument o konieczności decentralizacji planowania kredytowego, to sądzę, że polega on na nieporozumieniu. Nikt chyba nie neguje, że plan kredytowy Narodowego Banku Polskiego musi pozostać planem centralnym — podobnie jak plan kasowy czy plan obrotów płatniczych z zagranicą i nie ma potrzeby „dorabiania“ mu decentralizacyjnych cech. Z punktu widzenia prawidłowości i dokładności planowania kredytowego jest rzeczą sprawdzoną doświadczalnie, że planowanie centralne nie jest bynajmniej gorsze od planowania oddolnego, a w wielu wypadkach okazywało się bardziej trafne, nie mówiąc już o tym, że pewne procesy gospodarcze mogą być uchwycone tylko na szczeblu centralnym.

Reasumując uważam, że plan kredytowy może być z powodzeniem sporządzany centralnie przez centralę Narodowego Banku Polskiego, na podstawie własnych materiałów statystycznych, materiałów informacyjnych z resortów, wniosków banków specjalnych i innych

danych dostępnych na szczeblu centralnym i że można by w związku z tym zwolnić oddziały banku od kłopotliwych i mało produktywnych (między innymi ze względu na terminy sporządzania planu) prac planistycznych. Można by również zrezygnować w zasadzie z limitowania akcji kredytowej, rozdzielając co najwyżej dla celów kontrolnych ogólne kontyngenty kredytowe na oddziały wojewódzkie. Należałoby natomiast limitować kredyty nie mające zabezpieczenia w środkach obrotowych przedsiębiorstwa. Należałoby również zabezpieczyć dopływ odpowiednich materiałów sprawozdawczo-statystycznych do centrali banku, niezbędnych zarówno dla opracowania planu kredytowego jak i bieżącego śledzenia przebiegu jego wykonywania.

Pragnę na koniec zastrzec się, że wywody moje bynajmniej nie zmierzają do pomniejszenia roli i znaczenia planu kredytowego. Odwrotnie, uważam, że plan kredytowy jest i musi pozostać jednym z najważniejszych planów gospodarki narodowej, że konieczne jest udoskonalenie metody planowania kredytowego i nadanie mu bardziej dyrektywnego charakteru w stosunku do źródeł jego pokrycia. Wywody moje zmierzają natomiast do poddania rewizji szeregu założeń metodologicznych, które nie wytrzymały próby życia i które należałoby bezwarunkowo przedyskutować i rozstrzygnąć w związku z reformą systemu kredytowego.

★

Tak w ogólnym zarysie przedstawiają się najważniejsze problemy reformy naszego systemu kredytowego. Trzeba na koniec zwrócić uwagę, że w okresie przejściowym, do czasu pełnego uruchomienia bodźców ekonomicznych w gospodarce narodowej, realizacja nakreślonych przeze mnie kierunków zmian doprowadzi z pewnością do pewnego osłabienia kontrolnych funkcji kredytu i przesunięcia punktu ciężkości na funkcje redystrybucyjne. Jest to jednakże w takim samym stopniu konieczne jak i nieuniknione.

Sądzę w ogóle, że w minionym okresie mieliśmy zbyt wielkie aspiracje i pokładaliśmy zbyt wielkie nadzieje w tak zwanym oddziaływaniu banku na życie gospodarcze, nie mając w gruncie rzeczy warunków dla ich realizacji. Szczególnie jaskrawo ujawniło się to w związku z częściową reformą systemu kredytowego, dokonaną w roku 1955 na podstawie uchwały Nr 526, kiedy to wielu naszych kredytowców sądziło, że uchwała ta stanowiła będzie cudowne panaceum, które umożliwi radykalne uzdrowienie naszej gospodarki. Oczywiście tak się nie stało, bo nie mogło się stać — co wywołało wielkie rozczarowanie i zniechęcenie wśród wielu kredytowców. Realizacja uchwały Nr 526 obnażyła w szczególności wyrazisty sposób wszystkie słabości naszego kredytu. Niemniej jednak uważam, że pomimo jej wielu błędów nie należy jej w czambuł potępiać, miała ona bowiem również szereg pozytywnych osiągnięć, a niektóre jej założenia mogą być wykorzystane przy budowie nowego systemu kredytowego.

W każdym bądź razie, jeśli chodzi o oddziaływanie systemu kredytowego, to sądzę, że musi nas w tej mierze cechować większa skromność niż poprzednio i, że musimy uzbroić się w cierpliwość, aby doczekać się rzeczywistego oddziaływania na życie gospodarcze za pomocą kredytu, oddziaływania, które — jak sądzę — nigdy nie będzie miało i nie powinno w istocie rzeczy mieć jakiegось uniwersalnego i kompleksowego charakteru. Na życie gospodarcze będzie niewątpliwie działać szereg kategorii ekonomicznych, a kredyt bankowy jest jedną z nich.

M. Karczmarski

SYSTEM KREDYTOWY A BUDŻET PAŃSTWA

Rozwijająca się coraz bardziej dyskusja o działaniu naszego systemu kredytowego i konieczności jego reformy koncentruje się głównie na problematyce kredytowania przedsiębiorstw oraz na problematyce wzajemnego stosunku banku i przedsiębiorstwa, a marginesowo tylko dotyka innych zagadnień, związanych z funkcjonowaniem systemu kredytowego. Jest to zrozumiałe, gdyż ta strona stosunków kredytowych występuje najwyraźniej na powierzchni zjawisk i na tym gruncie najwyraźniej występują niedociągnięcia i samego systemu kredytowego i pracy aparatu bankowego. Jeżeli od tego dodać, że usamodzielnianie przedsiębiorstw wysuwa pilną konieczność zmiany dotychczasowych stosunków pomiędzy bankiem a przedsiębiorstwami, zarzucenia szeregu metod kontroli administracyjnej pracy przedsiębiorstw przez aparat bankowy, porzucenia przez bank roli jeszcze jednej jednostki nadrzędnej i przyjęcia pozycji równouprawnionego kontrahenta przedsiębiorstw — staje się oczywiste, że zagadnienie rodzajów kredytów, warunków ich udzielania i spłaty, zabezpieczenia itd. musiały być wysunięte jako najważniejsze problemy przygotowywanej reformy systemu kredytowego.

Nie ulega wątpliwości, że zagadnienia wymienione wyżej stanowią zespół bardzo ważnych elementów systemu kredytowego i że każda reforma systemu kredytowego koniec końców musi znaleźć ostateczny wyraz w ich zmianie. Nie znaczy to jednak, że klucz do usprawnienia działania kredytu i banku leży w tych właśnie problemach samodzielnie wziętych, a w szczególności nie znaczy to, że problematykę kredytowania gospodarki narodowej rozpatrywać można w oderwaniu od całości zagadnień funkcjonowania kredytu i finansów w ogóle. Przeciwnie, próby oderwanego rozpatrywania funkcjonowania kredytu mogą prowadzić do błędnych konkluzji. W innym miejscu¹⁾ starałem się wykazać, że wysuwana wyłącznie z punktu widzenia oddziaływania przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw koncepcja zlikwidowania własnych środków obrotowych przedsiębiorstw i zastąpienia ich kredytem bankowym jest właśnie dlatego nierealna, że nie ujmuje całości problemu sfinansowania wzrostu zapasów w gospodarce narodowej.

Zakres i formy kredytowania przedsiębiorstw uzależnione są nie tylko od takich czy innych postanowień w przepisach i instrukcjach obowiązujących aparat bankowy, lecz także, a nawet przede wszystkim, od roli, jaką faktycznie w danych warunkach spełnia kredyt w finansowaniu gospodarki narodowej. Toteż, ażeby realnie zmienić funkcjonowanie kredytu, nie można się ograniczyć do nowelizacji przepisów, lecz przede wszystkim należy stworzyć właściwe warunki działania kredytu i to nie tylko od strony pogłębienia rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwach i od strony materialnego zainteresowania przedsiębiorstw ich sytuacją finansową.

Ogólne warunki funkcjonowania kredytu w gospodarce socjalistycznej określone są przez zasadnicze, najbardziej istotne cechy tej gospodarki. Należy do nich zaliczyć między innymi konieczność dokonywania redystrybucji produktu społecznego i dochodu narodowego, redystrybucji w formie pieniężnej, pomiędzy różnymi gałęziami produkcji i przedsiębiorstwami, dla za-

chowania właściwych, najbardziej racjonalnych w danych warunkach proporcji ich rozwoju.

Jak wiadomo redystrybucja zasobów pieniężnych może być wykonywana w dwóch formach — bezzwrotnej, która prowadzi do ostatecznego przeniesienia pewnych funduszy z jednej jednostki gospodarczej do drugiej oraz zwrotnej, która prowadzi do czasowego jedynie przenoszenia funduszy pieniężnych pomiędzy przedsiębiorstwami i organizacjami socjalistycznymi. Jak wiadomo dalej, pierwsza z tych form redystrybucji znajduje zastosowanie przede wszystkim w budżecie i stąd nazywana jest budżetową, druga zaś realizowana jest głównie przez system kredytowy i nazywana jest kredytową. Obie te formy znajdują zastosowanie przy finansowaniu gospodarki narodowej, co jednak nie daje podstawy do wniosku, że mogą być wzajemnie, w sposób dowolny zastępowane, w zależności od takich czy innych względów polityki gospodarczej lub — jak to się niekiedy formuluje — w zależności od możliwości finansowych jednego czy drugiego członu systemu finansowego²⁾. Przeciwnie, należy z całym naciskiem podkreślić, że zakres stosowania budżetowej czy kredytowej formy redystrybucji funduszy pieniężnych nie może być ustalany w sposób dowolny. Rozgraniczenie kompetencji pomiędzy budżetem a kredytem musi się opierać na warunkach obiektywnych, na uwzględnieniu rodzaju źródeł, z których gromadzone są środki pieniężne i rodzaju potrzeb, które są zaspokajane przy ich pomocy.

Podział kompetencji pomiędzy systemem kredytowym i budżetem w zakresie gromadzenia środków pieniężnych nie nasuwa żadnej skomplikowanej teoretycznie problematyki, o ile pozostaniemy na gruncie obecnie istniejącego systemu dochodów państwowych i nie dokonamy w jego budowie jakichś radykalnych zmian. Obecny system dochodów państwowych przewiduje centralizację ogromnej części akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw socjalistycznych (która jest najbardziej wydajnym źródłem dochodów państwa, wielokrotnie przewyższających możliwe do uzyskania wpływy z gospodarki nieuspołecznionej i od ludności) i to w trybie bezzwrotnym. Jasne jest, że w tych warunkach redystrybucja tych środków pieniężnych może być przeprowadzona tylko przez budżet, który wobec tego staje się głównym narzędziem wtórnego podziału dochodu narodowego.

Trzeba przy tym dodać, że zakres budżetowej redystrybucji środków pieniężnych, pochodzących z akumulacji przedsiębiorstw i z innych dochodów gospodarki narodowej, jest w istocie większy, niżby to wynikało z kwot wykazywanych w budżecie państwa a to na skutek tego, że część dochodów jest wykazywana w budżecie metodą saldową, po skompensowaniu pewnych dochodów i wydatków na szczeblu centralnych zarządów i ministerstw. W ten sposób w budżecie znajduje odzwierciedlenie tylko część faktycznej bezzwrotnej redy-

²⁾ Tak na przykład M. L. Kostowski uważa, że „jest rzeczą umowną, jaką część środków obrotowych finansować ma budżet a jaką kredyt“ ale dowodu dla tej tezy nie formuluje. Dalsze stwierdzenie autora, że „nie można uznać normatywu za linie demarkacyjną kredytu z przyczyn teoretycznych“, za dowód taki nie może być uznane, a i samo w sobie również wymaga uzasadnienia. Wywód iż zbyt niskie lub zbyt wysokie ustalenie normatywu prowadzi do nieprawidłowości finansowych nie jest jako argument przekonujący, gdyż opiera się właśnie na praktycznych a nie teoretycznych przesłankach. Wadliwe posługiwanie się określonym narzędziem nie dyskwalifikuje jeszcze narzędzia jako takiego. Natomiast lekceważenie badań teoretycznych (które przebiega się i we wstępnych rozważaniach autora), uznawanie pewnych problemów tylko za kwestie umowy, prowadzi do woluntaryzmu w polityce gospodarczej, którego skutki są zazwyczaj opłakane. (Porównaj M. L. Kostowski — Aktualne zagadnienia systemu kredytowego, Wiadomości Narodowego Banku Polskiego, Nr 1 rok 1957).

¹⁾ Porównaj Zdzisław Fedorowicz — Fundusze własne i kredyt normatywny. *Finanse* Nr 2 z roku 1957.

strybucji zysków na cele finansowania strat przedsiębiorstw deficytowych i na cele uzupełnienia własnych środków obrotowych oraz prawie całkowicie nie jest odzwierciedlona bezzwrotna redystrybucja funduszu amortyzacyjnego.

Jeżeli jednak nawet zakres budżetowej redystrybucji środków pieniężnych, pochodzących z dochodów przedsiębiorstw socjalistycznych, ma pozostać niezmienny, to można zakwestionować słuszność wykorzystania budżetu jako narzędzia wtórnego podziału innych dochodów, mających charakter wyraźnie czasowy i zwrrotny.

Chodzi tu przede wszystkim o instytucję lokat budżetowych. Obecny nasz system finansowy przewiduje, że przyrost oszczędności ludności w PKO oraz część nadwyżki przypisu składek nad wydatkami PZU odprowadzane są do budżetu jako lokaty bezterminowe, tworzące część kredytu państwowego, obok długoterminowych pożyczek od ludności i innych pożyczek. Nie są to sumy znaczne. W latach 1953 i 1954 stanowiły one przeciętnie około 0,5 miliarda złotych rocznie a więc mniej niż 1% całości dochodów budżetu. Jednak powstaje uzasadniona wątpliwość, jaki jest cel korzystania z tej formy kredytu państwowego, skoro w tym samym czasie budżet dysponował nadwyżkami budżetowymi, kilkakrotnie większymi od wspomnianych lokat i skoro w ostatecznym efekcie lokaty te za pośrednictwem pozycji środków pieniężnych na rachunkach budżetu w banku służyły na cele rozszerzenia akcji kredytowej.

Charakter nadwyżek pieniężnych, gromadzonych przez PKO i PZU, predestynuje je wyraźnie do redystrybucji metodą kredytową, z pominięciem budżetu. Uzasadnienie lokowania nadwyżek oszczędności i funduszy ubezpieczeniowych w budżecie koniecznością zapewnienia budżetowi centralnego stanowiska i nadrzędnej roli w całym systemie finansowym byłoby nieporozumieniem; pomimo włączenia do budżetu tego rodzaju dochodów planowana ich kwota nie może mieć charakteru dyrektywnego i zawsze pozostaje przewidywaniem. Ponadto zawsze istnieje możliwość nagłego wycofania części oszczędności przez ludność czy też nagłego powiększenia wypłat odszkodowań z tytułu szkód losowych, co stałoby się przyczyną wycofania częściowego lokat z budżetu przez PKO czy PZU. Na skutek tego budżet tej części dochodów nie może wydatkować w sposób utrudniający szybkie wycofanie wyłożonych środków. Praktycznie rzecz biorąc ani na bezzwrotne finansowanie gospodarki narodowej ani tym bardziej na finansowanie zbiorowego czy indywidualnego spożycia środki pieniężne nagromadzone w formie lokat bez pewnego ryzyka nie mogą być wydatkowane. Ostrożne budżetowanie nakazywałoby pozostawienie tej części dochodów w postaci nadwyżki lokowanej na rachunkach budżetu w banku. W tej sytuacji wydaje się rozwiązaniem prostszym wyłączenie lokat nadwyżek oszczędności i funduszy ubezpieczeniowych z budżetu w ogóle i skoncentrowanie ich w systemie kredytowym.

Zagadnienie lokat budżetowych jest jednak — jak to już było podkreślane — raczej marginesowe, ze względu na stosunkowo nieznaczne fundusze, jakie w tym przypadku wchodzi w rachubę. Poważny problem rozgraniczenia kompetencji budżetu i kredytu może wystąpić dopiero w przypadku zmiany systemu dochodów państwowych w stosunku do stanu dzisiejszego. Znowu trzeba się wyraźnie zastrzec, że budowa systemu dochodów państwowych nie jest bynajmniej rzeczą umowną — jest ona określona obiektywnymi wymogami, wynikającymi z działania prawa wartości, z planowego charakteru gospodarki socjalistycznej, z zasad rozrachunku gospodarczego, z działających na ich tle bodźców ekono-

micznych. Jeżeli w chwili obecnej stwierdzamy w szeregu przypadków całkowitą obojętność przedsiębiorstw dla zagadnień rentowności i sytuacji finansowej, to dzieje się to m. in. dlatego, że przez długi bardzo okres czasu uznawano wszechmoc systemu finansowego w zakresie układania stosunków pomiędzy budżetem i przedsiębiorstwami, lekceważąc istnienie wspomnianych wyżej obiektywnych okoliczności.

Toteż konieczne zmiany w systemie zarządzania gospodarką narodową a w szczególności rozszerzenie samodzielności przedsiębiorstw nie będzie mogło pozostać bez wpływu na system dochodów państwowych i na formy redystrybucji środków pieniężnych pomiędzy różnymi gałęziami gospodarki narodowej i przedsiębiorstwami. Trudno w tej chwili mówić o wszystkich szczegółowych zasadach systemu finansowego przedsiębiorstw, gdyż założenia reformy są jeszcze ciągle w stadium opracowania i ożywionej dyskusji, tym niemniej pewne kierunki zmian już się zarysowały. Na odcinku finansowania działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw mówi się np. o konieczności stworzenia funduszu inwestycyjno-remontowego w każdym przedsiębiorstwie. Fundusz taki, gromadzony z odpisów amortyzacyjnych, części zysku i innych źródeł stanowiłby finansowe zabezpieczenie samodzielności decyzji inwestycyjnych przedsiębiorstwa. Utworzenie takiego funduszu oznacza jednak równocześnie konieczność rezygnacji z dotychczas stosowanej budżetowej, bezzwrotnej formy redystrybucji funduszu amortyzacyjnego, i to zarówno w części przeznaczanej na finansowanie inwestycji, jak i w części przeznaczonej na finansowanie kapitalnych remontów. Oznacza to także zmniejszenie zakresu budżetowej redystrybucji zysków. W wyniku utworzenia funduszy inwestycyjno-remontowych w przedsiębiorstwach, na miejsce budżetowej formy redystrybucji środków pieniężnych wejdzie częściowo kredytowa forma redystrybucji, gdyż fundusze te — do czasu znalezienia dla nich właściwego zastosowania w reprodukcji środków trwałych danego przedsiębiorstwa — będą lokowane na oprocentowanych rachunkach bankowych. W oparciu o te środki będą udzielane kredyty bankowe na uzupełnienie środków inwestycyjnych w tych przedsiębiorstwach, w których własne środki inwestycyjne nie będą pokrywały w określonym czasie niezbędnych wydatków na te cele. Zastąpienie redystrybucji budżetowej redystrybucją kredytową nie oznacza bynajmniej, że ulegnie osłabieniu zasada celowości gospodarczej i planowości w wydatkowaniu środków pieniężnych na cele inwestycyjne. Należy raczej spodziewać się wzmocnienia celowości gospodarowania przez zaniechanie „odgórných“ metod decydowania o najdrobniejszych potrzebach inwestycyjnych przedsiębiorstw. Z drugiej strony wzmocnienie materialnego zainteresowania przedsiębiorstw wynikami gospodarowania pozwoli wpływać na wybór decyzji inwestycyjnych takimi środkami ekonomicznymi, jak oprocentowanie całości środków trwałych (co powinno hamować nadmierne inwestowanie, gdyż oprocentowanie niewykorzystanych środków trwałych podwyższy koszty własne i zmniejszy zyski) oraz oprocentowanie wkładów na rachunku bankowym funduszu inwestycyjno-remontowym (co zachęci przedsiębiorstwa do terminowego akumulowania środków na tym rachunku i oszczędnego ich wydatkowania).

Dalsze zmiany w zakresie zastosowania budżetowej metody redystrybucji środków pieniężnych mogą wyniknąć na tle zmiany zasad podziału zysków przedsiębiorstw. Jeżeli w interesie pogłębienia materialnego zainteresowania przedsiębiorstw wynikami gospodarki i w interesie wzmocnienia odpowiedzialności za te wyniki wpłaty

z zysku do budżetu przestaną być traktowane jako wielkość wynikowa, obejmująca kwoty pozostałe po wydzielaniu funduszu zakładowego i uzupełnieniu własnych środków obrotowych przedsiębiorstw, a staną się czymś w rodzaju podatku dochodowego o określonej stopie podatkowej — wtedy będzie możliwe gromadzenie w przedsiębiorstwach nie tylko własnych funduszy obrotowych lecz także i funduszy rezerwowych, przeznaczanych na pokrycie ewentualnych przyszłych strat, na podwyższenie funduszy obrotowych w przypadku nagłego wzrostu normatywów itd. Takie fundusze rezerwowe, składane na zablokowanych i oprocentowanych rachunkach bankowych, tworzyłyby źródła rozszerzania akcji kredytowej, zastępowałyby redystrybucję budżetową przy równoczesnym wzmocnieniu działania bodźców ekonomicznych.

Na tle powyższych uwag można sformułować ogólny wniosek, że sprawa podziału kompetencji pomiędzy budżetem i systemem kredytowym w zakresie gromadzenia zasobów pieniężnych nie jest ani sprawą rozstrzygniętą w sposób ostateczny i bezsporny, ani też sprawą umowną. Zagadnienie to powinno być starannie i wszechstronnie zbadane przy uwzględnieniu wszystkich zmian, jakie zachodzą w systemie zarządzania gospodarką narodową, w celu podjęcia decyzji, która umożliwiłaby maksymalne wykorzystanie bodźców ekonomicznych w kierowaniu gospodarką przedsiębiorstw, przy równoczesnym zabezpieczeniu prawidłowych proporcji rozwoju całej gospodarki narodowej.

Środki pieniężne, nagromadzone w budżecie, (po potrąceniu kwot niezbędnych na wydatki nieprodukcyjne) oraz przyrost środków pieniężnych, osiągnięty w ciągu roku przez system kredytowy z takich źródeł, jak wzrost obiegu pieniężnego, wzrost wkładów na rachunkach przedsiębiorstw i instytucji, wzrost własnych funduszy banku itd., razem wzięte określają możliwości finansowania rozwoju gospodarki narodowej z funduszy scenalizowanych. Jeżeli do tego dodać zdecentralizowane fundusze przedsiębiorstw, to otrzymamy całość środków, które można wydatkować w ciągu roku na takie cele, jak finansowanie inwestycji, finansowanie przyrostu stałe w przedsiębiorstwach utrzymywanych zapasów materiałowych i produkcyjnych oraz finansowanie przyrostu zapasów, które krążą pomiędzy różnymi gałęziami gospodarki narodowej i przedsiębiorstwami, zaspokajając ich czasowe zapotrzebowanie na ponadnormatywne środki obrotowe (całość zapotrzebowania na ponadnormatywne środki obrotowe nie może być pokryta z takich źródeł, jak czasowe obniżenia zapasów w niektórych przedsiębiorstwach poniżej normatywu, czasowy wzrost obiegu pieniężnego czy czasowe tylko nadwyżki budżetu). Jest rzeczą niezmiernie ważną, ażeby całość tych potrzeb gospodarki narodowej i całość możliwych do uzyskania środków na ich pokrycie traktować w sposób kompleksowy, ustalając sposób finansowania z różnych źródeł odpowiednio do charakteru potrzeb. Trzeba uznać za całkowicie błędne próby oddzielnego bilansowania środków i potrzeb w samym budżecie czy w samym systemie kredytowym, bez uwzględniania ich wzajemnych powiązań: Tezy o możliwości np. finansowania wzrostu zapasów niezależnie od możliwości finansowych budżetu przy pomocy środków kredytowych nie liczą się z naszą rzeczywistością, nie liczą się z faktem, że właśnie w budżecie gromadzi się ogromną większość akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw i że system kredytowy samodzielnie dochodów pieniężnych nie stwarza. Kredytowa redystrybucja obejmuje tylko już istniejące dochody, których posiadacze na jakiś czas zrezygnowali z ich wydatkowania. Należy przy tym dodać, że kwota

tych dochodów, mobilizowanych spoza układu socjalistycznego, jest nieznaczną, a wobec tego również w nieznacznym tylko stopniu zwiększa ogólne fundusze pieniężne, przeznaczone na finansowanie rozwoju gospodarki narodowej. Toteż w tych warunkach nie można oczekiwać, że np. zaniechanie normowania środków obrotowych i finansowania wzrostu normatywów przez budżet pozwoli odbudować zapasy w oparciu o zasoby finansowe systemu kredytowego.

Doświadczenia ubiegłego okresu wykazują wyraźnie, że bez wydzielenia odpowiedniej części dochodu narodowego na wzrost zapasów, odpowiedni do wzrastającej produkcji i obrotu towarowego, nie może być mowy o ich nagromadzeniu. Możliwości kredytu w zakresie sfinansowania wzrostu zapasów są uzależnione przede wszystkim od możliwości budżetowych. Zależność ta jest widoczna w bilansach Narodowego Banku Polskiego, których struktura na przestrzeni lat 1952—1955 wykazuje następujące zmiany:

Актыва	31. XII. 52	31. XII. 55	Stan w r. 55 w % stanu z r. 52
Kredyty: normatywny	21,1	28,4	220,2
na zapasy	47,6	35,8	123,4
na nakłady przyszłych okresów	0,4	0,2	74,3
rozliczeniowe	15,7	22,9	238,8
inne	6,6	2,2	55,6
przeteterminowane	8,6	10,5	198,2
razem	100,0	100,0	163,8
Пасыва	31. XII. 52	31. XII. 55	Stan w r. 55 w % stanu z roku 52
Wkłady na rachunkach przedsiębiorstw	17,1	19,4	186,2
Inne wkłady	5,8	3,6	182,8
Salda operacji zagranicznych	1,1	0,7	97,9
Budżet i inne banki	53,1	45,7	140,8
Fundusze własne banku	6,1	9,7	259,9
Środki na kapitalne remonty	—	1,1	—
Obieg pieniężny	17,1	19,4	186,2
razem	100,0	100,0	163,8

(W zestawieniu powyższym przeprowadzono pewne korekty danych bilansowych dla uzyskania porównywalności odzwierciedlenia finansowania inwestycji).

Przytoczone dane wykazują, że na przestrzeni lat 1952 — 1955 poważnie zmniejszył się udział środków budżetu w całości zasobów systemu kredytowego. Równocześnie przerzucono dużą część zadań finansowania wzrostu stałych zapasów przedsiębiorstw na banki (poprzez znaczny wzrost kredytu normatywnego). Jedną i drugą przyczyną, pomimo powiększenia zasobów systemu kredytowego, pochodzących z innych źródeł, doprowadziła do poważnego spadku udziału kredytów na zapasy w całości akcji kredytowej. W ten sposób zasadnicze zadanie systemu kredytowego, jakim jest dostarczenie gospodarce narodowej dodatkowych środków obrotowych na pokrycie czasowych potrzeb, było w omawianym okresie wykonywane w coraz mniejszym stopniu, a struktura planu kredytowego i bilansu banku systematycznie pogarszała się. Świadczy o tym dodatkowo wzrost udziału kredytów przeteterminowanych w całości akcji kredytowej. Struktura kredytów i ich pokrycia ulegałaby dalszemu pogorszeniu w przypadku przeprowadzenia należytego podziału zapasów, finansowanych przy pomocy kredytów ponadnormatywnych, na zapasy o charakterze stałym i zapasy faktycznie czasowe. Zaniżanie normatywów środków obrotowych stanowi bowiem jeszcze jedną, ukrytą formę przerzucania przez budżet zadań finansowania gospodarki narodowej na system kredytowy.

Jest sprawą zrozumiałą, że w przypadku związania kredytów bankowych w finansowaniu stałych potrzeb przedsiębiorstw zwrotność kredytów staje się całkowicie iluzoryczna a terminy zwrotu nie mogą być dotrzymany-

wane, gdyż brak ekonomicznych warunków do wycofania z ruchu określonego przedsiębiorstw kredytowanych zapasów. Próba ich wycofania musiałaby się skończyć zamowaniem produkcji czy wykonywaniem innych zadań gospodarczych. Toteż lokowane w ten sposób środki pieniężne w istocie rzeczy przestają być kredytem. Pod pozorem kredytu dokonywa się w tych warunkach faktycznie budżetowa, bezzwrotna redystrybucja środków pieniężnych, i — co za tym idzie — zostaje zawieszona działalność bodźców ekonomicznych, związanych ze zwrotnością kredytu. Traktowanie podziału zadań finansowania zapasów w przedsiębiorstwach pomiędzy budżetem i kredytem jako sprawy umownej nie może zmienić obiektywnego charakteru zapotrzebowania przedsiębiorstw na środki obrotowe, nie może zmienić potrzeb stałych na czasowe. Tak więc przerzucanie zadań finansowania stałych potrzeb gospodarki z budżetu na system kredytowy ani nie pozwoli uzyskać nowych źródeł pokrycia tych potrzeb, ani też nie zmieni ich charakteru. Jedynym skutkiem tego rodzaju operacji może być utrata przez część kredytów bankowych funkcji zwrotnej pożyczki pieniężnej ze wszystkimi konsekwencjami tego faktu w zakresie działania właściwych dla kredytu bodźców ekonomicznych. x

Przy kompleksowym bilansowaniu potrzeb gospodarki narodowej w zakresie powiększenia zapasów środków produkcji i towarów z możliwościami sfinansowania tych potrzeb przy pomocy zasobów budżetu, przedsiębiorstw i systemu kredytowego, należy się liczyć z faktem, że niezależnie od naszej woli w pierwszym rzędzie zostaną pokryte potrzeby stałe, trwale wiążące środki pieniężne. Brak pokrycia dla dalszych potrzeb odbije się więc przede wszystkim na utworzeniu zapasów potrzebnych jedynie czasowo, ograniczając w sposób obiektywny zakres zjawisk kredytowych. To stwierdzenie powinno być podstawą rozgraniczenia kompetencji w zakresie finansowania rozwoju gospodarki narodowej pomiędzy budżetem i kredytem. Dla zapewnienia kredytowi w całej pełni jego immanentnej cechy zwrotności, należy postulować przejęcie przez budżet finansowania całości stałych potrzeb przedsiębiorstw państwowych. Zadaniem kredytu powinno być wyłącznie pokrywanie czasowego zapotrzebowania przedsiębiorstw na środki obrotowe.

Takie rozgraniczenie kompetencji budżetu i kredytu w zakresie finansowania rozwoju gospodarki może stanąć w określonych przypadkach w kolizji z omawianym poprzednio podziałem źródeł gromadzenia środków pieniężnych pomiędzy tymi dwoma systemami. W takich warunkach należy przeprowadzić odpowiednią korektę zasobów pieniężnych, nagromadzonych w budżecie i w kredycie. Jeżeli np. — jak to ma miejsce w obecnej chwili w naszej gospodarce — środki budżetu, pochodzące z bieżących dochodów nie są dostateczne dla należytego wyposażenia przedsiębiorstw we własne fundusze obrotowe, należy raczej zerwać z fikcją kredytów normatywnych i niektórych pseudoponadnormatywnych zapasów, zlikwidować je i wycofać równocześnie z banku część nadwyżek budżetowych lat ubiegłych, przeznaczając je na udzielenie przedsiębiorstwom dotacji na uzupełnienie własnych środków obrotowych. W przypadku przeciwnym, gdy budżet po pokryciu stałych potrzeb przedsiębiorstw dysponuje nadwyżką środków pieniężnych, powinna ona zasilić zasoby kredytowe albo w dotychczas stosowanej formie pozostałości na rachunkach budżetu, albo poprzez utworzenie np. wspomnianych poprzednio funduszy rezerwowych przedsiębiorstw przy ograniczeniu dochodów (a więc i nadwyżki) budżetu.

Te dość krańcowo sformułowane postulaty co do rozdziału zadań redystrybucji środków pieniężnych między budżet i kredyt w szeregu przypadków mogą być korygowane. Całość dotychczasowych rozważań opierała się na wnioskach wypływających ze znanych praw podziału dochodu narodowego, ustalanego i rozdzielanego w okresach rocznych. Zagadnienia zwrotności kredytu nie można jednak ograniczać do terminu rocznego. Kredytowanie inwestycji, kredytowanie uzupełnienia własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw może wymagać dłuższych terminów. Nie byłoby słuszne z tego względu odrzucać możliwość zastosowania w tych przypadkach kredytowej formy redystrybucji środków pieniężnych, uznając te potrzeby za stałe, a więc nadające się jedynie do finansowania ze środków budżetu. Podobnie wygląda sprawa finansowania potrzeb rozwoju przedsiębiorstw spółdzielczych czy prywatnych w przypadkach, gdy potrzeby te przekraczają roczną ich akumulację własnych środków. Jednak musimy zawsze pamiętać, że przy pomocy kredytu możemy antycypować dochody poszczególnych jednostek gospodarujących tylko kosztem zablokowania na ten okres czasu dochodów innych jednostek. Inaczej mówiąc, w przypadkach, gdy istnieje celowość ekonomiczna udzielania kredytów na dłuższe terminy, trzeba równocześnie tworzyć pokrycie dla tych kredytów w postaci terminowych lokat budżetu, samych przedsiębiorstw czy ludności a także w postaci wzrostu własnych zasobów banku. Trzeba przy tym zaznaczyć, że samodzielne znaczenie posiadają tutaj tylko ograniczenia wydatków ludności, budżetu i gospodarki nieuspołecznionej. Takie pozycje, jak wzrost wkładów przedsiębiorstw czy własnych funduszy banku odbijają się na budżecie poprzez zmniejszenie jego dochodów.

Udzielanie kredytów średnio i długoterminowych w oparciu o zasoby budżetowe jest celowe jednak tylko w tych przypadkach, gdy istnieje wyraźna perspektywa zwrotu zaciągniętych pożyczek. Jeżeli np. jest jasne, że kredyt inwestycyjny, udzielony przedsiębiorstwu państwowemu, nie tylko nie będzie spłacony, lecz będzie stale wzrastał z uwagi na rozszerzoną reprodukcję środków trwałych w rozmiarach przekraczających możliwości gromadzenia własnych środków — należy raczej zastosować budżetową formę finansowania takich inwestycji, gdyż w tym przypadku fikcja kredytu bankowego będzie koniec końców musiała znaleźć takie samo rozwiązanie, jak kredyty inwestycyjne udzielane do r. 1949, które zostały skompensowane z wkładami na rachunkach budżetu w banku. Podobna forma spłaty może wystąpić przy kredytach obrotowych, udzielanych na stałe potrzeby przedsiębiorstw, jeżeli równocześnie budżet ogranicza możliwości zakumulowania przez nie własnych funduszy obrotowych.

Takie zjawiska ekonomiczne, jak potrzeby rozwoju gospodarki narodowej oraz zróżnicowanie ich na stałe i na czasowe, jak możliwości pokrycia tych potrzeb na drodze wydzielenia części dochodu narodowego w pierwotnym i wtórnym podziale — mają charakter obiektywny, nie są kategoriami umownymi. Jedyną drogą umocnienia całości naszych finansów, tak budżetu jak i kredytu, jest uwzględnienie tych zjawisk przy ustalaniu zakresu funkcji redystrybucyjnej obu tych systemów. Stanowi to — moim zdaniem — podstawowy warunek prawidłowego oddziaływania przy pomocy kredytu na przebieg procesów gospodarczych, m. in. także ustalenia prawidłowych stosunków pomiędzy przedsiębiorstwami socjalistycznymi a bankiem.

SYSTEM KREDYTOWY BANKU POLSKIEGO W LATACH 1924 DO 1939

Bank Polski — centralny bank emisyjny w okresie międzywojennym — działał w odmiennym od naszego obecnego ustroju politycznym i gospodarczym i z tego względu ani kierunek jego działalności ani całość stworzonego przezeń systemu kredytowego nie mogą stanowić przykładu, z którego moglibyśmy czerpać przy budowie nowego modelu gospodarczego. Niemniej jednak znajomość niektórych technicznych fragmentów ówczesnego systemu kredytowego może okazać się pożyteczna w okresie, gdy Narodowy Bank Polski rozszerza swą działalność kredytową i zaczyna nią obejmować również nieuspołecznione drobniejsze przedsiębiorstwa wytwórcze i handlowe.

Przy rozpatrywaniu podanych niżej informacji należy mieć na uwadze zasadnicze różnice między ówczesną a obecną strukturą systemu bankowego, a w szczególności, że Bank Polski:

— działał przy istnieniu licznych banków, spółdzielni kredytowych i innego rodzaju instytucji finansowych, które opierając się na dopływie gromadzonych przez nie wkładów stanowiły główne źródło kredytów zasilających gospodarstwo narodowe, wobec którego to źródła działalność kredytowa Banku Polskiego grała tylko dodatkową rolę uzupełniającą;

— musiał działalność kredytową prowadzić w sposób elastyczny, dostosowany do zmieniającego się przebiegu cyklu koniunkturalnego, kształtującego się pod wpływem licznych okoliczności zarówno z zakresu gospodarki krajowej jak i zagranicznych rynków pieniężnych, z którymi bankowość polska była dość ściśle powiązana aż do wprowadzenia reglamentacji dewizowej w roku 1936.

Ponadto należy uwzględnić, że struktura kredytowa Banku Polskiego oraz jego działalność w okresie przed światowym kryzysem gospodarczym (omówiona w sposób bardziej szczegółowy w pierwszych rozdziałach artykułu) różniła się bardzo istotnie od jego działalności w późniejszych latach (omówionej w skrócie pod koniec artykułu).



Przedmiotem działalności kredytowej Banku Polskiego było przede wszystkim *dyskonto weksli*, tego klasycznego w owym ustroju instrumentu kredytowania obrotów handlowych. Weksle bywały przyjmowane do dyskonta równolegle od przedsiębiorstw nie bankowych i od banków, redyskontujących w Banku Polskim weksle uprzednio przyjęte do własnego portfeli i upłynniane bądź dla powiększenia środków obrotowych, bądź dla poprawienia potrzebnej płynności na przykład w okresach odpływu wkładów. Z biegiem lat weksle z redyskonta dla banków zajmowały coraz to pokąźniejsze miejsce w portfelu banku.

Dla regulowania rozmiarów działalności kredytowej bank posługiwał się trzema głównymi instrumentami stosowanymi wówczas (z wyjątkiem Anglii i częściowo Stanów Zjednoczonych) niemal powszechnie przez banki centralne krajów kapitalistycznych, a mianowicie: kontyngentowaniem kredytów, cenzurą weksli oraz stopą dyskontową.

Kontyngentowanie kredytów polegało na ustalaniu dla każdego przedsiębiorstwa akredytowanego w banku (zarówno instytucji kredytowych jak i przedsiębiorstw handlowych i wytwórczych) maksymalnej kwoty, do której bank był gotów przyjmować z jego podaży do dyskonta weksle uznane za nadające się do portfeli

bankowego. Wysokość kredytu dla każdego przedsiębiorstwa była ustalana w tak zwanej „liście kredytowej”, zatwierdzonej przez dyrekcję banku na podstawie wniosków przedstawianych — zwykle raz do roku przez oddziały przy współudziale miejscowych komitetów dyskontowych. W stosunku do największych przedsiębiorstw (banków) korzystających z kredytu ponad określoną kwotę (w ostatnich latach dziesięć milionów złotych) podwyższenie tej kwoty było zastrzeżone dla rady banku.

Wysokość kredytu przyznanego danemu podawcy weksli była normowana w zależności od dwóch czynników. Pierwszym z nich były ogólne wytyczne polityki kredytowej banku w danym okresie, które bądź to pozwalały na rozszerzenie działalności i liberalne ustalanie limitów kontyngentowych na wyższym poziomie, bądź też w innych okresach nakazywały kurczenie portfeli i stopniowe zmniejszanie kwoty przyznanego kredytu. Drugim czynnikiem, który w ramach powyższych ogólnych wytycznych wpływał na wysokość kredytu przyznanego poszczególnym przedsiębiorstwom, były ich indywidualne cechy a więc: odpowiedzialność majątkowa oraz zdolność kredytowa, oceniane na podstawie szczegółowej analizy bilansu, płynności aktywów, stopnia zadłużenia, rozmiarów obrotów itp. Dane potrzebne do tego celu były ujęte w „informacji kredytowej” prowadzonej przez oddziały dla każdego przedsiębiorstwa, którego podpis pojawiał się na wekslach dyskontowanych przez bank, czy to w charakterze podawcy, czy też akceptanta lub żyranta. Informacje kredytowe opierały się zarówno na danych dostarczanych przez samą zainteresowaną firmę jak i uzyskiwanych przez oddziały z innych źródeł lub własnej obserwacji i były stale uzupełniane oraz poddawane obowiązkowej rewizji co najmniej raz do roku. Poszczególne cechy zawarte w informacji kredytowej miały z natury rzeczy odrębną wagę w zależności od rodzaju i branży przedsiębiorstwa. Różne kryteria obowiązywały przy wyznaczeniu wysokości kredytu instytucjom kredytowym czy przedsiębiorstwom handlowym, czy też przedsiębiorstwom wytwórczym o dłuższym lub krótszym cyklu produkcyjnym. Dla wszystkich grup wynikała jednak w tym systemie jedna wspólna konsekwencja charakterystyczna dla ustroju kapitalistycznego — jednostki gospodarcze silne i wykazujące dużą odpowiedzialność majątkową uzyskiwały kredyty wyższe od jednostek o słabszej strukturze finansowej, i to nawet wówczas, gdy działalność tych ostatnich miała dla całości gospodarstwa narodowego większe znaczenie i mogła mu przynosić większe korzyści. W celu osłabienia tego objawu i umożliwienia także słabszym firmom szerszego dostępu do banku wymagano nieraz od nich dodatkowego zabezpieczenia na przykład w formie hipoteki kaucyjnej na nieruchomości.

Celowość utrzymywania przez bank systemu kontyngentów (limitów) kredytowych była nieraz kwestionowana, wysuwano postulat, aby bank przyjmował do dyskonta „dobry” materiał wekslowy bez ograniczenia. Postulat ten stopniowo tracił na ostrości, gdyż bank rozszerzał rozmiary przyznawanych kontyngentów do takiego stopnia, że między kwotą kredytów przyznanych a wykorzystanych wytworzyła się stosunkowo duża marża, tak iż kontyngenty przestały mieć znaczenie czynnika ograniczającego dopływ materiału wekslowego do banku. Na przykład w połowie 1930 roku kwota przyznanego kredytu dyskontowego wzrosła do 1.120

milionów złotych, a portfel weksli faktycznie zdyskontowanych wynosił tylko 580 milionów złotych; marża niewykorzystanych kredytów wynosiła zatem 540 milionów złotych.

Cenzura. W ramach kredytu przyznanego na powyższych zasadach bank przyjmował do dyskonta weksle uznane za „dobre”. Cenzurowanie i selekcja materiału wekslowego stanowiły w banku najbardziej doniosłą czynność i nadawały działalności kredytowej dużą elastyczność. Dyrekcja banku mogła z centrali ustalać tylko ogólne wytyczne, nakazując — zależnie od sytuacji koniunkturalnej — ostrzejszą lub łagodniejszą cenzurę. Wykonanie tych dyrektyw leżało całkowicie w rękach kierowników oddziałów. W każdym oddziale istniały zgodnie z postanowieniami statutu, jako ciała doradcze, „komitety dyskontowe”, w skład których wchodziło powoływani przez radę banku przedstawiciele miejscowego przemysłu, handlu, rolnictwa, rzemiosła itd.

Cenzurowanie przez te komitety podanego do banku materiału wekslowego odbywało się w zasadzie codziennie, przy czym dla oceny czy dany weksel odpowiada wymaganiom statutowym i nadaje się do przyjęcia do portfela banku badano jego cechy formalne (zgodność z wymogami ustawy wekslowej) oraz jego charakter gospodarczy, to jest czy pochodzi z dokonanej transakcji kupna — sprzedaży towarów, co można było ustalić na podstawie znajdujących się na wekslu podpisów. Chodziło tu przede wszystkim o odseparowanie weksli finansowych od klasycznych weksli handlowych, będących odpowiednikiem dokonanego obrotu towarowego. Kryterium to, przestrzegane z dość dużą ścisłością w pierwszych latach działalności banku, ztracało później stopniowo swe pierwotne znaczenie, szczególnie w okresie po wielkim kryzysie gospodarczym, gdy bank rozszerzał coraz to wydatniej pomoc kredytową dla rolnictwa oraz innych działów gospodarstwa, wymagających takiej pomocy.

Pewność weksla oceniano na podstawie materialnej odpowiedzialności osób i firm zaopatrujących weksel w swe podpisy, których w zasadzie powinno być trzy, a tylko w wyjątkowych przypadkach dwa. Poza weksłami rolniczymi, które mogły być sześciomiesięczne, bank przyjmował do dyskonta tylko weksle, których termin płatności przypadał nie później niż w trzy miesiące od dnia przyjęcia do dyskonta. W okresach restrykcyjnej polityki bank ograniczał nieraz dyskonto nawet do weksli płatnych w krótszym terminie. Natomiast w innych okresach trzymiesięczny termin nie zawsze był przestrzegany. Gdy bank w latach trzydziestych wszedł na drogę udzielania kredytów finansowych na pomoc dla rolnictwa oraz na cele inwestycyjne, weksle przyjmowane z tego tytułu — formalnie trzy — lub sześciomiesięczne bywały w terminach płatności automatycznie wymieniane na nowe i to nieraz kilkakrotnie.

Dyskonto weksli zagranicznych. Omówione powyżej zasady odnosiły się do dyskonta weksli krajowych. Przy dyskontcie weksli zagranicznych, stanowiących jedną z form popierania eksportu, co bank zaliczał do swych zasadniczych obowiązków, stosowano uprzywilejowane warunki zarówno w postaci niższej stopy dyskontowej oraz dłuższych terminów jak i łagodniejszej cenzury niż przy wekslach krajowych.

Rozmiary posiadane przez bank portfela dewiz pochodzących z eksportu do krajów kapitalistycznych nie doszły nigdy do większego znaczenia. Odbiorcy towarów polskich znajdowali na ogół w swoich własnych krajach korzystniejsze warunki sfinansowania importu, niż mógł je zapewnić polski eksporter nawet przy pomocy Banku Polskiego. Natomiast zupełnie odmiennie układały się

stosunki wobec Związku Radzieckiego, szczególnie w latach 1927 do 1932, gdy Związek Radziecki, nie mając wówczas jeszcze zrównoważonego bilansu handlowego, uzależniał zawieranie transakcji importowych od przyjmowania mu dość długich kredytów towarowych. Choć obroty między Polską a Związkiem Radzieckim wynosiły wówczas tylko niewielki odsetek handlu zagranicznego Polski, to jednak w latach 1929 do 1931 niemal cały eksport Polski do Związku Radzieckiego był finansowany przez Bank Polski, przyjmujący do dyskonta weksle akceptowane przez mieszaną spółkę polsko-radziecką „Sowpoltorg”. Tak na przykład w roku 1929 bank ustanowił dla weksli radzieckich kredyt w wysokości 80 milionów złotych, gdy cały eksport Polski do Związku Radzieckiego za ten rok wyniósł 81 milionów złotych. W następnym roku kontyngent kredytu tego podniesiono do 105 milionów złotych i kontyngent ten został szybko w pełni wykorzystany. Po roku 1933 eksport do Związku Radzieckiego, a zatem i portfel zdyskontowanych przez bank weksli radzieckich stopniowo malał.

Poza dyskontem weksli, stanowiącym najważniejszą część operacji kredytowych, działalność banku obejmowała udzielanie pożyczek zabezpieczonych papierami wartościowymi o stałym oprocentowaniu (obligacjami pożyczek państwowych oraz listami zastawnymi). W miarę ożywiania się obrotów na rynku papierów wartościowych wzrastały pożyczki udzielane przez bank pod zastaw takich papierów. W roku 1929 stan pożyczek przekroczył 90 milionów złotych. Znaczny ten wzrost stał w związku z dość silną wówczas emisją listów zastawnych miejskich i ziemskich. Właściciele nieruchomości, którzy uzyskali listy te od instytucji kredytu długoterminowego natrafiali na trudności przy umieszczeniu ich na rynku, którego pojemność była ograniczona i spieniężali je częściowo drogą zastawu w Banku Polskim. Był to zatem pewnego rodzaju hipoteczny kredyt średnioterminowy udzielany przez Bank Polski wobec niedostatecznie rozwiniętego rynku kapitałowego.

Kredytów zabezpieczonych zastawem towarów bank nie udzielał. Pewnego rodzaju specyficznym wyjątkiem od tej zasady był tak zwany „rolniczy kredyt zastawowy” wprowadzony w roku 1928. W myśl specjalnej ustawy z owego roku rolnik mógł — przy zachowaniu ustalonych w ustawie formalności — uzyskać kredyt bankowy, zastawiając jako zabezpieczenie zapasy zboża, które mogły pozostawać nadal we władaniu pożyczkobiorcy. Na podstawie tych nowych przepisów prawnych banki (głównie Bank Rolny oraz Bank Związku Spółek Zarobkowych) udzielały rolnikom kredytu zabezpieczonego zastawem zboża, a pochodzące z tych operacji weksle rolników mogły być z zysrem danego banku redyskontowane w Banku Polskim. Pod względem formalnym było to zatem redyskonto weksli, pod względem rzeczowym natomiast był to kredyt zabezpieczony zastawem zboża.

Rozmiary kredytów tego typu mogły dochodzić do 50% wartości giełdowej zastawionego zboża. W roku 1935 limit ten podniesiono do 70% wartości giełdowej zboża w ziarnie, a 60% wartości zboża niemłóconego. Ponieważ formalności przy rejestrowym zastawie były w myśl przepisów ustawy dość skomplikowane, forma ta nadawała się do zastosowania tylko przy zastawie większych ilości zboża, była zatem dostępna głównie dla większych właścicieli rolnych. Dla chłopów dysponujących mniejszymi ilościami zboża wprowadzono dodatkowo odrębną formę o analogicznych celach, a mianowicie tak zwane kredyty „zaliczkowe”, polegające na zawarciu przez rolnika ze spółdzielnią rolniczo-han-

dlową umowy na terminową sprzedaż zboża. Była to zatem forma zbliżona do obecnie u nas praktykowanych umów i zaliczek kontraktacyjnych.

Kredyt w obu wymienionych formach był udzielany w jesieni, a spłacany w ratach miesięcznych na wiosnę, najpóźniej do dnia 30 czerwca danego roku. W pierwszym okresie tej nowej formy kredytu stwierdzano dość liczne przypadki, że niesumienni rolnicy sprzedawali lub usuwali zastawione zboże bez wiedzy banku wierzycielskiego. Objawy te spowodowały w roku 1932 wydanie noweli ustawowej, zaostrzającej kary za usunięcie zastawu. Pierwotnie stosowano dla tych kredytów normalną stopę procentową. Później jednak w ramach ogólnej akcji pomocy dla rolnictwa koszt kredytu zastawowego został w roku 1933 obniżony dla rolników do 5%, a w roku 1935 nawet do 3%, z tym że skarb z funduszy państwowych pokrywał bankom różnicę w stosunku do normalnie stosowanej stopy dyskontowej.

Rozmiary rolniczych kredytów zastawowych udzielanych przez bank wahały się w poszczególnych latach między 30 a 60 milionami złotych. Banki rozprowadzające kredyty udzielały je w rozmiarach większych od możliwości redyskontowych przyznanych im przez Bank Polski.

Stopa dyskontowa była w Banku Polskim trzecim instrumentem polityki kredytowej i to stosowanym z dużą elastycznością. W ciągu swego piętnastoletniego istnienia bank podwyższał stopę trzy razy, zaś obniżył ją trzynastą razę. W pierwszych trzech latach swej działalności bank utrzymywał stopę dyskontową na wysokim poziomie 12 i 10%. Pod koniec, od grudnia 1937 roku, stopa wynosiła 4,5%. Ta linia rozwojowa wykazująca zasadniczy kierunek niżkowy, nie przebiegała jednak jednolicie, przeciwnie wykazywała kilka załamań, w zależności od licznych zmieniających się okoliczności. Szereg zewnętrznych warunków oddziaływał przy tym na stosunki pieniężne w Polsce międzywojennej w tak silny sposób, że Bank Polski — zmieniając swą stopę procentową — raczej rejestrował wytwarzający się stan rzeczy i co najwyżej zatwierdzał go lub akceptował, a w słabym tylko stopniu mógł przez swe decyzje kształtować go czynnie.

Spśród licznych czynników, jakie — ze zmieniającym się w poszczególnych okresach nasileniem — wpływały na ówczesny rynek pieniężny, a zatem pośrednio na działalność banku i podejmowane przezeń decyzje co do stopy procentowej, wymienimy kilka najważniejszych:¹⁾

Pod względem strukturalnym nad gospodarką polską ciążył brak kapitałów pieniężnych, zniszczonej całkowicie przez inflację lat 1920 do 1923. Stopniowe narastanie oszczędności pieniężnych w następnych latach zmniejszało brak ten tylko powoli i nie zdołało go w pełni usunąć. Z tego zatem głównego powodu o charakterze strukturalnym stopa procentowa banku musiała być utrzymywana na poziomie znacznie wyższym niż w innych krajach europejskich, znajdujących się w korzystniejszych warunkach.

Pod względem koniunkturalnym na stopę procentową, charakteryzującą zmiany płynności na rynku pieniężnym, oddziaływały głównie dwa czynniki, pierwszym z nich był dopływ wkładów do banków. Gdy w roku 1926/27 wkłady w bankach podwoiły się rola Banku Polskiego jako głównego źródła kredytów krótkoterminowych uległa stopniowo względnej redukcji, przy wzrastającym znaczeniu kredytu udzielanego przez inne instytucje. W obrębie banku wzrosła marża między kwo-

tą kredytów przyznanych a wykorzystanych. Objawy te umożliwiły bankowi obniżenie stopy dyskontowej stopniowo z 12% w lipcu 1926 roku do 8% w połowie roku 1927.

Po przejściowej przerwie, jaka w tym korzystnym rozwoju zaznaczyła się w roku 1929, powodując podwyższenie stopy w kwietniu do 9%, następuje znów poprawa. Stosunek kredytów wykorzystanych przez banki spada w połowie roku 1930 do 53% kwoty kredytów przyznanych im przez Bank Polski i wobec tak znacznej zmniejszonego nacisku ze strony banków Bank Polski obniża w roku 1930 znów stopniowo stopę do 6,5%.

Równoległe z dopływem wkładów do banków na działalność kredytową Banku Polskiego i jego stopę procentową oddziaływał drugi czynnik, a mianowicie stan zapasu kruszcowo-dewizowego, mający decydujące znaczenie dla „pokrycia“ zgodnie z powszechnie wówczas obowiązującymi zasadami systemu waluty złotej.

Gdy w roku 1925 zapas ten malał, bank musiał wejść na drogę restrykcji kredytowych i podwyższył stopę procentową z 10 do 12%. Gdy od połowy 1926 roku sytuacja walutowa zmieniła się na korzyść, stopa procentowa została w ciągu kilkunastu miesięcy stopniowo obniżona. W tym okresie zmiany w stanie rezerw kursowo-dewizowych banku kształtowały się nie tylko w zależności od bilansu handlowego, lecz w znacznie silniejszym stopniu od obrotów kredytowych z rynkami pieniężnymi przodujących państw kapitalistycznych, z którymi Polska była aż do kryzysu światowego lat trzydziestych dość silnie powiązana. Łączność ta oddziaływała na płynność rynku pieniężnego w Polsce oraz wysokość stopy procentowej głównie przez dwa kanały, jakimi dopływały do Polski krótkoterminowe **kredyty zagraniczne**:

Pierwszym z nich były kredyty, z jakich banki polskie (dwa banki państwowe oraz wielkie banki akcyjne) korzystały w bankach zagranicznych, przeważnie w formie niezabezpieczonych lokat terminowych, najczęściej trzymiesięcznych, umieszczanych w bankach polskich. Dopływ z tego źródła był szczególnie obfity po pożyczce stabilizacyjnej z roku 1927. Zobowiązania banków polskich wobec zagranicy doszły w końcu roku 1929 do 673 milionów złotych, wynosiły zatem podług ówczesnego kursu równowartość około 75 milionów dolarów, czyli więcej niż wynosiły wpływy z pożyczki stabilizacyjnej. Przypływ tak znacznych lokat zagranicznych do banków polskich spełniał podwójną rolę:

walutową — jako czynnik pokrywający część deficytu bieżącego bilansu handlowego,

kredytową — jako czynnik umożliwiający bankom rozszerzenie działalności kredytowej niezależnie od źródeł krajowych, to jest dopływu wkładów lub korzystania z redyskonta w Banku Polskim.

Banki miały wówczas do wyboru — bądź to korzystanie z lokat zagranicznych, bądź też z redyskonta w Banku Polskim, w zależności od tego, które źródło kredytowe było tańsze. Arbitraż pieniężny z rynkami zagranicznymi grał wówczas w pełni.

Dopływ kredytów zagranicznych do banków polskich był w owym okresie potęgowany przez kredyty towarowe, udzielane w rosnących rozmiarach importerom polskim przez ich dostawców zagranicznych. W latach 1928/29, gdy roczny import towarów do Polski wynosił około trzy miliardy złotych, importerzy polscy wykorzystali kredyty towarowe w rozmiarach około jednego miliarda złotych,²⁾ co oczywiście przyczyniło się w dużym stopniu do uniezależnienia importerów od krajo-

¹⁾ Zagadnienie to zostało obszernie omówione przez pracownika Wydziału Ekonomicznego Banku Polskiego T. Sołowija w pracy pod tytułem „Rynek pieniężny i stopa procentowa w Polsce“ wydanej w roku 1939 (Nr katalogowy biblioteki NBP B. 22254).

²⁾ Podług szacunku Banku Rozrachunków Międzynarodowych, zawartego w jego sprawozdaniu rocznym za rok 1936/37 strona 66.

wych źródeł kredytowych i do dalszego wzrostu płynności na rynku pieniężnym.

Oba wymienione czynniki umożliwiły Bankowi Polskiemu obniżenie stopy dyskontowej między końcem roku 1929 a drugą połową roku 1930 w rozmiarach dość pokaźnych, bo z 9% do 6,5%. Obniżki te szły równoległe z obniżeniem stóp na głównych zagranicznych rynkach pieniężnych na przykład stopa Banku Angielskiego obniżona została w tym samym czasie z 6,5 do 3%. Był to jednak w historii Banku Polskiego ostatni okres, w którym jego stopa dyskontowa kształtowała się pod wpływem sytuacji na wielkich zagranicznych rynkach pieniężnych.

W latach następnych, gdy w jednych państwach europejskich wprowadzano coraz to ostrzejszą reglamentację obrotów pieniężnych z zagranicą, a w innych kursy walut ulegały dużym wahaniom, związki między rynkami pieniężnymi uległy rozluźnieniu, a następnie całkowitemu przerwaniu, polityka dyskontowa Banku Polskiego straciła łączność z zagranicznymi rynkami pieniężnymi.

Od roku 1930 zapas kruszcowo-dewizowy Banku Polskiego spadał w szybkim tempie, głównie wobec konieczności spłacania krótkoterminowych kredytów zagranicznych otrzymanych uprzednio przez krajowe banki oraz importerów, a obecnie wycofywanych przez zagranicznych wierzycieli wobec potęgującego się kryzysu zaufania w międzynarodowych stosunkach finansowych. Mimo że między końcem roku 1929 a końcem roku 1932 zapas kruszcowo-dewizowy banku spadł o przeszło 700 milionów złotych bank nie ograniczył swej działalności kredytowej. Postępowanie banku odbiegało zatem w tym okresie od doktryny uznawanej w systemie waluty złotej, w myśl której spadek zapasu kruszcowo-dewizowego powinien pociągać za sobą restrykcyjną działalność kredytową. W takim postępowaniu Bank Polski jednak nie był odosobniony. Szczegółowa analiza omawianego zagadnienia przeprowadzona za lata międzywojenne wykazała,³⁾ że krajowe aktywa banków emisyjnych kształtowały się w licznych przypadkach w przeciwnym, a nie w tym samym kierunku co ich aktywa zagraniczne. Był to jeden z przykładów, że postulaty teoretyczne zostały przekreślone przez doświadczenie i konieczności gospodarcze, szczególnie w obliczu narastającego kryzysu światowego.

W latach światowego kryzysu gospodarczego stan polskiej bankowości, a na jej tle sytuacja i polityka Banku Polskiego różniła się od sytuacji w licznych innych krajach, i to w sposób świadczący korzystnie o ówczesnym polskim systemie bankowym. W roku 1931 załamała się bankowość austriacka i niemiecka, Anglia zdołała uratować swój system bankowy jedynie dzięki odstąpieniu od waluty złotej, a Stany Zjednoczone — w półtora roku później nie zdołały ani uniknąć całkowitego załamania systemu bankowego, ani też uratować swej waluty. W okresie tak powszechnego kryzysu bankowego i walutowego banki polskie zdołały opanować stojące przed nimi trudności, mimo że były uderzone z dwóch stron — przez odpływ udzielonych im uprzednio kredytów zagranicznych i przez gwałtowny odpływ wkładów krajowych. Działalność banków w tym okresie charakteryzowała sprawozdanie Banku Polskiego za rok 1931 w taki sposób: „W tych ciężkich warunkach banki potrafiły zarówno skurczyć silnie portfel jak też zredukować znacznie sumy pożyczek na rachunkach bieżących, co jest dowodem, że z jednej strony operowały portfelem weksli kupieckich, automatycznie likwidującym się, z drugiej zaś, że kredyty na rachunkach bieżących udzie-

lane były przedsiębiorstwom posiadającym należytą żywotność oraz elastyczność i zdolnym wobec tego do umarzania wypożyczonych sum nawet w tak trudnej sytuacji gospodarczej jak obecna. Konsekwentna polityka skracania terminów wekslowych, prowadzona przez Bank Polski i banki prywatne wzmocniła wybitnie ich płynność“. Ówczesne wysiłki polskiego systemu bankowego odbiegające od przebiegu wypadków w innych krajach zwróciły uwagę w zagranicznych opracowaniach. Tak na przykład w cytowanym wydawnictwie Ligi Narodów (strona 82) czytamy:

„Doświadczenie Polski zasługuje na specjalną wzmiankę. Polska była jednym z niewielu krajów, które zdołały przeprowadzić ostrą deflację w obliczu wycofania kredytów zagranicznych, i to przy utrzymaniu stałości waluty i bez reglamentacji dewizowej aż do kwietnia 1936 roku. Jednak deflacja została dokonana bez większego aktywnego nacisku ze strony banku centralnego. Podczas gdy zapas kruszcowo-dewizowy Banku Polskiego zmniejszył się więcej niż o połowę podczas czterech lat 1930—1934, krajowe aktywa banku wykazały na ogół małą zmianę. Natomiast banki komercyjne, wobec utraty wkładów grały przodującą rolę w kurczeniu kredytów, zmniejszając swój portfel wekslowy o 2/3 i rachunek pożyczek o 1/3 w ciągu tego okresu“.

W latach pokryzysowej depresji, to jest po roku 1931 struktura kredytywa banku, uprzednio tak pomyslna, uległa zasadniczemu przeobrażeniu. Przed bankiem stanęły bowiem zupełnie inne problemy kredytowe, niż w poprzednich latach, gdy przy wysokim stanie koniunktury i dużych rezerwach dewizowych bank mógł pełnić tradycyjne funkcje centralnego banku emisyjnego i stawać się w coraz to pełniejszym stopniu bankiem banków. Po roku 1931 kurczenie się obrotów gospodarczych przy równoczesnym bardzo znacznym spadku poziomu cen zmniejszyło ilość dobrego materiału wekslowego, pochodzącego z dokonanych obrotów handlowych i nadającego się do dyskonta. Natomiast ujawniały się coraz to liczniejsze słabe ogniwa gospodarcze i finansowe, wymagające zasilenia w środki obrotowe lub różnych form nadzwyczajnej pomocy. Na pierwszy plan wysunęły się potrzeby rolnictwa, jako tej części gospodarstwa, na której kryzys odbił się szczególnie dotkliwie i która zaciążyła w dużych rozmiarach na działalności banku. Bank wszedł na drogę udzielania rolnictwu różnego rodzaju kredytów specjalnych, które — jak się później okazało — były w licznych przypadkach raczej finansowaniem strat niż kredytowaniem obrotu. Różne formy tej pomocy kredytowej (przyjmowanie do portfela banku akceptów Banku Akceptacyjnego, Państwowych Zakładów Przemysłowo-Zbożowych, Banku Ziemiańskiego) a w następnych latach udzielanie kredytów na cele związane z szeroko zakreślonym planem inwestycyjnym zajmowały w portfelu banku pozycję stale rosnącą. W końcu roku 1936 około trzy czwarte portfela należało uważać za niepłynne.

Wypadki polityczne, które już przez dłuższy czas przed wrześniem 1939 roku parokrotnie wywoływały groźbę zbrojnego konfliktu, wstrząsy na rynkach pieniężnych oraz wycofywanie wkładów z banków uniemożliwiły przywrócenie normalnej działalności kredytowej. Doprowadziło to ostatecznie do przeprowadzenia w lutym 1939 roku zmian statutu banku, w myśl których bardzo znaczna część zamrożonego portfela banku, wynosząca 515 milionów złotych została „skonsolidowana“ przez zamianę na obligacje państwowe.

Tak więc światowy kryzys gospodarczy spowodował również dla struktury Banku Polskiego wysoce ujemne następstwa.

Z. Karpiński

³⁾ International Currency Experience, wydawnictwo Ligi Narodów 1944, strona 68.

SZUKAMY PROSTSZYCH FORM KREDYTOWANIA

Zdrowy odruch społeczeństwa, którego celem jest wyeliminowanie widocznego nadmiaru drobiazgowych i biurokratycznych przepisów, pozornie regulujących na różnych odcinkach nasze życie gospodarcze, nie ominął i Banku.

Chyba nie ma oddziały operacyjnego, w którym nie dyskutowano by nad sprawą uproszczenia kredytowania, wytykając przy tym liczne błędy obowiązującego dotychczas systemu kredytowego.

Nie będzie w tym większej przesady, gdy się stwierdzi, że zagadnienie zmiany trybu kredytowania właśnie najbardziej interesuje oddziały terenowe, a to z tego względu, że zarówno cały ciężar zbędnej nieraz pracy, związanej z realizacją obowiązującego systemu kredytowego, spada w większości na te oddziały jak i dlatego, że z krytyką istniejącego obecnie stanu spotykamy się przede wszystkim w trakcie bezpośredniej współpracy z przedsiębiorstwem.

Do najistotniejszych mankamentów dotychczasowego systemu kredytowego, z punktu widzenia oddziału terenowego, zaliczyć należy między innymi:

— zbędne, niczym w obecnym stosunkowo dobrym stanie księgowości przedsiębiorstw nieuzasadnione rozdrobnienie kredytów powodujące nadmierny rozrost czynności manipulacyjnych w przedsiębiorstwie jak i w Banku.

— drobiazgową i pracochłonną technikę dostosowywania stanu poszczególnych kredytów do stanu przedmiotu kredytowania (grup środków), przy czym pomimo dużego wysiłku ponoszonego w tym zakresie, w stanach tych, na skutek stałego ruchu środków obrotowych w przedsiębiorstwie, występują stałe poważne rozbieżności,

— rozbudowanie technicznych czynności kredytowych powoduje siłą rzeczy spychanie prac analitycznych, prac o kierunku ekonomicznym na plan drugi, podczas gdy właśnie stała głęboka analiza działalności gospodarczej przedsiębiorstwa powinna stanowić podstawowy warunek zabezpieczenia udzielonego kredytu.

— fakt, że przy obowiązującym obecnie trybie kredytowania kredyt zazwyczaj nie zapobiega występowaniu ujemnych zjawisk ekonomicznych, ponieważ przedsiębiorstwo zwraca się do Banku o kredyt w chwili, gdy pewne stany środków już wystąpiły.

Bank zatem może jedynie stwierdzić wystąpienie nieprawidłowych stanów środków a nie oddziaływać w tym względzie profilaktycznie. Odmawiając udzielenia kredytu na te środki Bank przede wszystkim hamuje rozliczenia, podczas gdy zapasy mimo to są kredytowane drogą okrężną przez kredyt przeterminowany, występujący częstokroć nie we właściwym miejscu, to jest nie w tym przedsiębiorstwie, którego działalność jest nieprawidłowa czy też przez budżet, do którego nie odprawiono należnych sum.

Temu niekorzystnemu stanowi rzeczy, powodującemu, że działalność ekonomiczna Banku w dziedzinie kredytowania stanowi w znacznej mierze fikcję, można by zapobiec, ustanawiając w czynności kredytowania dwie fazy: pierwsza — przyznanie kredytu i druga — jego wykorzystanie. Przyznanie kredytu powinno nastąpić w formie umowy kredytowej, w której Bank z góry określa na co, na jaki cel i na jakich dalszych warunkach udziela się kredyt. Przedsiębiorstwo powinno się zatem zwrócić do Banku o kredyt przed przystąpieniem do działania, którego efektem jest wystąpienie pewnych stanów wymagających sfinansowania kredytem banko-

wym a dopiero po uzyskaniu zgody na ich kredytowanie i zawarciu z Bankiem odpowiedniej umowy przystąpić do dokonywania zakupów czy też do podejmowania produkcji.

W obecnych warunkach o oddziaływaniu kredytem można mówić w naszym Banku w zasadzie jedynie przy udzieleniu kredytu na małą mechanizację i racjonalizację.

Projekty nowej organizacji kredytów obrotowych, podane ostatnio oddziałom terenowym do wiadomości, przewidują nadal całą gamę różnych kredytów, pomimo pewnej ich redukcji i ten właśnie fakt wzbudził obawy naszego oddziału (I Oddział Miejski w Bielsku-Białej), że proces naprawy w stosunkach bankowych nie sięga tak daleko, jak naszym zdaniem byłoby to możliwe. Ponownie przewiduje się na cele związane wyłącznie z działalnością eksploatacyjną przedsiębiorstwa takie kredyty jak: normatywny, ponadnormatywny, na należności terminowe, przeterminowane, płatniczy, specjalny i przeterminowany. Jakoś za bardzo przywykliśmy do obecnego systemu kredytowego i widocznie wielu pracownikom Banku wprost nieprawdopodobne wydaje się, aby można było bez żadnego ujemnego wpływu na pracę przedsiębiorstwa i bez uszczerbku, jeśli chodzi o bezpieczeństwo kredytu, uprościć naszą technikę kredytowania w znacznie większym stopniu. Co do naszego oddziału wydaje się nam, że jednak istnieją jeszcze poważne ku temu możliwości.

W formie wypowiedzi do dyskusji podajemy następujący projekt kredytowania przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo będzie korzystało z jednego kredytu na nakłady związane z jego działalnością eksploatacyjną, zabezpieczonego następującymi aktywami:

a) częścią zapasów normatywnych, która nie została sfinansowana ustalonym minimum funduszów własnych w obrocie,

b) zapasami ponadnormatywnymi,

c) należnościami od odbiorców, zarówno terminowymi jak i przeterminowanymi.

po wyłączeniu z tych aktywów zapasów gospodarczo nie uzasadnionych, powstałych z winy przedsiębiorstwa, a więc takich, które według obowiązujących dotychczas kryteriów nie mogą być przedmiotem kredytowania oraz należności wątpliwych.

W razie niespłacenia kredytu w ustalonym z góry terminie czy też w przypadku stwierdzenia w trakcie kontroli, że wartość płynnych aktywów, stanowiących jego zabezpieczenie, jest niższa od stanu kredytu i że jednocześnie nie ma możliwości dokonania odpowiedniej jego spłaty, kredyt będzie w całości bądź w części traktowany jako kredyt przeterminowany o wyższym oprocentowaniu.

Niezależnie od tego przedsiębiorstwo ma możliwość korzystania z kredytu na małą mechanizację i racjonalizację, udzielanego w trybie obowiązującym obecnie.

Kredyt na eksploatację może być prowadzony w dotychczasowym rachunku rozliczeniowym, jako tak zwany „kredyt eksploatacyjny w rachunku rozliczeniowym“, bądź na odrębnym rachunku pod nazwą „kredyt eksploatacyjny na potrzeby przejściowe“ (termin „przejściowe“ miałby oczywiście inne znaczenie niż przewidują to przepisy obowiązujące obecnie).

Kredyt w rachunku rozliczeniowym przyznawany byłby tym przedsiębiorstwom, w których potrzeby kredytowe występują permanentnie, a których obroty

charakteryzuje duża częstotliwość. Natomiast przedsiębiorstwo, w którym potrzeba udzielenia kredytu występuje sporadycznie, mogłoby uzyskać kredyt na potrzeby przejściowe, spłacany — zależnie od terminu zużycia zapasu czy też upłynienia odpowiedniego aktywu — w pewnych ustalonych z góry ratach czy też jednorazowo. Kredyt ten byłby realizowany w formie wykupu inkasa w ciężar rachunku kredytu bądź w formie sukcesywnego przelewu pewnych sum — według uznania przedsiębiorstwa — na rachunek rozliczeniowy.

Po tej propozycji nasuwa się oczywiście pytanie, czym kierujemy się sugerując wprowadzenie dla przedsiębiorstw jednego kredytu na działalność eksploatacyjną i to w zasadzie prowadzonego w rachunku rozliczeniowym. W wypowiedziach na temat kredytowania podkreślamy na każdym kroku, że jedną z zasadniczych dodatnich cech kredytu powinna być jego elastyczność. Gdy się bliżej zastanowimy, co pod tym pojęciem należy rozumieć, dojdziemy do wniosku, że chodzi o to, aby kredyt przyznawany był w jak najprostszym trybie i jak najszybciej, aby jego realizacja następowała możliwie jednocześnie z wystąpieniem odpowiedniego aktywu w przedsiębiorstwie i spłata w momencie, gdy przedsiębiorstwo otrzymuje należność za zbyty produkt lub towar. Łączy się to z rozrachunkiem gospodarczym, ponieważ taki kredyt kosztuje przedsiębiorstwo najtaniej. Łączy się to również z zabezpieczeniem kredytu, bo kredyt funkcjonujący w przedstawiony wyżej sposób jest najściślej dostosowany do przedmiotu kredytowania.

Czy kredyty przyznawane przez nas w trybie obowiązującym obecnie dopowiadają tym warunkom. Na to pytanie należy dać odpowiedź negatywną. Ich praktyczna i teoretyczna precyzyjna regulacja, w oparciu o robudowane oświadczenia, obejmujące — o ile zważy się stały ruch środków w przedsiębiorstwie — w zasadzie o dane historyczne, nie zdała naszym zdaniem egzaminu. Twierdzenie to uzasadnia choćby podana niżej tabela, obejmująca w części pierwszej stan nieprawidłowości występujących w aktywach i pasy-

wach sześciu jednostek handlu hurtowego, kontrolowanych przez I Oddział Miejski w Bielsku-Białej, z której wynika, że największą nieprawidłowość w gospodarce tych jednostek stanowi wadliwe kredytowanie, spowodowane niewłaściwą techniką kredytowania (dane ustalone na podstawie bilansów przedsiębiorstw).

Nie bez pewnego znaczenia przy występowaniu wykazanych nieprawidłowości jest również fakt, że czujność przedsiębiorstw co do — jakby to można nazwać — pilnowania kredytu i dokonywania jego spłat z własnej inicjatywy jest jak dotychczas zbyt mała. Z drugiej strony trzeba jednak przyznać, że usprawiedliwia przedsiębiorstwa w tym względzie i to, iż przy dużej częstotliwości obrotów tego rodzaju pilnowanie kredytu jest z przyczyn technicznych znacznie utrudnione.

Kredytem realizującym w maksymalnym stopniu zasadę elastyczności niewątpliwie byłby kredyt prowadzony w rachunku rozliczeniowym. Z rachunku tego byłyby pokrywane wszelkie nakłady przedsiębiorstwa ponoszone w związku z realizacją planu eksploatacyjnego, na rachunek ten wpływałyby wszelkie sumy z tytułu zbytych wyrobów gotowych czy też towarów. Jest to kredyt najprostszy w obsłudze, zarówno dla Banku jak i przedsiębiorstwa, a przy tym wykorzystywany w każdym czasie tylko w razie rzeczywistej potrzeby, a więc i najtańszy.

W naszych warunkach kredytem najbardziej zbliżonym do tego kredytu jest kredyt na obrót dla jednostek handlu detalicznego, które dokonują jego spłaty każdego dnia z wpływów gotówkowych z utargu. Odseparowanie tego kredytu od rachunku rozliczeniowego nie posiada żadnego istotniejszego uzasadnienia a przysparza tylko zbędnej manipulacji Bankowi i przedsiębiorstwom.

Podane niżej dane w części drugiej tabeli wskazują, że rozmiar nieprawidłowości spowodowanych kredytowaniem jest w jednostkach miejskiego handlu detalicznego stosunkowo niewielki (dane ustalone również na podstawie bilansów siedmiu jednostek handlu detalicznego, kredytowanych przez I Oddział Miejski w Bielsku-Białej).

Nieprawidłowości w gospodarce finansowej jednostek handlowych (wskaźniki)

bilans na dzień	aktywne					pasywne				
	nie pokryte kredytem		należności przetere- minowane	inne aktywa nieprawi- dłowe	razem	nadwyżka pokrycia kredytem		zobowią- zania prze- termino- wane	inne pasywa nieprawi- dłowe	razem
	zapasy	należności				zapasów	należności			
Część I — hurt										
31.3.1956	5	83	4	8	100	74	1	9	16	100
30.6.1956	4	88	2	6	100	90	4	—	6	100
30.9.1956	66	11	3	20	100	16	64	—	20	100
Część II — detal										
31.3.1956	13	2	10	75	100	20	3	5	72	100
30.6.1956	8	3	9	80	100	21	—	5	74	100
30.9.1956	10	2	9	79	100	14	1	5	80	100

Tryb przyznawania i realizacji kredytu na potrzeby występujące sporadycznie w przedsiębiorstwie jest w zasadzie prosty, zatem nie ma potrzeby poddawania tej kwestii bliższej analizie. Ciekawszym tematem do omówienia jest sprawa umowy kredytowej, zawieranej z przedsiębiorstwem, które stale korzysta z kredytów bankowych. I Oddział Miejski w Bielsku-Białej tytułem próby zastosował kredytowanie jednym kredytem w stosunku do dwóch spółdzielni. Z jedną z nich zawarto następującą umowę (terminy podane przykładowo).

Spółdzielnia

Sprawa: kredyt na nakłady eksploatacyjne

Zawiadamiamy, że uwzględniając wniosek Spółdzielni z dnia Nr przyznaliśmy jej kredyt na nakłady eksploatacyjne w pierwszym kwartale 1957 roku do wysokości

zł

na następujących warunkach:

1. Kredyt będzie prowadzony w rachunku rozliczeniowym Nr 403 (6), na którym spółdzielnia będzie koncentrować wszystkie obroty dotyczące eksploatacji.

2. Kredyt udziela się na pokrycie wszelkich nakładów eksploatacyjnych, związanych z wykonywaniem obowiązującego spółdzielni planu eksploatacyjnego.

3. Ostateczny termin wykorzystania kredytu ustala się na dzień 31.3.1957 roku, a ostateczny termin jego spłaty — na dzień 15.4.1957 roku.

Na dwa tygodnie przed upływem terminu przewidzianego dla wykorzystania kredytu spółdzielnia może złożyć wnioski o przyznanie jej dalszego kredytu na nakłady przewidywane w drugim kwartale 1957 roku, przy czym w tym przypadku pozostałe zadłużenie z kredytu przyznanego niniejszym pismem będzie traktowane jako pierwsza realizacja nowego kredytu.

4. Zabezpieczenie kredytu stanowić będą wszelkie zapasy normatywne i ponadnormatywne spółdzielni oraz jej należności.

Bank uprawniony jest do dokonywania w każdej porze kontroli stanu zabezpieczenia przyznanego kredytu, w oparciu o składane przez spółdzielnię rachunkowe sprawozdania okresowe, jak również drogą inspekcji dokonywanych w spółdzielni.

W razie stwierdzenia w trakcie kontroli, że następujące aktywa spółdzielni:

a) 60 procent normatywu wszystkich zapasów, b) zapasy ponadnormatywne, c) należności od odbiorców, po wyłączeniu z nich, według uznania Banku, zapasów gospodarzo nie uzasadnionych, wyrobów gotowych nie objętych umowami zbytu i należności wątpliwych oraz po uwzględnieniu ich częściowego sfinansowania zobowiązaniami nieprzeterminowanymi i dostawami niefakturowanymi, nie pokrywają aktualnego stanu wykorzystanego kredytu, Bank wstrzyma dalszą realizację kredytu do czasu pokrycia nadwyżki kredytu ponad zabezpieczenie bieżącymi wpływami na rachunek rozliczeniowy.

W razie stwierdzenia poważnych różnic między stanem zabezpieczenia i stanem kredytu Bank może w ogóle wstrzymać realizację kredytu i przystąpić do całkowitej jego likwidacji.

5. Bankowi przysługuje prawo przystąpienia w każdej chwili do przedterminowej likwidacji kredytu w przypadkach stwierdzenia innych, poza wymienionymi w punkcie 5, poważnych nieprawidłowości w gospodarce finansowej spółdzielni, jak na przykład niewykonanie zadań w zakresie akumulacji, gromadzenie zapasów zbędnych, prowadzenie produkcji bezumownej i wadliwej, brak dbałości o realizację należności, zaległości w księgowości itp.

6. Spółdzielnia obowiązana jest posiadać fundusze własne w obrocie w wysokości równej co najmniej 40 procentom wartości normatywu ogólnego.

7. W razie potrzeby wysokość kredytu może ulec korekcie w trakcie kwartału, zarówno na wniosek spółdzielni jak i na skutek jednostronnej decyzji Banku.

8. Oprocentowanie kredytu wynosić będzie . . . % w stosunku rocznym, z tym warunkiem, że w razie niespłacenia kredytu w terminie jak również w razie przystąpienia do jego przedterminowej likwidacji na skutek stwierdzenia nieprawidłowości w gospodarce finansowej, o których mowa w punktach 4 i 5, oprocentowanie będzie podwyższone do 8 procent w stosunku rocznym.

Przyjęcie powyższych warunków prosimy potwierdzić na załączonej kopii niniejszego pisma.

Jak więc widzimy umowa ta jest stosunkowo prosta w konstrukcji, przy czym z jednej strony nie krępuje

spółdzielni, a z drugiej pozostawia Bankowi wszelkie możliwości stałego czuwania nad jej działalnością. Przy tak prowadzonym kredycie zbędna jest jego regulacja w oparciu o dodatkowe oświadczenia. Wysokość kredytu reguluje potrzeba.

Pewnego wyjaśnienia wymaga punkt 3 i 4 umowy. Termin spłaty kredytu, w razie gdyby spółdzielnia nie zamierzała z niego skorzystać w następnym okresie, ustala się na pewną datę — zależnie od wielkości cyklu obrotowego spółdzielni — po okresie, w którym jest on realizowany, dla umożliwienia spółdzielni upłynnienia zapasów nagromadzonych w trakcie realizowania kredytu.

Ustęp pierwszy, punkt 4 umowy daje Bankowi — za zgodą spółdzielni — pierwszeństwo przy likwidacji kredytu przed ewentualną pretensją spółdzielców z tytułu zwrotu udziałów, a dopiero ustęp trzeci tego punktu precyzuje, co stanowi przedmiot kredytowania. Zatem w tym przypadku pojęcie „zabezpieczenie” jest pojęciem szerszym od pojęcia „przedmiot kredytowania”.

W dyskusjach na temat jednego kredytu wysuwany jest przez jego przeciwników, jako zasadniczy, następujący argument, że bezpieczeństwo kredytu na skutek realizowania go bez jednoczesnego badania zabezpieczenia może być łatwo i w każdej chwili zagrożone. Zapomina się przy tym o jednym, że kredyt najdokładniej uregulowany w dotychczasowym trybie jednego dnia, może być źle uregulowanym kredytem już drugiego dnia, ponieważ aktywa każdego przedsiębiorstwa ulegają stałemu przekształcaniu, tym szybszemu, im szybszy jest jego cykl obrotowy.

Często już złożone Bankowi oświadczenie staje się nieaktualne, ponieważ w chwili jego składania stan środków ukształtował się całkowicie odmiennie od stanu podanego w oświadczeniu. Stąd też częstokroć i za bezcelowe należy uważać wysiłki dostosowywania poszufladkowanych kredytów do stanu poszczególnych grup środków. Stąd też pochodziły i stałe nieporozumienia na temat przekredytowania i niedokredytowania ze strony oddziału terenowego czy też na temat braku inicjatywy w zakresie korzystania z kredytu ze strony przedsiębiorstwa.

Sensu zabezpieczenia należy doszukiwać się w czymś innym a nie w drobiazgowej technice kredytowania. Najlepsze zabezpieczenie kredytu stanowi dobra praca przedsiębiorstwa. Na podstawie normalnej sprawozdawczości okresowej przedsiębiorstwa bądź w trakcie kontroli na miejscu powinniśmy obserwować czy stan kredytu nie wykazuje większych odchyśleń od stanu środków, które zamierzaliśmy kredytować. Powinniśmy ponadto maksimum czasu poświęcić badaniu bezpośrednio w przedsiębiorstwie takich zagadnień, jak tryb zakupu materiałów, stany materiałów i obroty nimi, przyczyny wydłużania się cyklu produkcyjnego, stany wyrobów gotowych, zabezpieczenie zbytu umowami, przyczyny reklamacji odbiorców, rozwój kosztów w czasie czy też w porównaniu z kosztami podobnych jednostek itp.

Pozytywne wyniki tych badań dadzą nam najpewniejszą gwarancję, że nasze kredyty spełniają właściwą rolę i że nie są one zagrożone. Natomiast stwierdzone uchybienia powinny wzmocnić naszą czujność, a w dalszej kolejności w razie potrzeby doprowadzić do zahamowania dopływu kredytu do przedsiębiorstwa czy też i do jego całkowitego wycofania.

Zmiana kredytowania w sensie przedstawionym powyżej dałaby oszczędności w kosztach Banku i przedsiębiorstw, wyrażające się w skali rocznej niewątpliwie kwotami milionowymi.

T. Gołębiowski

Bielsko-Biała

KONIECZNOŚĆ ZMIANY ZASAD KREDYTOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH

Dokonujące się przemiany w zarządzaniu naszym życiem gospodarczym, oddanie przedsiębiorstw w ręce załóg fabrycznych i upoważnienie ich do bezpośredniego kierowania tymi przedsiębiorstwami, czyni ich pełnoprawnymi gospodarzami, odpowiedzialnymi za gospodarowanie i za wywiązywanie się z nałożonych przez państwo zadań. Dotychczas szereg drobiazgowych przepisów, ciągle jeszcze aktualnych, hamuje proces przekształcania życia gospodarczego, a nowo wybierane rady robotnicze stawia przed poważnymi problemami. Pokonanie wszelkich trudności wymaga wyczerpanej pracy wszystkich obywateli, pracy nie mechanicznej, opartej na odgórnym zarządzaniu, ale pracy twórczej każdego obywatela na powierzonym mu odcinku. Pracownicy naszego oddziału od pierwszej chwili włączyli się w proces dokonujących się przemian i usilnie dopomagają przedsiębiorstwom kontrolowanym w ramach swych możliwości organizować życie na nowych zasadach. W pracy tej dostrzega się wiele aktualnych jeszcze zarządzeń dotyczących kredytowania i kontroli przedsiębiorstw, które zmuszają pracowników oddziału do zbyt niegospodarnego mieszania się w wewnętrzne sprawy przedsiębiorstw, a tym samym do pewnego ograniczania samodzielności ich kierownictwa.

Przykładowo można nadmienić, że takie czynności jak: ustalanie przez pracowników oddziałów, w oparciu o fizyczne rozeznanie lub na podstawie ruchu magazynowego, materiałów zbędnych nie jest przekonujące ani dla kierownictwa przedsiębiorstwa ani dla samego pracownika kontrolującego. To samo można powiedzieć o ponadnormatywnych zapasach produkcyjnych, produkcji w toku, o niektórych pozycjach kosztów z działalności zasadniczej jak i działalności nieprzemysłowej. Najbardziej ujemne w skutkach, w wyniku stosowania naszego systemu kredytowania i kontroli, jest praktycznie odsunięcie kierownictwa przedsiębiorstw od zagadnień finansowych i przesunięcie punktu ciężkości na Bank. W wyniku powyższego odpowiedzialni pracownicy i dyrektorzy przedsiębiorstw nie interesują się zagadnieniami finansowymi nawet w tych przypadkach jeśli przedsiębiorstwo nie posiada funduszków na wypłatę robocizny.

Analizując przyczyny obecnego stanu stwierdzamy, że tkwią one w samym systemie kredytowania i kontroli, obowiązującym w Banku. Istnieje wprawdzie wiele zarządzeń dających duże uprawnienia oddziałom, mają jednak one charakter raczej wewnętrzny, to znaczy określają teoretycznie co może oddział zrobić w przypadkach zaistnienia takich czy innych okoliczności. Wiedzą jednakże dobrze oddziały i przedsiębiorstwa, że każde z tych zarządzeń nie będzie wprowadzone w życie, a jeśli zajdzie taki przypadek, to po dużych targach i ze wszystkimi konsekwencjami spadającymi na stosujących przepisy takiego zarządzenia. Żeby nie opierać swych twierdzeń na teoretycznych przypuszczeniach, przytoczę kilka konkretnych przykładów. Uchwała Nr 526 uprawnia oddziały do nieudzielenia kredytu na fundusz płac przedsiębiorstwom wybitnie źle pracującym, nie wykazującym operatywności kierownictwa, zmierzającej do zlikwidowania złej pracy, oddziały mogą zastosować akredytywę w przypadkach stwierdzenia uchybień na odcinku gospodarki środkami normowanymi, oddziały mogą zastosować

sankcje częściowego lub całkowitego wstrzymania kredytowania i wiele jeszcze innych uprawnień znanych pracownikom Banku, które praktycznie z nielicznymi przypadkami nie mogły być zastosowane. Ogólnie znane są przypadki, że kredyty na fundusz płac Centrala Banku przyznawała, a oddział wojewódzki przyznaje z wyprzedzeniem wniosków oddziałów lub wbrew opinii oddziału, że po zastosowaniu akredytywy jako sankcji oddziały musiały się tłumaczyć, dlaczego tego dokonały, a delegaci z Centrali Banku niedwuznacznie wyrażali niezadowolenie z podjęcia takiej decyzji przez oddział.

Czym należy tłumaczyć powszechnie panujący lęk wśród pracowników NBP, na wszystkich szczeblach w podejmowaniu decyzji w ramach przysługujących im uprawnień? Należy stwierdzić, że ogół pracowników NBP dobrze orientuje się w zagadnieniach ogólnogospodarczych naszego kraju, a jako pracownicy znający zasady ekonomii zdają sobie sprawę ze skutków, podejmując taką czy inną decyzję w ważnych sprawach. Pracownicy ci patrzą nie tylko na przepisy obowiązujące Bank, ale również na efekty lub konsekwencje w wyniku stosowania zarządzeń w okręgu przez siebie kredytowanym i kontrolowanym.

Zdajemy sobie sprawę, że w świetle obowiązujących uprawnień do chwili wprowadzanych przemian w zarządzaniu naszą gospodarką, dyrektorzy przedsiębiorstw kontrolowanych zastępowali jedno z ogniw transmisyjnych zarządzeń, płynących z resortów lub centralnych zarządów z zakresu planów produkcyjnych, Banku, w wykonawstwie planów finansowych. Tym należy tłumaczyć bierne stanowisko dyrektorów przedsiębiorstw i kierowników poszczególnych komórek funkcjonalnych w sprawach kredytów bankowych, w terminowym regulowaniu zobowiązań i ściąganiu należności, w prawidłowym i terminowym rozliczaniu się z budżetem, w rotacji środków obrotowych, jednym słowem we wszystkim co nie przyczyniało się do otrzymania premii. Przesunięcie tych wszystkich czynności praktycznie na Bank jest zdaniem moim poważnym minusem znajdującym swe odbicie w gospodarce przedsiębiorstw.

Z kolei należy się zastanowić czy rola kredytu bankowego w dotychczasowym systemie kredytowym może być spełniona? Odpowiedź na powyższe pytanie wpływa nam z analizy pięciu cech kredytu socjalistycznego, które uważam za słuszne i w pełni uzasadnione, lecz nie realizowane w dotychczasowym systemie kredytowym. Planowy charakter kredytu wyraża się w obowiązku ścisłego uzgodnienia wysokości kredytów oraz akcji podlegających kredytowaniu z planem kredytowym w oparciu o plany techniczno-ekonomiczne przedsiębiorstw.

Nasuwa się pytanie czy ten postulat jest realny i czy może być wykonany? W gospodarce planowej decyzje o charakterze zasadniczym zapadają na szczeblu centralnych organów władzy państwowej jako najbardziej zorientowanej w potrzebach, możliwościach i konieczności nadania odpowiedniego kierunku rozwojowi naszej gospodarki narodowej. Wytyczne odnośnie zadań na rok planu docierają do przedsiębiorstw w zasadzie w pierwszym kwartale i są niezależne od ich woli, a bardzo często są niedostosowane do możliwości produkcyjnych. Opracowane plany techniczno-ekonomiczne zatwierdzane są na przestrzeni drugiego kwartału, czy-

li nie mogą one stanowić podstawy w pierwszym półroczu do opracowania planu kredytowego według zasad planowania oddolnego. Są wprowadzane akty normatywne, które podają sposoby rozwiązania przy opracowywaniu planu kredytowego w przypadkach braku materiałów podstawowych, nie można jednak przyjąć ich bez zastrzeżeń. Odgórne narzuty planów nie zastąpią planowania oddolnego we właściwym tego słowa znaczeniu, planowania przez samo przedsiębiorstwo w ramach jego możliwości i pełnej odpowiedzialności za wykonanie planu.

Wytyczne do planu zaopatrzeniowego jeszcze i w 1956 roku wyprzedzały wytyczne do planów produkcyjnych, co w konsekwencji musi łagodzić, a nawet uchylać odpowiedzialność przedsiębiorstwa za gospodarkę zaopatrzeniową i produkcyjną. Umowy dostaw i zbytu zawierane są jako generalne na szczeblach centralnych, a więc zarówno dostawy jak i zbyt są niezależne od przedsiębiorstwa, jeżeli dodamy do tego szereg przyczyn istniejących w samym przedsiębiorstwie, to należy obiektywnie stwierdzić, że ta cecha kredytu w dotychczasowej formie zostaje założeniem wyłącznie teoretycznym.

Cecha celowości kredytu powiązana jest bezpośrednio z procesami produkcji lub obrotu, a więc z planem produkcyjnym, z planem obrotu towarowego, a więc pośrednio z planem kredytowym.

Ze sformułowania powyższego, przyjętego również w naszej instrukcji VI wynika, że udzielenie kredytu jak również zużycie go może nastąpić na ściśle określone cele. Wypływa stąd dalszy wniosek, że Bank upoważniony został do decydowania czy pewne procesy produkcyjne, w przypadkach jeśli one są niezgodne z planem lub wyprzedzają plany, są celowe, czy podejmowane przygotowania do rozpoczęcia procesu są celowe, czy wreszcie rezultaty tych procesów są celowe. O tym wszystkim ma decydować pracownik Banku, jakże często nie przekraczający dwudziestu lat. Wysuwając wątpliwości odnośnie prawidłowości tej cechy kredytu nie oznacza to, że jest ona zbędnym pojęciem w systemie kredytowym. Cecha celowości kredytu jest najważniejsza, gdyż wiąże się bezpośrednio z jego zabezpieczeniem, jednakże analiza celowości powinna się odbywać na tle całokształtu działalności przedsiębiorstwa. Zagadnienie zwrotności i zabezpieczenia kredytu nie powinno nasuwać wątpliwości, ale przyjrzyjmy się bliżej tym cechom w świetle dotychczasowych zasad kredytowania. Udzielamy kredytu na ponadnormatywne zapasy materiałowe przedsiębiorstwu posiadającemu trudności finansowe wynikłe z nieplanowanych strat. Generalną przy tym zasadą jest, że kredytowany zapas musi być własnością przedsiębiorstwa, a więc zapas musi być uprzednio zapłacony, w tym leży też sens ustalania wolnego zabezpieczenia nieopłaconego. Jak wygląda ta sprawa w praktyce w przedsiębiorstwie, które posiada półroczne zobowiązania przeterminowane, a przeciętna rotacja podstawowych asortymentów nie przekracza osiemdziesięciu dni?

Czy w tym przypadku przeznaczenie kredytu na zakup przeterminowanych zobowiązań będzie również dotyczyć materiałów nieopłaconych tych, na które w danym momencie udzielamy kredyt i taki zapas może nam zagwarantować terminowy i prawidłowy zwrot udzielonego kredytu. Zdajemy sobie przecież sprawę, że spłata kredytu w ciężar tak zwanego kredytu przeterminowanego nie może zadość uczynić pojęciu zwrotności kredytu. Należy w ogóle zakwestionować istnienie w systemie kredytowym pojęcia i występowanie kredytu

przeterminowanego. Zdaniem moim pojęcie to sprowadza wątpliwości we wszystkich przypadkach, w których udzielony kredyt, w terminie jego płatności nie został pokryty z wpływów przedsiębiorstwa, czy były brane pod uwagę cechy kredytu socjalistycznego w momencie udzielania tego kredytu.

Analizując podstawowe cechy kredytu w naszym systemie nasuwa się z kolei dalsze pytanie czy mogą być te cechy w praktyce zrealizowane? Należy dać jasną odpowiedź że nie, nie można zrealizować zadań postawionych przed kredytem, jeśli przy jego udzielaniu bierzemy pod uwagę wycinek działalności przedsiębiorstwa, a nie całokształt jego gospodarki. Poczynione uwagi, mające pewien charakter krytyki dotychczasowego systemu kredytowego, byłyby niepełne, gdybym nie podał sposobów oraz możliwości wprowadzenia zmian w kredytowaniu przedsiębiorstw przy jednoczesnym uwzględnieniu pełnej ich samodzielności. Jako naczelne zadanie, które powinno stanąć przed systemem kredytowym, to rentowność przedsiębiorstw kredytowanych i uzależnienie udzielania kredytu od wykonania tego zadania. Pierwsze udzielenie kredytu powinno poprzedzić szczegółowe rozeznanie przedsiębiorstwa przez pracowników oddziału i nie tylko środków normowanych, ale całokształtu jego działalności. Rozeznanie powinno się opierać na analizie bilansu i w drodze inspekcji. Bilans i inspekcja powinny stać się podstawą kredytowania, kontroli zużycia kredytów i ich zabezpieczenia. Badanie zabezpieczenia kredytów w sensie kształtowania się zdolności kredytowej przedsiębiorstwa powinno odbywać się raz na kwartał w oparciu o bilans przedsiębiorstwa, natomiast inspekcje należałoby ograniczyć do badania realności zapisów bilansowych i celowości zużycia kredytów bankowych.

Przedsiębiorstwa, w których w wyniku analizy bilansu i w drodze inspekcji ustalono, że realna wartość aktywów jest niższa od zadłużenia przedsiębiorstwa nie mogłyby korzystać z kredytów bankowych. Wyposażenie państwowych przedsiębiorstw przemysłowych w fundusze własne w obrocie powinno odbywać się na odmiennych zasadach i przy zastosowaniu innych wskaźników. Przyjęta zasada wyposażania przedsiębiorstw przemysłowych w fundusze własne w obrocie do wysokości 100% wartości normatywnych, zdaniem moim jest niesłuszna, gdyż nie stanowi ona nacisku finansowego w kierunku zainteresowania się kierownictwa przedsiębiorstwa w utrzymaniu się środków normowanych w granicach normatywnych.

Brak jest również zainteresowania przedsiębiorstwa w kształtowaniu się wysokości funduszy własnych w obrocie z uwagi na obojętność załogi i kierownictwa dotyczącą rentowności przedsiębiorstwa. Wysokość funduszy własnych w obrocie w ciągu roku ulega ciągłej zmianie w związku ze zmieniającymi się w ciągu roku normatywami. Nie należy chyba przy tym dowodzić, że sam sposób rozliczeń z budżetem jest zbyt niewygodny, a na aparat finansowy nakłada wiele zbędnej pracy. Zdaniem moim można uzyskać znacznie lepsze efekty na tym odcinku przy wprowadzeniu zasadniczych zmian zarówno w ustalaniu podstawy do wyposażenia przedsiębiorstwa w fundusze własne jak i w sposobie rozliczania się z budżetem.

Podstawę do wyposażenia w fundusze własne powinien stanowić ustalony normatyw na należności. Normatywy takie należałoby ustalać w wysokości cyklu rozliczeniowego, biorąc za podstawę planowaną roczną sprzedaż po koszcie własnym. Przemawiają za tym następujące argumenty: udzielany kredyt inkasowy na

należności fakturowe nie posiada w zasadzie zabezpieczenia z uwagi na szybkie zmiany stanów należności oraz problematyczną ich realność. Przedsiębiorstwa kredytowane nie są zainteresowane w rytmiczności sprzedaży, w szybkości obiegu środków dlatego, że przejściowe zamrożenia sfinansowane są kredytem bankowym, przedsiębiorstwa dokonują wielu nadużyć w opracowywaniu i składaniu dokumentów rozliczeniowych do Banku. Dlatego żeby otrzymać kredyt bankowy na regulowanie bieżących zobowiązań wykonuje się wiele zbędnych czynności i ponosi się niepotrzebne koszty, gdyż żadna ze stron przy obecnym systemie kredytowym nie jest w oszczędzaniu zainteresowana. Pokrycie tych należności ustalonymi funduszami własnymi w obrocie spełniać będzie podwójną rolę, po pierwsze zlikwiduje wątpliwy przedmiot kredytowania, po drugie stworzy się pewną formę nacisku finansowego na przedsiębiorstwa, zmierzającą do czuwania nad rytmicznością zbytu i przyspieszania likwidacji należności przeterminowanych, które obecnie zalegają półki w oddziałach i w niczym nie mącą spokoju kierownictwu przedsiębiorstw. Wyposażenie w fundusze własne w obrocie i wszelkie uzupełnienia dokonywane byłyby po sporządzeniu i zatwierdzeniu bilansu rocznego.

Przedsiębiorstwa planowo-rentowne w przypadkach ponoszenia strat nie byłyby dotowane w ciągu roku, natomiast wypracowujące zysk dokonywałyby w ustalonych terminach wpłat określonej części zysku. W okresach przejściowych dla przedsiębiorstw rentownych w pierwszym kwartale, a planowo-deficytowych, także w ciągu roku, Bank byłby upoważniony w przypadkach uzasadnionych do udzielania kredytu na planowaną dotację z budżetu. Kredyt taki księgowany byłby na odrębnym rachunku, a udzielony na wniosek przedsiębiorstwa i zobowiązanie przesłane na piśmie oddziałowi przez centralny zarząd lub jednostkę równorzędną. Środki obrotowe sfinansowane byłyby jednym kredytem bankowym na rachunku otwartym.

Kredyt na sfinansowanie środków obrotowych udzielany byłby na wnioski kwartalne składane przed rozpoczęciem kwartału bieżącego. Wysokość środków obrotowych ustalona byłaby w określonych granicach (na wzór obecnych normatywów), które w zasadzie nie mogłyby być przekroczone. Udzielany kredyt na rachunku otwartym mógłby być wykorzystany w pełnej wysokości lub częściowo w zależności od potrzeb przedsiębiorstwa. W żadnym jednak przypadku zadłużenie nie mogłoby przekroczyć ogólnej sumy wartości środków obrotowych w granicach, które dla danego przedsiębiorstwa zostały ustalone.

Wychodząc bowiem z założenia, że całość środków obrotowych sfinansowana byłaby jednym kredytem

bankowym, luzy finansowe jak zobowiązania nieprze terminowane i dostawy niefakturowane nie mogłyby być potrącane od kredytów bankowych. Z uwagi na to, że zarówno zadłużenie jak i wpływy koncentrowałyby się na jednym rachunku, wszelkie luzy automatycznie regulowałyby wysokość kredytu bankowego. Niezależnie od ustalenia górnych granic środków obrotowych, które przedsiębiorstwo zobowiązane byłoby przestrzegać, należałoby w kredytowaniu przedsiębiorstwa ustalać na okresy przejściowe zadłużenie maksymalne. Polegałoby ono na tym, że w przypadkach uzasadnionych i z przyczyn od przedsiębiorstwa niezależnych przekroczenie granicy środków obrotowych oddział kredytowałby dodatkowo na ściśle określony czas, przez zwiększenie górnej granicy możliwości zadłużenia się przedsiębiorstwa, bez względu na to, w której grupie środków normowanych przekroczenie takie nastąpiło do maksymalnej granicy zadłużenia. Warunkiem jednak zadłużenia się przez przedsiębiorstwa do wysokości maksymalnej byłoby stwierdzenie przez oddział w drodze inspekcji, że przedsiębiorstwo posiada wszystkie środki normowane jako pełnowartościowe. Niezależnie od tego kredytu przedsiębiorstwo mogłoby zaciągać kredyt na zasadach dotychczasowych na transport, sprzedaż ratalną, małą mechanizację i racjonalizację. Należy się zastanowić jakie korzyści osiągniemy z takiego ustawienia kredytowania. Trudno jest w tej chwili wyliczyć wszystkie, jasne jest, że wszyscy pracownicy kredytowi mogliby natychmiast przejść do prac analitycznych, że moglibyśmy tą drogą stworzyć poważne oszczędności, zarówno etatowe jak i materiałowe, że tak ustawione kredytowanie miałyby daleko idący, mobilizujący wpływ na przedsiębiorstwa przy jednoczesnym pozostawieniu kierownictwa przedsiębiorstw w roli właściwych gospodarzy, że można by osiągnąć maksymalną szybkość obiegu środków obrotowych, naturalnie przy jednoczesnym zniesieniu uchwały Nr 527. Wszelkie odchylenia od ustalonych prawideł, zarówno na odcinku gospodarki środkami normowanymi jak i nienormowanymi powodowałyby wystąpienie trudności finansowych, które kierownictwa przedsiębiorstw powinny rozwiązać we własnym zakresie.

Rzuciłem pewne myśli na tle dotychczasowych zasad kredytowania, które zdaniem moim właściwie rozpracowane stworzyłyby nam nowe zasady kredytowania bardziej dostosowane do obecnych potrzeb gospodarczych. Realizacja tych myśli nie umniejsza roli kredytu jaką powinien spełniać, podniesie jednakże pracę Banku na tym odcinku do obecnych potrzeb jednostek kredytowanych.

J. Drumlewski
Opole

ZAGADNIENIE KAPITALNYCH REMONTÓW W PRACY ODDZIAŁÓW

Dyskusja, trwająca od przeszło roku nad ustaleniem właściwej formy finansowania remontów w ogóle, a remontów kapitalnych w szczególności, wywołała dużo rozbieżnych poglądów na tę sprawę i na kierunki jej rozwiązania.

Powstało bowiem kilka projektów rozwiązań systemu finansowania remontów obiektów trwałych, w ramach których to systemów rozwiązane zostałyby zagadnienie kapitalnych remontów.

Rozważane projekty sprowadzały się zasadniczo do rozstrzygnięcia alternatywy:

a) czy słuszniej byłoby finansować w ogóle wszystkie remonty, a więc i kapitalne, ze środków obrotowych, zaliczając je jako jeden z składników kosztów eksploatacyjnych, czy też,

b) finansować je z wyodrębnionego (podobnie w pewnym stopniu jak dotychczas) funduszu specjalnego, przy założeniu, że w zakresie finansowym nie byłoby żadnego dzielenia remontów na rodzaje, to jest na remonty bieżące, średnie i kapitalne.

Niektóre z projektów zawierają rozwiązania pośrednie, metodą kombinowaną, niemniej należy stwierdzić, że

pogląd na tę sprawę zarówno przedsiębiorstw, największej zainteresowanych zagadnieniem, aparatu bankowego oraz resortów — jest dość różnorodny, niejednorodny i stojący przeważnie na dwóch różnych biegunach.

Nieliczne z przedsiębiorstw przystąpiły już do prób eksperymentalnych, wprowadzając nowe zasady finansowania kapitalnych remontów, łącznie z remontami bieżącymi i średnimi, ze środków obrotowych bądź z tak zwanego funduszu remontowo-inwestycyjnego, utworzonego z amortyzacji, z części zysku i z innych środków własnych. Z funduszu tego przedsiębiorstwa zamierzają finansować również drobne inwestycje.

Czy i jakie efekty zostaną osiągnięte w wyniku wprowadzonych, dość różnych, form finansowania remontów trudno jest obecnie ocenić. Na wyniki bowiem trzeba będzie poczekać co najmniej kilka miesięcy.

W każdym razie można już teraz bezspornie podkreślić jedną rzecz, z czym zgadza się wielu, że przy zastosowaniu rozwiązania, polegającego na finansowaniu kapitalnych remontów w ciężar środków obrotowych, może dojść, aczkolwiek dopiero po pewnym okresie czasu, do dewastacji w mniejszym czy większym stopniu środków trwałych, szczególnie parku maszynowego i urządzeń technicznych.

Popularna bowiem tak bardzo dziś sprawa obniżenia kosztów własnych, brana przede wszystkim pod uwagę przez załogi robotnicze przedsiębiorstw, aczkolwiek w pełni zawsze słuszna i bez żadnych wątpliwości ekonomicznie uzasadniona, odnośnie kapitalnych remontów może być jednak w praktyce źle rozumiana i źle stosowana. Skutki tego mogą być zaobserwowane dopiero za parę miesięcy a nawet kilka lat. Będzie to jednak, rzecz zrozumiała, stwierdzenie uzyskane zbyt późno i w konsekwencji może okazać się doświadczeniem zbyt kosztownym.

★

Z problemami systemu finansowania remontów obiektów trwałych wiąże się nierozdzielnie sprawa ustalenia odpowiednio prostej, ale skutecznej formy kontroli bankowej kapitalnych remontów w przedsiębiorstwach.

Zagadnienie to stało się od dłuższego czasu również przedmiotem żywej dyskusji na temat możliwości rozważań daleko idącego ograniczenia i przekształcenia stosowanego dotychczas systemu kontroli bieżącej i następnej kapitalnych remontów, sprawowanej przez wyodrębniony (na ogół w większych oddziałach) pion kapitalnych remontów.

Do przyspieszenia zaprowadzenia zmian przyczyniła się bezpośrednio Uchwała Komitetu Centralnego PZPR i Rady Ministrów PRL z dnia 9 kwietnia 1956 roku o rozszerzeniu uprawnień dyrektorów państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, w wyniku której w trzecim kwartale 1956 roku wprowadzono dość poważne uproszczenia w systemie kontroli bieżącej kapitalnych remontów.

W wyniku wprowadzenia w życie postulatów wymienionej uchwały przyjęto w zakresie prac Banku na odcinku kapitalnych remontów zasadę, że Bank dokonuje kontroli bieżącej kapitalnych remontów jedynie z punktu widzenia prawidłowości wypłat w ramach ustalonego **ogólnego limitu nakładów**, przerzucając natomiast ciężar badań natury merytorycznej na kontrolę ex post, to jest w czasie inspekcji w przedsiębiorstwie.

Przerzucenie kontroli merytorycznej poszczególnych wypłat na okres późniejszych badań bezpośrednio w przedsiębiorstwie było wynikiem postanowień wspomnianej uchwały, przyznającej dość szerokie uprawnienia przedsiębiorstwom, między innymi właśnie w zakresie

zarządzania gospodarką remontową środków trwałych.

Skoro bowiem dyrektor przedsiębiorstwa uzyskał prawo skreślania według potrzeb zakładu pewnych pozycji planu i zastępowania ich innymi, uzyskał ponadto prawo dokonywania w ramach tego planu zakupu nowych maszyn i urządzeń, w zamian maszyn i urządzeń nie nadających się do remontu kapitalnego, to w tym stanie rzeczy nie ulega wątpliwości, że tego rodzaju uprawnienia w poważnym i decydującym stopniu musiały wpłynąć na zmianę systemu bankowej kontroli bieżącej kapitalnych remontów.

Utrzymywanie więc systemu polegającego na bieżącym szczegółowym badaniu każdej dyspozycji płatniczej z punktu widzenia jej zgodności formalnej i merytorycznej z odpowiednim limitem planu byłoby niecelowe i niepraktyczne.

Ustalone w związku z tym w roku 1956 nowe zasady kontroli bieżącej kapitalnych remontów pozostają również bez zmiany na rok 1957.

Dyskusja nad zmianą systemu nie dała jeszcze bowiem określonych i konkretnych wyników. Przypuszczać raczej należy, że rok 1957 będzie okresem generalnych prób i doświadczeń, aby przekonać się, która z proponowanych tez nadaje się najlepiej do zastosowania.

★

Obowiązki oddziałów na odcinku kontroli kapitalnych remontów przedsiębiorstw można w zasadzie podzielić na dwie grupy czynności:

- a) kontroli bieżącej — wykonywanej w oddziale,
- b) kontroli ex post — dokonywanej w przedsiębiorstwie.

Czynności te są obecnie niewspółmiernie różne w swej treści jak i w rozmiarach pracy, wykonywanej przez pion kapitalnych remontów.

Zakres kontroli bieżącej sprowadził się bowiem raczej do czynności sporadycznych, powtarzających się nieczęsto, natomiast cały ciężar pracy kontrolnego aparatu Banku skierowany został na czynności analityczno-badawcze, wykonywane w przedsiębiorstwie.

Przerzucenie ciężaru pracy oddziałów na badania merytoryczne ex post działalności przedsiębiorstwa jest zasadniczym punktem zwrotnym w systemie kontroli bankowej tego odcinka pracy. Oczywiście, że zmiana ta wymaga konsekwentnie ogólnego przestawienia pracy aparatu bankowego. Przyzwyczajenia kilku lat w wykonywaniu czynności dość mechanicznych zrobiły swoje, wielu spośród pracowników nie mogło od razu wejść w nowe warunki pracy. Wielu pracowników — należy to wyraźnie powiedzieć — nie posiada jeszcze pełnych kwalifikacji do samodzielnego przeprowadzania inspekcji w sensie prawidłowego analizowania działalności przedsiębiorstwa.

Obserwacja pracy wielu oddziałów dowiodła, że po tak poważnym ograniczeniu kontroli bieżącej powstało z gruntu błędne mniemanie, że został wyzwolony czas i że w zakresie kapitalnych remontów nie ma co robić.

Ponieważ zbyt niewielka zarówno częstotliwość jak i jakość inspekcji w okresie przed dokonaniem zmianami tłumaczona była przez oddziały brakiem czasu na przeprowadzanie jej i pogłębianie, **przeto teraz warunki ułożyły się o wiele korzystniej. Stworzono więc oddziałom takie warunki, w których istnieje dostateczna ilość czasu na przeprowadzanie inspekcji.**

Należy to wyraźnie podkreślić, że po odciążeniu oddziałów od prac wybitnie manipulacyjnych powinna się

zwiększyć ilość inspekcji jak również podnieść ich poziom.

Aparat bankowy pionu kapitalnych remontów musi zmienić swój dotychczasowy styl pracy, powinien przyzwyczaić się do wykonywania samodzielnej kontroli przedsiębiorstw.

Musimy stwierdzić obiektywnie, że doprowadziliśmy, pomimo trudnych warunków pracy, (częste zmiany w obsadzie, przydzielanie do pionu kapitalnych remontów pracowników o niskich kwalifikacjach) do wydatnej poprawy dyscypliny inwestycyjno-remontowej. Jeśli na przykład przed czterema laty w ramach planu kapitalnych remontów wykonywanych było około 30 procent robót typu inwestycyjnego, to dziś procent ten wynosi 5—7 (według oświadczenia b. PKPG). Świadczy to o tym, że kontrola bankowa miała swój sens i w poważnym stopniu przyczyniła się do racjonalnego, zgodnie z przeznaczeniem, wydatkowania funduszy na kapitalne remonty.

Należy jeszcze zaznaczyć, że sumy, jakie co roku przeznaczane są w narodowym planie gospodarczym na remonty kapitalne stale rosną. Nie jest to bez znaczenia, zarówno dla gospodarki narodowej jak i dla podkreślenia ważności i celowości kontroli bankowej nad wydatkowaniem tych sum i powinno to być wyraźną zachętą dla tym lepszego wykonywania zadań przez aparat bankowy.

Z kolei omówimy najważniejsze zmiany w zakresie obowiązków pionu kapitalnych remontów na odcinku kontroli bieżącej i inspekcyjnej.

Kontrola bieżąca

Istotną zmianą w systemie kontroli bieżącej kapitalnych remontów jest wprowadzenie obowiązku oddziałów w zakresie:

a) ustalania górnej granicy finansowania kapitalnych remontów na dany rok dla poszczególnych przedsiębiorstw,

b) kontrolowania wypłat za kapitalne remonty jedynie z punktu widzenia zgodności formalnej, do wysokości ustalonej górnej granicy finansowania, bez merytorycznego sprawdzania dyspozycji płatniczych z planem kapitalnych remontów.

Ponadto należy zwrócić uwagę na zmiany w funkcjonowaniu kredytu antycypacyjnego.

Ad a. Wysokość nakładów na kapitalne remonty jest każdorazowo ustalana w narodowym planie gospodarczym i kwota ta nie powinna być przekraczana. Ustalone proporcje podziału produkcji materiałów budowlanych, części zamiennych i innych materiałów zaopatrzeniowych na cele inwestycyjne i remontowe nie mogą być dowolnie przekraczane w ciągu roku. Spowodować to może zachwianie równowagi w podziale produktu globalnego oraz terminowości w wykonawstwie robót zaplanowanych, a więc najpilniejszych do remontowania. Przeciwdziałanie zatem wykonywaniu robót nie wchodzących do programu gospodarczego jest zadaniem kontroli finansowej Banku.

Celowi temu ma służyć w obecnym ujęciu kontroli honorowanie przez Bank wypłat jedynie do wysokości wydatków na kapitalne remonty, z góry ustalonej na dany rok, powiązanej z sumami wynikającymi z narodowego planu gospodarczego (oczywiście przez zbiorcze kwoty resortów).

W tym celu oddziały obciążane są, w oparciu o plan sfinansowania kapitalnych remontów na dany rok (odpowiednia część bilansu dochodów i wydatków) lub w oparciu o inny prawomocny dokument, ustalić kwotę dopuszczalnego, finansowego zaangażowania się przed-

siębiorstwa w kapitalnych remontach. Kwotą tą powinny być objęte zaplanowane do wykonania remonty (systemem zleceniowym i gospodarczym) i płacone w danym roku oraz ewentualnie wysokość zobowiązań za roboty fizycznie wykonane w roku ubiegłym lecz nie zapłacone w okresie poprzednim. Kwotę ustaloną w ten sposób (po przeanalizowaniu danych zawartych w odpowiednim planie sfinansowania) oddział przyjmuje do kontroli wypłat za kapitalne remonty, jako górną granicę finansowania ich w danym roku. Jest to w zasadzie czynność jednorazowa.

Jeśli w ciągu roku będą dokonywane zmiany rocznego limitu rzeczowego przez jednostkę nadrzędną przedsiębiorstwa, wówczas oddział powiadomiony o zmianach powinien przeprowadzić odpowiednią korektę kwoty górnej granicy finansowania.

Natomiast na początku roku, jeśli oddział nie posiada jeszcze planu sfinansowania kapitalnych remontów, powinien ustalić tymczasową górną granicę finansowania, na podstawie oświadczenia dyrektora przedsiębiorstwa o wysokości nakładów w pierwszym kwartale, wraz z ewentualną wysokością zobowiązań z roku ubiegłego.

Ad b. Zatem obowiązkiem oddziałów jest honorowanie dyspozycji płatniczych jedynie do wysokości uprzednio ustalonej górnej granicy finansowania, przy założeniu, że oddział nie bada poszczególnych faktur czy dotyczą planu i czy koszt robót kształtuje się zgodnie z planem.

Utrzymanie wydatków przedsiębiorstwa na kapitalne remonty w granicach ustalonych, niezależnie od konieczności zachowania właściwych proporcji w podziale masy materiałowej na remonty, wiąże się również z prawidłowością wykorzystania środków finansowych, przeznaczonych na kapitalne remonty w planie sfinansowania.

Jak wiadomo, część przedsiębiorstw posiada bardzo pilne i znaczne jeszcze potrzeby w zakresie remontów, których nie może realizować z braku funduszy własnych. Na uzupełnienie tym przedsiębiorstwom funduszy na kapitalne remonty ich jednostki nadrzędne przekazują im nadwyżki środków pochodzących z amortyzacji innych przedsiębiorstw.

Gdyby zatem nie została ustalona zasada opłacania przez oddziały dyspozycji płatniczych tylko do z góry określonej kwoty wypłat wówczas istniałaby możliwość dowolnego przekraczania rocznego limitu nakładów, a tym samym zużywania na własne kapitalne remonty środków przeznaczonych do redystrybucji na rzecz innych przedsiębiorstw.

Należy jednak zaznaczyć, że chociaż przyjęto ogólną zasadę nieprzekraczania górnej granicy finansowania, to mimo to przyznano oddziałom prawo wyrażania zgody na drobne przekroczenie tej granicy. Bowiem zdarzyć się mogą przypadki uzasadnione życiowo, że jeśli pierwotny koszt robót zostanie przekroczony w pewnym nieznacznym stopniu, to może to również spowodować ogólne przekroczenie górnej granicy finansowania. W tych przeto przypadkach oddziały, uznając przedłożone im przez przedsiębiorstwa uzasadnienia przekroczenia za usprawiedliwione, mogą tolerować drobne kwoty wypłat ponad górną granicę finansowania.

Jeśli jednak wysokość przekroczenia bądź uzasadnienie przekroczenia nie zostaną przez oddział przyjęte i uznane za dostateczne i usprawiedliwione, wówczas, nie zwracając żądania zapłaty, należy wezwać płatnika, aby w ciągu dni trzydziestu uzyskał od swej jednostki nadrzędnej podwyższenie limitu nakładów na kapitalne remonty. Dopiero na podstawie decyzji jednostki

zwiększającej limit nakładów oddział będzie mógł dokonać korekty górnej granicy finansowania.

Na szczególną uwagę zasługuje zmiana w zakresie funkcjonowania kredytu antycypacyjnego. Zmiana ta polega na tym, że kredyt przyznany zarówno na poczet amortyzacji roku bieżącego, następnego oraz na poczet formalnie zadysonowanego przerzutu — równa się wykorzystaniu.

Oddział po przeanalizowaniu zasadności udzielenia kredytu (przy ustaleniu pełnej jego zwrotności i zabezpieczenia) kwotę przyznanego kredytu zapisuje w pełnej wysokości na dobro konta 401 a obciąża konto kredytu 61.

W wyniku tego ustalenia, przy równoczesnym stanie wolnych środków może figurować stan zadłużenia.

Metoda ta zobowiązuje przedsiębiorstwa do dokładnego planowania kredytu w wysokości potrzebnej im na opłacenie powstających zobowiązań w ciągu na przykład kwartału, nie częściej jednak niż raz w miesiącu. Nie należy zatem przyjmować wniosków na okresy krótsze niż jeden miesiąc.

W związku ze zniesieniem zasady spłacania kredytu z każdego wolnych środków oddziały obowiązane są pilnować terminu spłaty kredytu przez przedsiębiorstwa. Jeśli w terminie ustalonym we wniosku kredyt nie zostanie spłacony, oddziały spłacają kredyt z urzędu we własnym zakresie, w ciężar wolnych środków, lub w razie braku ich, w ciężar kredytu przeterminowanego.

Obowiązuje również odmienna zasada udzielania kredytu na poczet formalnie zadysonowanego przerzutu środków. Przy utrzymaniu zasady, że na przerzut środków musi wyrazić zgodę przedsiębiorstwo oddające część własnego funduszu amortyzacyjnego, zniesiono obowiązek potwierdzania tego rodzaju przyjętej dyspozycji również przez oddział kontrolujący przedsiębiorstwo zobowiązane do redystrybucji.

W zakresie trybu udzielania kredytu oraz okoliczności, w których oddział ma prawo odmówić udzielenia kredytu, należy podkreślić duże obecnie uprawnienia dyrektora oddziału w tym zakresie. Jeśli przedsiębiorstwo zalega z odprowadzaniem amortyzacji, to znaczy, że albo nie ma środków na rachunku rozliczeniowym, albo, pomimo posiadania środków na tym rachunku, rat amortyzacyjnych nie odprowadza lub stwierdzono w wyniku inspekcji inne nieprawidłowości w gospodarce remontowej, na przykład błędne planowanie remontów, zamrażanie środków obrotowych w nakładach na kapitalne remonty, wówczas oddział może odmówić udzielenia kredytu.

Odmowa udzielenia kredytu jest skuteczną sankcją bankową wobec przedsiębiorstwa, lecz powinna być stosowana po dokładnym, wszechstronnym przeanalizowaniu sytuacji przedsiębiorstwa oraz przyczyn, które mogą być powodem odmowy udzielenia kredytu.

Inspekcje w przedsiębiorstwie

Inspekcje w przedsiębiorstwie stanowią obecnie podstawową formę bankowej kontroli kapitalnych remontów.

Badania, jakie Bank przeprowadza w czasie kontroli bieżącej ograniczają się do zbyt wąskiego odcinka pracy. Cały przeto ciężar badań typu analitycznego powinien być skierowany na badania ex post, to jest bezpośrednio w przedsiębiorstwie. Celem bowiem inspekcji powinno być ustalenie stopnia prawidłowości gospodarki remontowej przedsiębiorstwa przez stwierdzenie czy we właściwy sposób jest zabezpieczony zespół posiadanych przez przedsiębiorstwo obiektów trwałych.

Badania należy przeprowadzać z punktu widzenia wyrazu finansowego gospodarki remontowej, ponieważ oddziały nie przeprowadzają badań od strony rzeczowej wykonanych kapitalnych remontów, gdyż nie posiadając kwalifikacji technicznych, nie byłyby w stanie tej pracy wykonać.

Należy marginesowo nadmienić, że remonty bieżące i średnie nie mogą być przedmiotem szczegółowych badań, gdyż tego odcinka remontów Bank nie kontroluje. Nie wyklucza to jednak możliwości ogólnego zainteresowania się tymi remontami w czasie przeprowadzania inspekcji, wyciągając, o ile to będzie możliwe, odpowiednie wnioski raczej natury ogólnej.

Ustalenie tematyki badań jest sprawą zasadniczej wagi. Rozwijanie jej jest uzależnione od częstotliwości inspekcji, co z kolei spowoduje przede wszystkim podnoszenie osobistych kwalifikacji pracownika przeprowadzającego kontrolę w przedsiębiorstwie.

Zadania, jakie ciążyą na Banku w tym zakresie wymagają zasadniczego przestawienia się w metodach pracy, a bez wątplenia i w stałym rozszerzaniu tematyki badań. Mamy przejść z pracy typu administracyjnego na formę analityczno-badawczą działalności remontowej przedsiębiorstw. Wymagać to będzie poważnego przygotowania się do inspekcji, zarówno w opanowaniu teoretycznym znajomości zasad finansowania kapitalnych remontów jak i techniki przeprowadzania inspekcji oraz znajomości struktury organizacji przedsiębiorstw.

Nie poruszając szczegółów prac analitycznych, jakie należy przeprowadzać w przedsiębiorstwie w zakresie kapitalnych remontów, scharakteryzujemy jedynie kierunki zmian, jakie obecnie powstały na tym odcinku pracy bankowej w stosunku do przedsiębiorstwa, nie umniejszając bynajmniej istniejącej dotychczas tematyki badań.

Jedną z zasadniczych zmian w analizie gospodarki remontowej przedsiębiorstwa jest konieczność głębszego zaznajomienia się z ogólną gospodarką obiektami trwałymi, jakiego znajdują się w zarządzie przedsiębiorstwa.

Doświadczenia minionego okresu dowiodły, że między innymi błędami, popełnionymi w naszej gospodarce narodowej, była niedostateczna forma zarządzania i kontrolowania gospodarki obiektami trwałymi (maszynami i urządzeniami w szczególności, nie mówiąc o gospodarce budynkami mieszkalnymi). Jak wiadomo gospodarka obiektami trwałymi w zasadzie nie podlega żadnej kontroli bankowej, bowiem proces inwestowania i budownictwa podlega kontroli banków specjalnych tak długo, dopóki obiekty nie zostaną oddane do eksploatacji. Obiekty włączone do produkcji, użytkowania podlegają jedynie fragmentarycznej kontroli bankowej, bardzo ograniczonej, bo tylko na odcinku kapitalnych remontów, nie stanowiących przecież całej gospodarki remontowej obiektów. Wobec tego kontroli tej nie można nazwać pełną kontrolą obiektów trwałych.

W tym stanie rzeczy obiekty trwałe nie podlegając żadnej formalnej kontroli finansowej ze strony banków, znalazły się poza jej obrębem. Biorąc ponadto pod uwagę zbyt niedostateczną formę kontroli gospodarki obiektami przez jednostki nadrzędne przedsiębiorstw, należy stwierdzić, że ze stanem naszego majątku trwałego działo się i dzieje się nadal niedobrze. Czy poprawa tego stanu rzeczy mogłaby być dokonana przez stworzenie odpowiedniej kontroli bankowej jest sprawą nadającą się do oddzielnego studium tego poważnego problemu, sprawą, która bez wątplenia zasługuje na uwagę. Powstaje jednak wątpliwość czy aparat bankowy będzie w możności podjąć się tej pracy. Wydaje się bo-

wiem, że istotnie byłyby pewne trudności początkowo, lecz etapami mogłyby być pokonywane. Aparat pionu kapitalnych remontów w okręgach wysoce uprzemysłowionych (na przykład w okręgu katowickim, krakowskim) posiada już w tym zakresie bogate doświadczenia.

Zagadnienie to zasługuje jednak na uwagę, gdyż wymaga tego przede wszystkim interes gospodarzy kraju.

Co zatem byłoby wskazane badać i analizować. Istotnym sensem, kierunkiem badań powinno być zwrócenie uwagi na sposób zorganizowania ochrony i zabezpieczenia posiadanych przez przedsiębiorstwo maszyn, urządzeń i innych obiektów. Czy stosowana forma remontów i konserwacji stoi na wysokości wymagań dla ich prawidłowego wykorzystania dla produkcji, zabezpieczenia przed nadmiernym zużyciem i dewastacją. Niezależnie od tego należy zwrócić uwagę na to czy przedsiębiorstwo posiada dostateczny park maszynowy lub brak odpowiednich maszyn i urządzeń do produkcji, albo nadmiar obiektów. Co przedsiębiorstwo uczyniło dla poprawy bądź zmiany istniejącego stanu rzeczy.

Ponadto na specjalną uwagę zasługują badania jak przedsiębiorstwo, stosownie do obowiązujących przepisów, dokonuje modernizacji maszyn i urządzeń oraz wymiany ich w zamian nie nadających się do dokonania w nich kapitalnych remontów.

Ten odcinek pracy przedsiębiorstwa wymaga obecnie bardzo wnikliwych i trudnych analiz.

Następnymi zmianami w zakresie badań analitycznych w przedsiębiorstwie są: sprawdzanie prawidłowości ustalonej górnej granicy finansowania oraz prawidłowości wypłat za kapitalne remonty. Prace te bowiem powstały bądź zmieniły okres badań w wyniku zmiany systemu kontroli bieżącej i należy je obecnie przeprowadzać ex post wrywkowo w przedsiębiorstwie. W związku z tym w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości oddziały muszą, w zależności od stwierdzonych uchybień, zastosować odpowiednie sankcje (na przykład ograniczenie kredytowania bądź finansowania). Powzięcie jednak decyzji o zastosowaniu sankcji powinno być poprzedzone dokładnymi analizami przyczyn powstania nieprawidłowości.

Na specjalną uwagę zasługuje sprawa badania słuszności udzielenia kredytu antycypacyjnego na poczet amortyzacji bądź dyspozycji przerzutu.

Badania tego odcinka stanowią jeden z ważniejszych elementów kontroli ex post z uwagi na zbyt ograniczoną obecnie możliwość dokładnego ustalenia pełnego zabezpieczenia kredytu na podstawie danych posiadanych przez oddziały. Analiza przeto zabezpieczenia kredytu, dokonana w przedsiębiorstwie, jest jak gdyby kontynuacją prac, które dawniej wykonywane były w oddziale, gdy pion kapitalnych remontów posiadał własne materiały na miejscu.

Ponadto należy jeszcze wymienić związane z tym badania przyczyn powstawania kredytu przeterminowanego i zobowiązań przeterminowanych.

Na zakończenie omawianych zmian w pracach inspekcyjnych należy dodać, że wyniki badań należy bezwzględnie omówić z kierownictwem przedsiębiorstwa. Na fakt ten należy zwrócić specjalną uwagę, bowiem inspekcja nie da zamierzonego efektu, jeśli z jej przebiegu nie zostaną w pełni wyciągnięte właściwe wnioski.

Inspekcja spełni swoje zadanie, jeśli dostarczy bankowi odpowiedni materiał do wyrobienia poglądu na całość gospodarki remontowej przedsiębiorstwa oraz przyczyni się do poprawienia i uzdrowienia gospodarki remontowej w tych przedsiębiorstwach, w których nie jest ona prowadzona prawidłowo.

W związku z tym, jakie ewentualnie w tych warunkach należy stosować sankcje, wydaje się, że celowe byłoby omówienie tego zagadnienia oddzielnie z uwagi na dokonane zmiany przepisów dyscypliny inwestycyjnej, która w poważnym stopniu rzutowała na tryb postępowania Banku w przypadkach nieprawidłowości stwierdzonych na odcinku remontowym.

★

Jak z powyższego wynika przed pracą aparatu bankowego w zakresie kapitalnych remontów stanęły w roku bieżącym nowe, poważne zadania do wykonania.

Zadania te tym bardziej są trudne, że aparat bankowy, niezależnie od bieżących czynności, powinien bacznie obserwować funkcjonowanie nowych metod finansowania kapitalnych remontów.

Zebrane uwagi i obserwacje mogą bowiem przyczynić się do ustalenia najważniejszych metod, zarówno finansowania jak i kontroli gospodarki remontowej przedsiębiorstw.

M. Dobosz

NIKTÓRE PROBLEMY EKONOMICZNE POWIATU KOZIELSKIEGO

Wydaje mi się, że Polska powołana jest ze względu na swoje naturalne warunki ekonomiczne do oparcia wymiany handlowej na eksporcie produktów węglowych pochodnych. Obecnie nieskrępowani żadną kalkulacją koncernów wielokapitalistycznych możemy planować eksport uszlachetniony, dający większy dochód społeczny, w którym zamknijemy nie tylko wartości materialne, ale również nasze zdolności intelektualne, które pozwolą przetworzyć węgiel na bardziej cenne wytwory chemiczne, potrzebne zarówno nam samym jak i narodom nie posiadającym węgla, lub posiadającym go w niedostatecznej ilości.

Przemysł chemiczny powinien w niedalekiej przyszłości stać się naszym przemysłem narodowym, na co wskazują posiadane przez nas ilości węgla jako surowca podstawowego. Węgiel przestanie być również źródłem energii, która płynąć powinna z urządzeń wodnych i energii atomowej. Stanie się zatem głównym źródłem

wielkiej chemii, która rozwija się właśnie w okręgu powiatu kozielskiego.

Zakłady Przemysłu Azotowego i Koksochemia wpływają w sposób zdecydowany na kształtowanie się warunków ekonomicznych powiatu kozielskiego. Warunki geopolityczne, a mianowicie bliskość kopalń węgla, dostatek wody (Odra), tani transport wodny oraz tania siła robocza były już dla Niemców podstawą do ulokowania w powiecie kozielskim poważnej produkcji środków chemicznych. W okresie wojny przemysł ten zatrudniał około 40.000 ludzi, lecz miał wówczas inne założenia. Produkował mianowicie dla celów wojującego imperializmu niemieckiego.

W Polsce plan sześcioletni wyznaczył Kędzierzynowi wielkie zadania pokojowe, mianowicie dostarczenie rolnictwu 30% całej krajowej produkcji nawozów azotowych, a po wybudowaniu sześciu tak zwanych ciągów w następnej pięcioletce Kędzierzyn dostarczać będzie

niewiele ponad 50% nawozów azotowych, produkowanych w Polsce. Ponadto będzie produkować syntetyczne kwasy tłuszczowe, rozpuszczalniki, tworzywa sztuczne, środki piorące i czyszczące. Część wymienionych wyrobów produkuje się już dzisiaj.

Przemysł koksochemiczny w Blachowni wytwarza dzisiaj tak pokaźne ilości produktów węglpochodnych (benzol, toluen), że nasz przemysł chemiczny nie jest w stanie tego przerobić — wobec czego produkty te w dużej mierze eksportujemy.

O naszym przemyśle chemicznym, który jest pilnie obserwowany przez państwa kapitalistyczne tak się wyraża jedno z pism fachowych zachodnio-niemieckich: „nic nie znaczący w skali światowej polski przemysł chemiczny z okresu przedwojennego urósł do rzędu jednej z potęg chemicznych w Europie“.

Główną uwagę w niniejszym artykule chcę poświęcić kombinatowi chemicznemu, który składa się z dwu części: „Azotów“ i „Blachowni“, położonych niedaleko Kędzierzyna. Niemcy już wcześniej, przed wojną przekształcili Kędzierzyn w poważny węzeł kolejowy. Każdy z tych obiektów stanowi obszar ponad 800 ha, zabudowanych licznymi obiektami przemysłowymi oraz porzeczanymi planowo pomyślanymi drogami. O obszarze i ogromie inwestycji może nas przekonać 72 km torów kolejowych, 13 km mostów rurowych. Przejżdżając samochodem przez jeden z tych olbrzymów produkcyjnych odnosi się wrażenie, że jest to wielkie miasto o jakimś specjalnym typie.

Niemcy rozpoczęli budowę kombinatu tuż przed wojną i ukończyli go po upływie trzech lat, zatrudniając przy jego budowie około 40.000 jeńców i taniej siły roboczej z krajów okupowanych. Po wojnie, zakłady nosiły długi czas jej ślady a państwo planowało do roku 1947 jedynie odbudowanie zakładów oświęcimskich kosztem pozostałych urządzeń kędzierzyńskich.

Analiza odbudowy „Azotów“ spowodowała zmianę planu państwowego tak ze względów czysto ekonomicznych jak i geopolitycznych i „Azoty“ weszły do planu odbudowy, jako druga po Hucie Lenina inwestycja krajowa. Głównym zadaniem „Azotów“ jest dostarczenie rolnictwu nawozów azotowych, których produkcja pokryje 50% ogólnego zapotrzebowania krajowego.

Dla zobrazowania wzrostu produkcji nawozów azotowych w Polsce przytoczę poniższe cyfry:

Produkcja nawozów azotowych w czystym azocie wynosiła: w jednostkach porównawczych	lata 1938	1949	1954	1955
	100	162	220	352

Drugim podstawowym produktem Kędzierzyna są woski syntetyczne, produkowane już od roku 1949. Produkcja ta niezależniła nas od importu i spowodowała zaoszczędzenie wielu cennych dewiz.

Woski miękkie służą przemysłowi tekstylnemu, woski twarde przerabia się na pasty i materiały izolacyjne do kabli.

Trzecim z kolei bardzo ważnym osiągnięciem produkcji kędzierzyńskiej są syntetyczne kwasy tłuszczowe, które zastąpią całkowicie w produkcji mydlarskiej używane dotąd tłuszcze jadalne. Produkcja kędzierzyńska pozwala już obecnie na przekazanie do konsumpcji o jeden kilogram tłuszczów roślinnych więcej na jednego człowieka w Polsce. Niedługo już Kędzierzyn umożliwi zwolnienie do konsumpcji jednej trzeciej tłuszczów jadalnych używanych dotąd do produkcji mydlarskiej, to jest około 20.000 ton rocznie.

Produkcja saletrzaku oparta jest o takie podstawowe

surowce jak: kamień wapienny (z okręgu opolskiego i kieleckiego), koks i wodę.

Dla lepszego zrozumienia organizacji produkcji, którą powinien znać tak dyrektor oddziału jak i inspektor kredytów, aby ocenić obiektywnie trudności produkcyjne zakładu, jak również zorientować się w układzie kosztów, należy podkreślić, że „Kędzierzyn“ tak jak wiele innych przemysłów powstał w warunkach trudnych, bez ściśle określonej z góry formy technologicznej, bez oparcia się o krajową bazę przemysłu maszynowego, bez dostatecznych sił technicznych jak też bez dostatecznego kontaktu z zagranicą.

Przemysł azotowy odbudowaliśmy w Kędzierzynie z pośpiechem i z tym jednym celem, aby dostarczyć rolnictwu jak najwięcej nawozów sztucznych. Cały czas eksperymentujemy, wiążemy stare urządzenia z aparatami importowanymi, które często są typami przystosowanymi do innych systemów produkcyjnych. Co najważniejsze, produkcja Kędzierzyna nie jest wyrazem ostatniej techniki światowej i jest o wiele od niej droższa. Niemniej jednak polscy inżynierowie czynią duże wysiłki „improvizatorskie“ uzyskując szczęśliwie pokaźne wyniki, niezależniając się często od pomocy zagranicy. Nawiasem wspomnę, że jeśli chodzi o technikę syntezy chemicznej i produkcji azotowej — to w Niemczech stosuje się już tańsze metody, wprowadzając przede wszystkim tańszy gaz do syntezy. Gazem tym jest gaz ziemny, węgiel brunatny i odkrywkowy oraz gaz koksowniczy.

W Polsce mamy dostateczną ilość gazu koksowniczego, ale Centralny Zarząd Gazownictwa uważał, że gaz ten w pierwszej linii powinien pójść na cele opałowe, a dostawy do produkcji azotowej zaplanował dopiero na rok 1959. To samo mniej więcej odnosi się do gazu ziemnego, którego mamy pod dostatkiem, lecz nie jest zaplanowany dla przemysłu chemicznego.

Ministerstwo Przemysłu Chemicznego z niewiadomych przyczyn nie umiało wywalczyć odpowiednich kontyngentów gazu koksowniczego czy ziemnego dla tańszej produkcji nawozów sztucznych. Obserwujemy ponadto w Zdziśzowicach i w innych zakładach koksowniczych na Śląsku marnowanie się cennego gazu, który spala się zupełnie nieekonomicznie przez szereg lat.

W konsekwencji powyższego wyjaśnienia produkcja nawozów azotowych oparta jest o przestarzałe urządzenia i jest droga. Biorąc pod uwagę prawie eksperymentalny charakter produkcji, łączenie aparatur nietypowych, stosowanie materiałów często nieodpowiednich, obserwujemy w „Azotach“ przestoje niezawinione przez załogę produkcyjną, ale powodujące zaburzenie w planie produkcyjnym, kształtowanie się nieprawidłowej akumulacji i kosztów oraz narastanie zapasów. Jeśli dodamy jeszcze do tego opóźnienia w oddaniu obiektów przez głównego wykonawcę z powodu nierytmiczności dostaw, lub wręcz psucie się aparatów instalowanych przez dostawców zagranicznych często wykazujących złą wolę przez opóźnianie napraw, będziemy mieli pełne rozwiązanie trudności na jakie napotyka oddział przy obiektywnej ocenie działalności przedsiębiorstwa.

Chcąc jak najlepiej wykonać swoje obowiązki kontrolera produkcji przy pomocy kredytu uważałem za konieczne jak najlepsze poznanie pracy zakładu, transportu wewnętrznego, systemu zaopatrzenia i księgowości.

Po wielu konferencjach i wyjaśnieniach głównego inżyniera produkcji oraz przez zapoznanie się w terenie ze schematem organizacyjnym uzyskałem wraz z inspektorem kredytowym właściwe rozeznanie organizacji

przedsiębiorstwa, kształtowania się zapasów i kosztów. Periodyczne narady produkcyjne w zakładzie szerokiego aktywu produkcyjnego i finansowego pozwalają nam przez branie w nich udziału śledzić aktualne zagadnienia gospodarcze.

Uogólniając uważam za konieczne poznanie przez każdego inspektora kredytowego dokładnie organizacji produkcji oraz księgowości przez szkolenie w przedsiębiorstwie. Będzie to w pełni możliwe tylko wówczas, jeśli będziemy posiadali skromną rezerwę etatową. Wydaje mi się celowe przeszkolenie całego zespołu pracowników kredytowych w księgowości odpowiedniej branży przez dobrych księgowych, których nie brak już obecnie w każdym okręgu bankowym, na kursie dłuższym, kilkutygodniowym, w godzinach popołudniowych opłacanych przez Bank.

Wydaje mi się, również że poruszanie na łamach Wiadomości NBP problemów ekonomicznych specyficznych dla danego okręgu bankowego dostarczyłoby nam wiele interesujących informacji gospodarczych oraz zachęciłoby wielu praktyków bankowych do ujęcia swoich spostrzeżeń w formy wniosków, lub przynajmniej podania zbieranego materiału w formie umożliwiającej przysłać dyskusję przez zainteresowanych podobnym tematem.

Dalszy problem ekonomiczny oddziały to żegluga na Odrze, która stanowiła za czasów niemieckich, mimo istnienia w pobliżu Odry gęstej sieci dróg bitych i żelaznych, poważną arterią komunikacyjną. W dorzeczu Odry znajduje się bowiem siedem wielkich miast i prawie połowa ogólnej ilości małych miast w Polsce. Zlewisko Odry przewyższa znaczeniem gospodarczym zlewisko Wisły, mimo nieco krótszej trasy, która wynosi 963 km, ponieważ obejmuje najważniejsze w Polsce ośrodki przemysłowe i najsilniej zurbanizowane ośrodki kraju.

Odra łączy się ponadto z Berlinem, kanałem sprewskim, co jest obecnie bardzo ważne ze względu na dostawy węgla dla elektrowni i zakładów przemysłowych leżących nad kanałem w okolicy Berlina. W przyszłości będą tędy przewożone znaczne ilości ładunków masowych i drobnicy, po nawiązaniu żywych stosunków wymiany między Zachodem i ZSRR. Drugi kanał, już istniejący, Odra — Hawela łączy Odrę z Łabą. Ukończenie zaprojektowanego kanału Odra — Dunaj przez Bramę Morawską do Wiednia i Bratysławy połączy drogą wodną Polskę i Czechosłowację oraz pozostałe kraje naddunajskie.

Zaplanowany kanał śląski długości około 75 km połączy górny bieg Odry z górną Wisłą i służyć będzie dla potrzeb transportowych zagłębia przemysłowego. Spiętrzenie Odry w Dolnym Brzegu oraz przebudowa kanału bydgoskiego zabezpieczy Odrę przed brakiem wody, umożliwiając żeglugę w ciągu całego okresu bez żadnych przerw oraz podnosząc jej rentowność przez zwiększenie tonażu barek do 1.000 ton.

Takie są plany wykorzystania dorzecza Odry dla spóźnianych ładunków w konsekwencji pokojowego układu stosunków politycznych w Europie.

Na podstawie informacji uzyskanych w Żegludzie Polskiej na Odrze oraz z bardzo skąpej literatury tego przedmiotu wynika, że przed wojną pływało około 4.000 obiektów między Koźlem — Gliwicami, a Szczecinem i Hamburgiem. Do Hamburga dochodziły tak zwane ekspresowe ładunki barkami zaopatrzonymi we własne motory. Obecnie Niemcy, a głównie Holendrzy prawie całkowicie przechodzą na przewozy barkami motorowymi ze względu na niezależność ruchów tych barek i szybszy załadunek, niż załadunek barek ciągnio-

nych holownikami. Barki o napędzie własnym są zatem rentowniejsze. Za czasów niemieckich była tendencja do dalszego rozbudowywania przewozów, co się łączy z bardzo rozwiniętym magazynowaniem towaru w magazynach portowych kompletujących ładunki.

Rzeczny transport towarowy miał charakter miejscowy i zamykał się między portem Gliwice — Koźle oraz Szczecinem, Berlinem, Magdeburgiem i Hamburgiem.

Obydwa porty to jest Gliwice i Koźle są nowoczesnie zbudowane i posiadają dostateczne urządzenia, tak magazynowe jak i przeładunkowe. Za czasów niemieckich ładowano w Gliwicach: wyroby żelazne, węgiel, koks i drobnicę, przeznaczone tak dla portów podróźnych, jak również częściowo na eksport do krajów skandynawskich przez Szczecin.

W Koźlu — węgiel, zboże, cukier, papier,

W Opolu — cement i drobnicę,

We Wrocławiu — cukier, węgiel, zboże i drobnicę,

W Małocicach — węgiel, cukier i drobnicę,

W Nowej Soli — zboże i drobnicę,

W Głogowie — zboże i drobnicę.

Jeśli chodzi o wyładunek, to w Gliwicach wyładowano rudę żelazną i drobnicę, w Koźlu natomiast rudę żelazną szwedzką, drzewo z Polski i Rosji oraz zboże z Polski i Rosji. Za i wyładunek w porcie gliwickim wynosił około 15.000 ton dziennie, natomiast w Koźlu od 18 do 22.000 ton.

Odra była rzeką międzynarodową, toteż pływały po Odrze barki czeskie, a nieraz także barki polskie, które spławiano kanałem bydgoskim. Po wojnie objęła Polska Odrę bardzo zniszczoną, ze zburzonymi w dużej mierze urządzeniami portowymi oraz pozatapianymi barkami i holownikami. Uruchomiono zaledwie około 300 jednostek pływających, które na razie starczą na obecne przewozy masowe to jest węgiel i rudę żelazną. Nowych jednostek buduje się bardzo mało, gdyż transport rzeczny na Odrze mało jest jeszcze ożywiony.

Biorąc pod uwagę nieznaczne odchylenia od struktury zaplecza gospodarczego, na którym opierał się transport rzeczny na Odrze, obserwujemy zupełny brak transportów cukru, cementu i drobnicy, a co nas najbardziej zastanawia, to brak transportu saletrzaku i innych produktów masowych z kędzierzyńskich „Azotów“.

Zastanawia nas również zjawisko bardzo słabego wykorzystania obydwu portów, tak kozielskiego jak i gliwickiego, których urządzenia są wykorzystane zaledwie w 20%.

Jakkolwiek Żegluga Polska na Odrze wykonuje swoje plany techniczno-przemysłowo-finansowe, plany operatywne oraz pozostałe zadania finansowe, to jednak analiza ekonomiczna przeprowadzona na podstawie materiałów z okresu przedwojennego, skorygowanych o dzisiejsze możliwości gospodarcze regionu Odry, wskazują na możliwości jeszcze większego wykorzystania transportu rzeczno dla przewozu wielu artykułów masowych i drobnicowych.

Narodowy Bank Polski interesuje jeszcze zagadnienie ucieczki prawie wszystkich jednostek żeglugi czeskiej na Łabę, na której stawki taryfowe są o wiele tańsze. Wydaje mi się, że po ożywieniu się ruchu tranzytowego na Odrze, kiedy powstaną zagadnienia przewozów ładunków oraz rozliczenia dewizowe, obsługa finansowa tego odcinka zastanie nas, pracowników bankowych, nieprzygotowanych do spełniania roli regulatora środków finansowych dla zaspokojenia w najbardziej ekonomicznej formie naszej żeglugi rzecznej.

J. Gregor
Maibork

SPRAWOZDANIE Z KONFERENCJI KATEDR FINANSOWYCH

W dniach 19 i 20 grudnia 1956 roku odbyła się w Warszawie konferencja naukowa katedr finansów i kredytu oraz obiegu pieniężnego i kredytu wyższych szkół ekonomicznych, poświęcona przedyskutowaniu kierunków zmian w systemie finansów przedsiębiorstw oraz w systemie kredytowym. W czasie konferencji zostały wygłoszone dwa referaty. Pierwszy profesora Bronisława Blassa dotyczył problemów reformy systemu finansów przedsiębiorstw państwowych, w drugim adiunkt Mieczysław Karczmar zajął się problematyką reformy systemu kredytowego.

Profesor Blass omówił szczegółowo wady organizacji finansów przedsiębiorstw na tle dotychczasowego sposobu zarządzania gospodarką narodową. Wskazał, że u podstaw niewłaściwego funkcjonowania gospodarki narodowej leży między innymi przecenianie znaczenia systemu organizacji gospodarki ze szkodą dla polityki ekonomicznej. Przemoczony wpływ na system finansowy wywarła błędna, wysoce centralistyczna koncepcja planowania gospodarczego.

Należy obecnie stworzyć warunki dla prowadzenia samodzielnej polityki finansowej. Samodzielność tę trzeba rozumieć jako usamodzielnienie metod oddziaływania właściwych finansom dla ekonomicznego wyboru realizacji celów gospodarczych.

W dalszym ciągu mówca podkreślił, że jednym z zasadniczych czynników właściwego działania systemu finansowego jest reforma cen.

Zdaniem profesora Blassa reforma cen, acz niezmiernie paląca może być przeprowadzona jedynie stopniowo. Jako program doraźny wysuwa się celowość zreformowania systemu cen fabrycznych, co oczywiście nie wyklucza celowości zmian w zakresie cen zbytu. Ceny fabryczne mogą być oparte bądź o indywidualne koszty poszczególnych przedsiębiorstw, bądź o przeciętne koszty w obrębie gałęzi produkującej ten sam wyrób, bądź to o przeciętne koszty grup przedsiębiorstw charakteryzujących się zbliżonym do siebie poziomem techniki, bądź wreszcie o koszty krańcowe, lub zbliżone do krańcowych kosztów przedsiębiorstw albo ich grup. Każde z tych rozwiązań ma swoje zalety i wady. W związku z tym należy w zależności od konkretnej sytuacji stosować w różnych działach i gałęziach gospodarki narodowej różne systemy cen fabrycznych.

Różnice między ceną zbytu a ceną fabryczną powinny być rozliczane z budżetem przy pomocy ujemnych i dodatnich różnic budżetowych, wykluczając potrzebę stosowania podatku obrotowego.

Reforma cen fabrycznych doprowadzić powinna w zasadzie do tego, że wszystkie przedsiębiorstwa, bądź w przytłaczającej większości będą planowo-rentowne. Planowy zysk powinien być dzielony na część przypadającą na rzecz budżetu w formie wpłat z zysku, część która zwiększa stan posiadania przedsiębiorstwa, reszta powinna stanowić udział załogi w zysku. Załoga musi być odpowiedzialna za straty ponoszone przez przedsiębiorstwo i to nasuwa wnioski o konieczności obciążenia do pewnych ustawowych granic funduszu płac.

Braki w dotychczasowej działalności na odcinku finansowania i realizacji inwestycji nasuwają wnioski o konieczności zmian w kierunku rozszerzenia możliwości decydowania przez przedsiębiorstwo o celowości podjęcia inwestycji i oparcia ich w jak najszerszym zakresie o środki własne, a więc o fundusz amortyzacyjny i zysk

oraz o kredyty bankowe. Inwestycje o charakterze centralnym powinny być realizowane jedynie w odniesieniu do obiektów kluczowych i obiektów których koszty przerobu inwestycyjnego zdecydowanie przekraczają możliwości finansowe inwestora — na przykład: nowe przedsiębiorstwa, wydziały produkcyjne itd. Finansowanie ich powinno się odbywać w drodze dotacji budżetowej, przy czym powstałe stąd fundusze powinny być oprocentowane w celu tworzenia boźdźców działających w kierunku maksymalnego zmniejszenia zakresu robót inwestycyjnych.

Referent uważa, że należy zatrzeć i tak sztuczną granicę między różnymi rodzajami remontów.

Odnosnie finansowania środków obrotowych profesor Blass stoi na stanowisku, że należy zlikwidować system ich bezzwrotnego rozdziału. Jedynie pierwsze wyposażenie przedsiębiorstwa powinno pochodzić z budżetu (oczywiście dotacja powinna wchodzić w grę i wówczas, gdy przedsiębiorstwo zostaje znacznie rozbudowane lub zrekonstruowane). Zasadniczym źródłem finansowania powinna być część zysku przeznaczona na ten cel oraz kredyty bankowe. Normowanie środków obrotowych należy utrzymać w dalszym ciągu, jako ustalanie norm zapasu uzasadnionego potrzebami przedsiębiorstwa.

Na zakończenie referent podkreślił, że opracowanie jego odnosi się w zasadzie do przedsiębiorstw planowanych centralnie, przedsiębiorstwa terenowe wymagają odmiennych metod uwzględniających w szerszym zakresie działanie boźdźców rynkowych.

Adiunkt Karczmar w swoim referacie poddaje krytycznej ocenie obowiązujące obecnie zasady systemu kredytowego, wyciągając wnioski odnośnie niezbędnych zmian w funkcjonowaniu kredytów w gospodarce narodowej. Braki w oddziaływaniu systemu kredytowego uwarunkowane są wadliwym ustawieniem tego systemu jak też i zewnętrznymi warunkami jego funkcjonowania. Te ostatnie związane były z niedocenianiem roli finansów w gospodarce narodowej i brakiem zainteresowania finansowymi efektami pracy przedsiębiorstwa. Dochodzi do tego automatyzm w zakresie dostaw i wypłat funduszu płac, zastępowanie budżetu przez kredyt, nieprzestrzeganie przez budżet zasady, że normatyw powinien reprezentować nie finansowe możliwości budżetu, lecz stałe potrzeby przedsiębiorstwa.

Wyrazem niewłaściwego ustawienia systemu kredytowego jest zdaniem referenta:

po pierwsze: rozdzęcie administracyjnej kontroli bankowej w oderwaniu od czynności pieniężno-kredytowych,

po drugie: nieprzestrzeganie zasady zwrotności kredytu (ograniczenie się do przeksięgowywania niespłaconych kredytów na rachunek kredytu przeterminowanego),

po trzecie: walka z zatorami w rozliczeniach, ujawniająca się w liberalnej polityce kredytowej i w chęci maksymalnego skredytowania przedsiębiorstwa,

po czwarte: zbyt rozbudowana systematyka kredytowa, a więc zaciemniająca sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa,

Na tym tle reforma systemu kredytowego zmierzać powinna do likwidacji administracyjnych metod oddziaływania, uproszczenia techniki kredytowania oraz badania celowości kredytowania z punktu widzenia

gwarancji zwrotności środków zaangażowanych w przedsiębiorstwie.

Referent podkreśla celowość dokonywania stopniowych zmian w systemie kredytowym, zwraca uwagę, że należy oprzeć nowy system kredytowy o uprzednio dokonane zmiany w metodach kierowania gospodarką.

Bank w wyniku reformy systemu musi stać się instytucją pieniężno-kredytową, a zatracić dotychczasowy charakter organu administracyjnego.

System kredytowy powinien kontrolować działalność gospodarczą przedsiębiorstw w sposób ekonomiczny, to jest przez udzielanie kredytu, odmowę kredytowania, warunki kredytowania, terminy spłaty.

★

Szeroki zakres tematyczny obu referatów jak i aktualność poruszonych zagadnień spowodowały ożywioną wymianę poglądów odnośnie reformy systemu finansowego i kredytowego.

Charakterystyczną cechą wielu wypowiedzi było oryginalne rozwiązywanie bądź całokształtu problemów postawionych w referatach, bądź też niektórych ich fragmentów.

Ogół dyskutantów zgadzał się z koniecznością daleko idących zmian, dążących w kierunku usprawnienia funkcjonowania gospodarki narodowej, przez maksymalną decentralizację decyzji gospodarczych. Kilku mówców miało jednak wątpliwości co do celowości dyskusowania w chwili obecnej zmian w dziedzinie finansowania i kredytowania gospodarki narodowej (prof. Domaszewicz, adi. Maciaszek — WSE Kraków, prof. Wiszniewski — SGPiS, prof. Szymczak — WSE Poznań).

Profesor Wiszniewski wyraził obawę, że bez sprecyzowania modelu gospodarczego, do którego dążymy oraz bez zmian w pozostałych dziedzinach gospodarki narodowej będzie można jedynie przedsięwziąć reformy o małym ciężarze gatunkowym. Powiedział on między innymi: „Obawiam się bardzo, że zbyt szybkie reformy mogą mieć ujemne znaczenie dla gospodarki. Sądzę na przykład, że znaczne osłabienie kontroli bankowej będzie możliwe w przyszłości, obecnie natomiast osłabienie to mogłoby doprowadzić do objawów inflacyjnych“.

Doktor Weralski (UW Warszawa) jest zdania, że aby aktywnie kształtować system finansowy „powinniśmy ustalić jaki model gospodarczy stoi przed nami jako wzór, którego realizację między innymi zamierzamy realizować środkami finansowymi“. Uważa on jednak, że mimo tego braku dyskusja jest przedmiotowa i wskutek tego należy ją kontynuować.

Profesor Chechliński (SGPiS) nie zgadzając się z adiunktem Maciaszkiem, mówiącym o bezzasadności dyskusji w związku z brakami w dziedzinie ekonomii politycznej socjalizmu twierdzi, że nie można rozwiązać dylematu, co było pierwotnie teoria, czy praktyka. Jest zdania, że elementy jednego i drugiego rozwijały się równolegle, stąd badanie zjawisk z dziedziny finansów pozwala na ustalenie trwałych prawdy w tych zjawiskach.

Wielu dyskutantów wysuwało tezę, że system finansowania gospodarki narodowej powinien być nastawiony na umocnienie rozrachunku gospodarczego (dyr. Baranowski z NBP, prof. Fedorowicz — SGPiS, dr Weralski — UW i inni).

Stwierdzono, że obecny system gospodarczy, a w szczególności finansowy nie realizował zasad rozrachunku gospodarczego. Pieniądz zaś nie był miernikiem efektywności procesów ekonomicznych.

Wiele uwagi poświęcili dyskutanci formom finansowania

środków obrotowych i trwałych w przedsiębiorstwach państwowych.

Docent Jaśkiewicz (WSE Sopot) występując przeciw tezom referatu profesora Blassa, dotyczącym sposobu finansowania przedsiębiorstw państwowych w oparciu o dokonaną wstępnie analizę istoty rozrachunku gospodarczego, doszedł do wniosku o potrzebie zwrotnego finansowania przedsiębiorstw w dziedzinie działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej. Najistotniejszą cechą, rozrachunku gospodarczego, zdaniem dyskutanta, jest „wiązaną nakładów z wynikami“. Wiązanie to nie powinno się odbywać na podstawie własnych — to znaczy przedsiębiorstwa — środków produkcji.

Przedsiębiorstwo państwowe jest ekonomicznie tworem dwoistym. Z jednej strony stanowi ono zespół ludzi organizacyjnie powiązanych w celu wykonywania pewnych zadań, z drugiej strony stanowi zespół środków, którymi ten kolektyw posługuje się w procesie produkcji. Ten właśnie zasób środków stanowi przedmiot własności państwa. „Jeżeli tak sprawę traktować to wtedy wszystkie środki jakimi przedsiębiorstwo dysponuje powinny być przedsiębiorstwu dostarczane w postaci zwrotnej. Kredytobiorcą jest tutaj wobec tego ten kolektyw, ten składowy element przedsiębiorstwa“. W ujęciu tym samodzielność przedsiębiorstwa ma wyrażać się tym, że kolektyw ma prawo decydować o rozmiarach potrzebnych mu środków, o sposobie gospodarowania nimi oraz rodzaju podejmowanej działalności.

Mówca uważa, że środki (majątek narodowy) służące do finansowania procesów produkcji i wymiany powinny być scentralizowane w banku. Z puli tej środki mogą być czerpane w dowolnej ilości za opłatą, którą stanowi procent.

Procent spełnia jak gdyby dwie funkcje: pierwszą, polegającą na odpowiednim zwiększaniu kapitału społecznego i drugą, mającą na celu przeciwdziałanie nadmiernemu gromadzeniu środków przez przedsiębiorstwo. Druga funkcja ma się realizować przez wpływ na koszty, co powinno się odbić na wysokości udziału kolektywu pracowniczego w dochodach przedsiębiorstwa. Udział załogi w zyskach w połączeniu z oprocentowaniem kapitału uczyni zbędnym — stwierdza docent Jaśkiewicz — potrzebę ustalania normatywów.

Przedsiębiorstwo finansowane, zgodnie z koncepcją mówcy, będzie zobowiązane do odprowadzania na rzecz funduszy społecznych procentu za wypożyczenie kapitału i części zysków przewyższającego udział przedsiębiorstwa i załogi w zysku. Uzasadniając te dwie metody odprowadzania akumulacji docent Jaśkiewicz stwierdził, że część akumulacji, która powinna służyć dalszej reprodukcji kapitału społecznego powinna być gromadzona w formie procentu w banku, podczas gdy funkcją budżetu byłoby finansowanie spożycia. W ten sposób mielibyśmy do czynienia ze ścisłym rozgraniczeniem finansowania produkcji i konsumpcji, ze ścisłym rozgraniczeniem kompetencji między system budżetowy i kredytowy. Dyskutant sądzi, że odnośnie środków trwałych amortyzacja stanowi formę spłacania zadłużenia, z tytułu posiadanych środków. Podobnie jak pozostałe środki, środki trwałe nie stanowią własności załogi, mogą być przydzielane i w każdej chwili zabrane. Propozycje docenta Jaśkiewicza nie znalazły poparcia w dyskusji, spotykając się z krytyką szczególnie w wypowiedzi profesora Fedorowicza.

Profesor Fedorowicz (SGPiS Warszawa) polemizując z docentem Jaśkiewiczem, który jego zdaniem traktuje przedsiębiorstwo jako kategorię techniczno-organizacyjną lub socjologiczną (kolektyw ludzi) wskazał, że

przedsiębiorstwo jest przede wszystkim kategorią ekonomiczną, socjalistycznym produktem. Istotne cechy tej kategorii wynikają z charakteru pracy w gospodarce socjalistycznej. Praca ta — dzięki planowemu podziałowi — ma wiele cech pracy bezpośrednio społecznej, ale nie jest pracą bezpośrednio społeczną w całej pełni, gdyż żaden system planowania nie może zapewnić całkowitego, ilościowego i jakościowego, dostosowania produkcji do potrzeb społecznych. Istnieje jeszcze nieantagonistyczna sprzeczność pomiędzy indywidualną pracą w pojedynczym przedsiębiorstwie a społecznym jej charakterem. Sprzeczność ta decyduje o ekonomicznym wyodrębnieniu poszczególnych przedsiębiorstw, które wymieniają swoją działalność nie w formie bezpośredniej (jak to ma miejsce np. pomiędzy robotnikami przy podziale pracy wewnątrz jednego przedsiębiorstwa), a w formie pośredniej, przez wymianę produktów. W trakcie wymiany produktów indywidualny nakład pracy w przedsiębiorstwie uzyskuje ostateczne potwierdzenie społecznego charakteru. Dzięki temu produkty pracy mają formę towarów.

Ekonomiczne wyodrębnienie przedsiębiorstw na gruncie podziału pracy i nie w pełni dojrzałego jej bezpośrednio społecznego charakteru jest jednak ograniczone. Planowanie społecznego podziału pracy wymaga przesuwania między przedsiębiorstwami środków produkcji przy pomocy pieniądza i siły roboczej. Proporcji rozwoju gospodarki nie można uzależnić tylko od własnych zasobów przedsiębiorstw.

Forma ograniczonego wyodrębnienia stanowi istotę rozrachunku gospodarczego. Zawiera ona wewnętrzną sprzeczność między samodzielnością przedsiębiorstw a koniecznością jej ograniczania. Na gruncie samodzielności powstają najsilniej oddziałujące bodźce ekonomiczne, jako że wyodrębnienie przedsiębiorstw jest podstawą wymiany towarowej i oddziaływania prawa wartości na produkcję. Konieczność ograniczania samodzielności dla zachowania planowych proporcji rozwoju gospodarki może osłabiać bodźce ekonomiczne. Jednak wewnętrzna sprzeczność rozrachunku gospodarczego nie ma charakteru antagonistycznego, można wybierać takie formy ograniczania samodzielności, a zwłaszcza takie formy redystrybucji środków pieniężnych, które nie osłabiają bodźców ekonomicznych.

W dalszym ciągu swego wystąpienia profesor Fedorowicz stwierdził, że z punktu widzenia wymogów rozrachunku gospodarczego należałoby rozważać wszystkie problemy szczegółowe systemu finansowego ustalając w każdym przypadku jak daleko może i powinna być posunięta samodzielność przedsiębiorstw oraz w jakim zakresie i w jakich formach należy ją w danym przypadku ograniczać z punktu widzenia zapewnienia utrzymania prawidłowych proporcji rozwoju gospodarki.

Dla ilustracji tej tezy dyskutant poruszył kilka zagadnień. W sprawie wyposażenia przedsiębiorstw we własne fundusze obrotowe profesor Fedorowicz, polemizując z docentem Jaśkiewiczem, który jest zwolennikiem finansowania całości środków obrotowych przy pomocy kredytu bankowego wyraził pogląd, że posiadanie własnych środków obrotowych jest niezbędnym warunkiem realnej samodzielności przedsiębiorstw. Przy samodzielnym podejmowaniu decyzji gospodarczych zawsze istnieje ryzyko pomyłki i strat. Realna odpowiedzialność za straty w części może być ponoszona przez załogę, ale w części musi być ponoszona przez przedsiębiorstwo. Umocnienie samodzielności i odpowiedzialności przedsiębiorstw wymaga nie tylko posiadania własnych funduszy obrotowych, ale i funduszy rezerwowych,

tworzonych z zysku. Na tej podstawie mogłoby nastąpić zwiększenie redystrybucji budżetowej i rozszerzenie redystrybucji kredytowej środków pieniężnych.

Wracając do znaczenia problemu własnych środków obrotowych profesor Fedorowicz przytoczył dane z lat 1952 do 1955, które wykazują, że wydziałanie części dochodu narodowego na powiększenie własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw najlepiej zabezpieczyło nagromadzenie odpowiednich zapasów. Podkreślając słuszność uwagi profesora Kucharskiego, że czasowe potrzeby poszczególnych przedsiębiorstw w skali całej gospodarki tworzą w sumie pewne stałe zapotrzebowanie na zapasy — dyskutant stwierdził, że utworzenie tych zapasów nie było zabezpieczone przez utworzenie funduszy pieniężnych, nie podlegających dalszemu podziałowi. Profesor Fedorowicz wyraził pogląd, że dla utworzenia takich zapasów nie wystarczy wzrost obiegu pieniężnego, własnych funduszy w banku czy lokat na rachunkach rozliczeniowych i bieżących. Konieczne jest wydzielenie w tym celu także części środków budżetowych i to nie w postaci nadwyżki budżetowej, a w postaci wyraźnie określonego wydatku na przykład na fundusz obrotowy gospodarki narodowej. Zagadnienie to może znaleźć rozwiązanie przez stworzenie z akumulacji przedsiębiorstw funduszy rezerwowych, które pozostając na oprocentowanych rachunkach lokacyjnych tworzyłyby źródło zwiększonej akcji kredytowej. Fundusze rezerwowe mogłyby służyć także jako źródło pokrywania strat przedsiębiorstw, co pozwoliłoby unikać dotacji osłabiających bodźce ekonomiczne.

Profesor Kurowski (SGPiS Warszawa) w wystąpieniu swoim poparł stanowisko profesora Blassa dotyczące sposobów finansowania inwestycji i majątku obrotowego. Uważa on, że w odniesieniu do inwestycji panować powinna zasada samofinansowania w przypadkach gdy chodzi o nakłady mające na celu modernizację, renowację itp. Jedynie gdy mamy do czynienia z budową nowych obiektów, wydziałów czy generalną rekonstrukcją, wtedy powinna wystąpić dotacja budżetowa. Przy środkach obrotowych dotacja powinna występować w chwili powstania, lub znacznej rozbudowy przedsiębiorstwa. Bieżąco przedsiębiorstwo winno finansować się z części zysku oraz z kredytu bankowego.

Straty przedsiębiorstwa planowo-deficytowego winny być finansowane z budżetu. Również i dr Werałski jest zdania, że zrezygnowanie z funduszy własnych oznaczałoby pozbawienie przedsiębiorstwa bodźca do zwiększenia stanu posiadania w drodze przyłączenia części zysku. Jest to ze wszech miar korzystne dla przedsiębiorstwa, gdyż fundusze własne nie powinny być oprocentowane, a kredyty obciążają odsetkami koszty.

Podobny punkt widzenia (gdy chodzi o środki obrotowe) reprezentuje doradca Prezesa NBP M. L. Kostowski. Mówi on między innymi: „Na ogół w funduszach obrotowych przedsiębiorstw tkwi część, która jest niezmienna, która stale tkwi w obrocie przedsiębiorstwa. Nie ma potrzeby, żeby dystrybucję tej części środków dokonywać w formie zwrotnej, gdyż zwrotności tej praktycznie nigdy nie było“. Analogiczne stanowisko zajmuje dyr. Baranowski z NBP i profesor Kierczyński. Ten ostatni wyraził pogląd, że finansowanie całokształtu działalności z kredytu byłoby sprzeczne z jego istotą, gdyż kredyt krótkoterminowy powinien obsługiwać jedynie potrzeby przejściowe.

Podkreślić należy iż przytłaczająca większość dyskutantów uważając, że stałe potrzeby powinny być finansowane w zasadzie przy pomocy funduszy własnych, sądzi że należy środki trwałe i obrotowe poddać opro-

Docent Jaśkiewicz polemizując z przytoczonymi argumentami twierdzi, że z istoty rzeczy jedynie kredyt może być oprocentowany. W związku z wypowiedzią profesora Fedorowicza stwierdza on, że straty o charakterze przejściowym powinny być finansowane za pomocą kredytu, a ostatecznie przez budżet. Wyrazem zwrotności kredytu jest fakt jego oprocentowania oraz możliwość jego wycofania na podstawie decyzji banku.

W ślad za referatami podniesiono celowość utrzymania w dalszym ciągu normatywu pojętego jako pewien zapas rzeczowy, stale niezbędny do wykonania przez przedsiębiorstwo nałożonych na nie zadań (dyrektor Baranowski, profesor Domaszewicz, profesor Kierczyński, magister Kostowski).

Dyrektor Baranowski z NBP twierdzi, że o „kompromitacji” normatywu można mówić jedynie w odniesieniu do budżetowego pokrycia tak zwanego normatywu finansowego. Normatyw rzeczowy wyliczony naukowo jest potrzebny do tego, aby przedsiębiorstwo mogło nieprzerwanie pracować. Po to by nie był on fikcją musi być wyliczony na miejscu w danym konkretnym przedsiębiorstwie. Normatyw nigdy nie może być generalizowany i przenoszony na inne przedsiębiorstwa nawet w tej samej branży o zbliżonych warunkach organizacyjno-technicznych.

Profesor Kierczyński (SGPiS Warszawa) zgadzając się z koniecznością utrzymania normatywów sądzi, że normatyw winien być ustalony przez jednostki nadrzędne, gdyż jeśli dla sfinansowania normatywu są środki w planie kredytowym, to znaczy, że są one w gospodarce, a zatem mogą być rozdzielone przez budżet stanowiąc główną pozycję pasywów planu kredytowego.

Dyskutowano również sprawę sfinansowania normatywów. Profesor Kierczyński, uważa, że normatyw reprezentujący potrzeby stałe może być finansowany tylko przez budżet i z zysku przedsiębiorstwa, nigdy zaś z kredytu bankowego, gdyż z jednej strony jest to sprzeczne z istotą kredytu, z drugiej strony kredyt normatywny wykorzystywany jest jako forma zastępowania systemu budżetowego przez system kredytowy. Fakt ten służy zaciemnianiu rzeczywistości poprzez tworzenie sztucznej nadwyżki budżetowej. Stanowisko to podziela dyrektor Baranowski. Generalnie jednak rzecz biorąc dyskutanci nie widzą przeszkód w tym, aby przejściowo i częściowo finansować stany normatywne także kredytem (magister Kostowski, profesor Kucharzski, profesor Wiszniewski).

Problem polityki kredytowej naświetlił w swym wystąpieniu **profesor Rączkowski**. (SGPiS). Stwierdził on, że przez politykę kredytową można by rozumieć wywołanie przy pomocy metod kredytowych określonych skutków w życiu gospodarczym. W kapitalizmie banki przez podejmowanie decyzji komu należy dać kredyt kształtują w pewien sposób proporcje rozwoju gospodarki narodowej. W tym znaczeniu Narodowy Bank Polski nie może prowadzić u nas polityki kredytowej, w związku z tym, że jest on ograniczony planowaniem centralnym. Dyskutant uważa, że w naszych warunkach istnieje jednak pole do aktywnej działalności banku w zakresie selekcjonowania przedsiębiorstw, które się finansuje. Dla banku ostatecznym argumentem do podjęcia akcji kredytowania nie powinno być istnienie potrzeb przedsiębiorstwa, wynikających z planu. Bank powinien prowadzić własną politykę w dziedzinie doboru przedsiębiorstw wymagających dodatkowych środków pieniężnych. To, że **jakieś** przedsiębiorstwo może wskutek nieudzielenia kredytu zbankrutować, nie jest zdaniem profesora Rączkowskiego najgorszym złem. Znacznie gorsze jest dla

gospodarki narodowej istnienie całego szeregu przedsiębiorstw źle pracujących.

W dalszym ciągu swej wypowiedzi mówca wyraził pogląd, że w interesie wykorzystywania i spłacania kredytu należałoby dopuścić pewien element ryzyka w operacjach bankowych.

Mówiono o istniejącej u nas zbyt szeroko rozbudowanej kontroli bankowej. Wskazano, że nie jest rolą banku kontrola w tych rozmiarach co dotychczas. Jedyną formą kontroli bankowej powinna być kontrola przy pomocy kredytu (profesor Szymczak, dyrektor Baranowski).

Profesor Kierczyński postawił tezę, że o udzieleniu poważniejszej kwoty kredytu decydować powinno we spół z bankiem kierownictwo zrzeczenia (centralny zarząd) przedsiębiorstw, gdyż tylko to ostatnie jest właściwie zorientowane co do potrzeb występujących w podległych mu przedsiębiorstwach.

Z takim stanowiskiem nie zgadza się **magister Kostowski**, który uważa, że decyzja o udzieleniu kredytu nie może być poza bankiem, bowiem to kępowałyby samodzielność aparatu bankowego.

Wydaje się, że w wątpliwych przypadkach ponadto może korzystać z usług ekspertów.

Zwrócono uwagę na to, że istnienie kredytu przeterminowanego w obecnej formie praktycznie sprowadza do zera działanie zasady zwrotności kredytu. Przedsiębiorstwo popadając w kredyt przeterminowany finansuje nim straty kosztem zwiększonych odsetek, które aktualnie nie mają istotniejszego znaczenia dla sytuacji załogi i przedsiębiorstwa.

Nawiązując do poruszonego przez adiunkta Karczmara problemu antycypacyjnego czy refundacyjnego charakteru kredytu — profesor Fedorowicz wyraził pogląd, że jeżeli pod tymi terminami nie rozumieć wyłącznie techniki kontroli zabezpieczenia kredytu, to dla nadania mu faktycznie antycypacyjnego charakteru należałoby zmienić system rozliczeń za dostawy i usługi, uczynić akredytywę formą zasadniczą, gdyż w tych warunkach uprzednie posiadanie środków pieniężnych byłoby warunkiem nagromadzenia zapasów rzeczowych. W takiej sytuacji udzielenie przedsiębiorstwu kredytu dawałoby możliwość zakupu materiałów. Natomiast przy dzisiejszym systemie rozliczeń przedsiębiorstwa najpierw otrzymują zapasy rzeczowe, a dopiero po kilku dniach regulują zobowiązania z tego tytułu, tak że siłą faktu kredyt ma zawsze charakter refundacyjny, niezależnie od sposobu udzielania go.

Popierając tezę referatu adiunkta Karczmara, traktującą o zbyt skomplikowanej i szeroko rozbudowanej systematyce kredytowej dyskutanci wyrazili pogląd o celowości zmniejszenia rodzajów kredytów krótkoterminowych. Jest to związane z koniecznością zmniejszenia pracochłonnych operacji przy kredytowaniu w pionie operacyjno-rachunkowym, jak też przy planowaniu kredytowym. Ograniczenie klasyfikacji kredytowej jest również wyrazem przewyciężenia fikcji bezpośredniego powiązania każdego kredytu z poszczególnymi rodzajami środków obrotowych. Ruch określony, mający miejsce w przedsiębiorstwie powoduje, że składniki środków obrotowych szybko tracą swoje powiązanie z odpowiadającymi im rodzajami pasywów, nawet w przypadku, jeśli takie powiązanie istniało w momencie udzielenia kredytów (dyrektor Baranowski).

Profesor Kurowski (SGPiS) proponuje podział kredytów na antycypacyjny (rozliczeniowy) i ogólnieeksploatacyjny (przeznaczony na finansowanie zapasów i nakładów przysyłanych okresów).

Profesor Kucharski uważa za konieczne, w celu ułatwienia kwalifikacji zapasów dla potrzeb ogólnogospodarczych, podzielić kredyty na zapasy na normatywne i ponadnormatywne. Wymaga tego, zdaniem mówcy analiza gospodarza. Kredyt normatywny nie jest potrzebny dla celów kontrolnych, jest on pożądany jako przejściowa antycypacja zysku. Oprocentowanie tych dwóch kredytów na zapasy powinno być jednakowe.

Inny pogląd w związku z kredytami na zapasy prezentuje **magister Kostowski**, który mówi: „Nie przekonują mnie argumenty uzasadniające taki podział. Nie kwestionuję znaczenia normatywu dla gospodarki przedsiębiorstwa ani podziału środków na normatywne i ponadnormatywne z punktu widzenia rotacji procesów produkcyjnych, czy określenia funduszy własnych przedsiębiorstw. Nie widzę jednak potrzeby, żeby podział taki wprowadzać do klasyfikacji kredytowej. Najprostsze i najracjonalniejsze, moim zdaniem, jest operowanie jednym kredytem na zapasy, gdyż wtedy z kredytem wiąże się całość zapasu gospodarczo uzasadnionego, tego, który powinien być przez bank skredytowany. Dla celów kredytowania więc słuszny będzie tylko podział zapasów na uzasadnione i te, które nie powinny być kredytowane“. Zaznaczyć należy, że mówca popiera klasyfikację kredytową proponowaną przez profesora Kurowskiego.

Adiunkt Pichula (SGPiS) sądzi, że należy posługiwać się tylko jednym kredytem krótkoterminowym, ponieważ wprowadzenie rodzajowości kredytów w przedsiębiorstwie jest niesłuszne i niecelowe, gdyż każdy rodzaj kredytu finansuje potrzeby produkcji i obrotu przedsiębiorstwa. Stanowisko to podziela profesor Szymczak.

Profesor Popiel (WSE Poznań) dzieli kredyty na grupy z punktu widzenia „płynności aktywów“:

- a) produkcyjne — finansujące produkcję w toku i nakłady przyszłych okresów,
- b) finansujące zapasy materiałowe i wyrobów gotowych,
- c) finansujące rozliczenia.

Każda z tych grup powinna mieć różne oprocentowanie, największą płynność wykazują aktywa w rozliczeniach, najmniejszą — produkcja w toku. Stopę procentową należy tak skonstruować, aby przez zróżnicowane odsetki przedsiębiorstwa były zainteresowane w tym, aby korzystać jak najmniej z kredytów grupy a), a jak najwięcej z kredytów grupy c).

Profesor Kurowski postuluje celowość stosowania kredytów długoterminowych, finansujących działalność inwestycyjną. Są one potrzebne w związku z wysuwaną przez profesora Blassa i dyskutantów koniecznością samofinansowania się przez przedsiębiorstwa na odcinku robót kapitalnych. Kredyty długoterminowe muszą stanowić antycypację środków właściwych dla ostatecznego sfinansowania robót kapitalnych i inwestycji.

Zajmując się sprawą planu kredytowego profesor Kurowski uważa, że wadą istniejącej obecnie postaci tego planu jest brak zróżnicowanego pokrycia kredytów długo i krótkoterminowych. Źródłem długoterminowego kredytowania są pożyczki państwowe, lokaty zakładu ubezpieczeń, wkłady spółdzielni, pożyczki zagraniczne. Kredyty krótkoterminowe muszą mieć odpowiednik w pasywach planu w postaci czasowo wolnych środków przedsiębiorstw itp.

Dyskutant postuluje celowość utrzymania limitów kredytowych jako środka przeciwko inflacji.

Profesor Kucharski w wystąpieniu swoim wykazywał, że plan kredytowy nigdy nie był regulatorem akcji kredytowej. Jest on odmiennego zdania w odniesieniu do

limitów niż profesor Kurowski. Uważa, że limity są rzeczą zbędną, ponieważ dotychczas i tak nigdy nie spełniały one swojej roli, a zadania powiązania kredytu z wartościami materialno-rzeczowymi w celu uniknięcia inflacji, spełnić powinna właściwie rozbudowana systematyka kredytowa przy oczywiście właściwej polityce ze strony banku.

Sądzi on także, że w związku z tym, że kredyty krótkoterminowe w skali całej gospodarki narodowej wcale nie mają charakteru przejściowego i nie są wycofywane, to nie ma potrzeby wyodrębniania dla nich osobnego pokrycia w planie kredytowym.

Profesor Szymczak (WSE Poznań) proponuje powołanie całego szeregu banków branżowych. Przyczyni się to do powstania zdrowej konkurencji między bankami, ścierania się koncepcji kredytowych. Możliwe jest również stworzenie jednego banku o odpowiednio wyspecjalizowanych oddziałach.

Temu pogładowi przeciwstawić można stanowisko profesora Kurowskiego, który uważa, że specyfika działalności inwestycyjnej powinna spowodować istnienie specjalnej instytucji zajmującej się jej finansowaniem.

Przeciw rozdrabnianiu banków na znaczną ilość branżowych instytucji kredytowych wypowiada się profesor Kucharski wskazując, iż jest to niebezpieczne w okresie poważnej decentralizacji zarządzania i planowania gospodarki narodowej.

Adiunkt Karczmar wypowiadając się w związku z dyskusją dotyczącą jego referatu stwierdził, że podstawowe tezy referatu zostały w dyskusji potwierdzone tak w odniesieniu konieczności dokonania reform jak i w związku z niezbędnością powiązania ich ze zmianami w metodach zarządzania gospodarką. Nie podziela on jednak obaw jakoby nie można było obecnie rozpocząć przebudowy systemu kredytowego.

Dyskusja potwierdziła tezę, że bank powinien zrezygnować z kontroli, stając się w całym tego słowa znaczeniu instytucją pieniężno-kredytową. Nie zgadza się mówca z koncepcją profesora Kierczyńskiego, że bank powinien być w decyzjach swoich krępowany przez zrzeczenia producentów. Negatywnie również ustosunkowuje się do poglądu profesora Kierczyńskiego o potrzebie ogólnego ustalania normatywu. — Teoretycznie nie można odmówić słuszności argumentowi (jeżeli jest pokrycie w banku dla finansowania stałych potrzeb w przedsiębiorstwie, to jest i pokrycie w całej gospodarce, tym niemniej jednak praktyka wykazała nieprzydatność tego rodzaju normatywu.

Szereg dyskutantów w wystąpieniach swoich zajęło się problematyką cen. Wszyscy zgodni byli co do tego, że obecnie istniejący poziom i relacje cen nie znajdują ekonomicznego uzasadnienia, że nowe ceny muszą umożliwiać prawidłowy rachunek ekonomiczny.

Profesor Lipiński (WSE Łódź) podkreśla, że ceny powinny zmierzać w kierunku minimalizacji pracy społecznej oraz powinny odzwierciedlać wielkość nakładów pracy, stwarzając wzajemne prawidłowe propozycje. Za najlepsze rozwiązanie w tej dziedzinie uważa oparcie cen o koszty krańcowe.

Podniesiono, że ceny oparte o koszty krańcowe umożliwiają zyskowną pracę dla wszystkich przedsiębiorstw z tym, że tam gdzie koszty są stosunkowo mniejsze od krańcowych powinien działać podatek obrotowy o stawce progresywnej.

Reforma cen nie może być dokonana jednorazowo gwałtownie, gdyż zmniejszyłoby to przejściowo dochody państwa. Zmiany w zakresie systemu cen powin-

ny rozpocząć się od reformy cen fabrycznych (dr Weralski).

Oparcie cen o koszty krańcowe proponuje również profesor Popiel, z tym zastrzeżeniem, że na ceny te powinny oddziaływać światowe ceny surowców.

Za prawidłową cenę profesor Wiszniewski uważa cenę odpowiadającą społecznym kosztom produkcji, to znaczy przeciętnym kosztom produkcji powiększonym o świadczenia na rzecz państwa oraz zysk. Przy ustalaniu jej należy brać pod uwagę to czy jest zachowana równowaga między popytem i podażą.

Profesor Kurowski jest zwolennikiem zdecentralizowanego ustalania cen pod warunkiem dokonania pewnych ograniczeń. Ceny mianowicie muszą w pełni pokrywać koszt i zapewnić opłacanie podatku towarowego lub usługowego. Tendencja do maksymalizacji zysku będzie ograniczona progresją podatkową. „Cena zatem będzie wynikiem gry interesów przedsiębiorstwa oraz budżetu“. Przy przyjęciu tej zasady technika ustalania ceny fabrycznej, ceny zbytu, ceny detalicznej, będzie miała znaczenie drugorzędne.

Zakładając za referatem profesora Blassa jednolitość systemu cen **profesor Domaszewicz** rozważa jaki rodzaj występujących cen należy uznać za obiektywne, dający prawidłową podstawę do skonstruowania cen pochodnych. Zdaniem mówcy obiektywna jest wspomniana w referacie cena światowa, gdyż Polska z jej produkcją nie może w poważnej mierze wpłynąć na poziom tej ceny. Dla nas jednak najistotniejsze są ceny wewnętrzne, bowiem jesteśmy typem gospodarki zamkniętej.

Na rynku wewnętrznym występują trzy rodzaje cen: producenta, konsumenta i wymiany. Pierwsza z nich według teorii marksistowskiej jest ceną obiektywną — tak jest jednak w warunkach gospodarki kapitalistycznej, w socjalizmie jest inaczej w związku z monopolistyczną sytuacją państwa w procesie produkcji. Jedynie więc cena detaliczna jest ceną obiektywną, acz w pojedynczych przypadkach wpływa ona z subiektywnych ocen (gustów itp.). W związku z masą tych cen, cena ustala się na rynku jako przeciętna wielkość obiektywna. Cena wymiany jest ceną pośrednią między ceną konsumenta i producenta.

Mówiąc o zagadnieniu cen **profesor Fedorowicz** podkreślił, że nie wystarczy rozważać zagadnienia z punktu widzenia poziomu cen, lecz trzeba równocześnie przewidzieć także mechanizm zmian cen odpowiednio do zmieniającej się wydajności pracy w różnych gałęziach produkcji i przy produkcji różnych wyrobów. W tej dziedzinie zdaniem dyskutanta poważna rola powinna przyspaść reprezentantom interesów gałęzi produkcji jako całości (centralnym zarządom czy zrzeszeniom przedsiębiorstw).

Omawiając problem podziału akumulacji **profesor Wiszniewski** oświadczył, że zdaniem jego niesłuszne jest zrezygnowanie z dwóch metod odprowadzania akumulacji do budżetu. Podatek obrotowy powinien być zrekonstruowany na podstawie stawki przedmiotowej, co umożliwi stosowanie ulg w opodatkowaniu, gdy efektywne koszty kształtować się będą znacznie powyżej przeciętnej oraz ułatwi elastyczne manewrowanie ceną w związku ze zmianami sytuacji rynkowej. Wpłaty z zysku, które profesor Wiszniewski nazywa podatkiem z zysku oparte powinny być na stopie progresywnej. Celem ich jest odprowadzenie do budżetu akumulacji wynikającej z wysokiej zyskowności.

Profesor Kurowski podkreślił, że w okresie gdy przedsiębiorstwa zaczynają w coraz większym stopniu decydować o swojej gospodarce finansowej rzeczą podsta-

wową staje się interes państwa. Wszelkie zobowiązania przedsiębiorstwa w stosunku do budżetu powinny być bezwzględnie ściągane. Aby sprostać temu zadaniu trzeba uprościć system podatkowy przez scalenie całego szeregu podatków w jednym podatku towarowym, bądź usługowym. Mówca postuluje stawkę kwotową. Nadto proponuje on rezygnację budżetu z udziału w zysku. Obciążenie gospodarki uspołecznionej tylko jednym podatkiem — podatkiem od obrotu proponuje również **profesor Adam** (WSE Wrocław). Sądzi on, że przy właściwym ustaleniu cen podatek obrotowy w dostatecznym stopniu spełni swoją rolę.

Polemizując z profesorem Blasssem profesor Adam podnosi słuszność wysuniętej przez referenta tezy o konieczności odprowadzania części akumulacji przedsiębiorstw do budżetu państwa przez jeden kanał. Proponuje jednak, aby formą odprowadzania akumulacji był odpowiednio przeobrażony podatek obrotowy, a nie wpłaty z zysku. Podatek obrotowy jest w ustroju socjalistycznym podatkiem pośrednim, przierzucanym na konsumenta. Dyskutant wskazując na to, że podatek obrotowy musi być funkcją ceny, proponuje zastosowanie stawki przedmiotowej podatku obrotowego i całkowitą likwidację stawki podmiotowej. Jednocześnie postuluje, aby podatek obrotowy obciążył wszystkie ogniwa produkcji i dystrybucji, co powodowałoby zainteresowanie ich w kontroli podatkowej i tym samym przyczyniło się do zmniejszenia ilości niechodliwych towarów.

Do pewnego stopnia z punktem widzenia profesora Adama zgadza się doktor Weralski i on jest przekonany, że powinniśmy istnieć jeden kanał wpłat akumulacji do budżetu w formie podatku obrotowego. W wystąpieniu swoim wskazał, że podatek obrotowy w funkcji regulatora rentowności w związku w wadliwym ustawieniem cen nie mógł spełniać właściwie swych zadań. Wyrównanie rentowności może być dokonane jedynie na gruncie zmian systemu cen. Zadaniem podatku obrotowego będzie wówczas jedynie przekazywanie akumulacji do budżetu państwa. Podatek ten powinien mieć stawkę jednolitą dla wszystkich przedsiębiorstw (tak produkujących środki konsumpcji jak i produkcji). W wypadku zastosowanych świadomie odchyżeń cen od wartości podatek obrotowy musiałby być uzupełniany systemem ulg i akcyz, przy czym powinny być one stosowane w sporadycznych przypadkach.

Mówiąc o zagadnieniach zysku **profesor Kurowski** proponuje podzielić go na część przypadającą przedsiębiorstwu i część przypadającą załodze. Przepisy powinny gwarantować zużycie części zysku przez przedsiębiorstwo na finansowanie środków obrotowych i inwestycji w proporcji przewidzianej planem. Musiałoby być to czynione odgórnie, a to w tym celu, aby przedsiębiorstwo miało możliwość reprodukować w skali rozszerzonej. Zysk stanowiący udział załogi może być przeznaczony bądź na wspólne potrzeby, bądź też na wypłatę dodatkowych wynagrodzeń. Uważa on, że kwota zysku przeznaczanego na ten cel powinna dać minimum trzynastą pensję w roku.

W swym wystąpieniu **profesor Chechliński** wskazał na znaczenie właściwego podziału zysku dla jak najefektywniejszej pracy przedsiębiorstwa. Wyrzucił on pogląd, że celowe jest zwiększenie samodzielności przedsiębiorstwa w zakresie ustalenia wielkości zysków, że słuszne jest zwiększenie udziału załogi w zyskach. Mówca przeciwstawia się tezie o ograniczaniu dyspozytywności przedsiębiorstwa w zakresie podziału zysku, twierdząc, że byłoby to zamknięciem płaszczyzny, na której możliwe jest dostosowanie pracy załóg przedsiębiorstw do społecznego zapotrzebowania na nią. Profe-

sor Chechliński nie zgadza się z twierdzeniem profesora Blassa, że wielkość zysku powinna być uzależniona od sumy funduszu płac, bowiem właśnie zysk powinien uzupełniać niedoskonałe bodźce w zakresie wzrostu wydajności pracy i wzrostu produkcji.

Profesor Blass w podsumowaniu wskazał na daleko idące rozbieżności zdań między poszczególnymi ośrodkami, przedstawicielami różnych katedr. Fakt ten uznał za pozytywny. Jednocześnie wyraził przekonanie, że dyskusja rozpoczęta na konferencji będzie trwała dalej, wypracowując nowy system finansowy naszego państwa.

Z DOŚWIADCZEŃ JUGOSŁOWIAŃSKICH

Ogólne zasady i rozwój systemu kredytowego w Jugosławii

Obowiązujące obecnie w Jugosławii zasady systemu kredytowego są wynikiem podsumowania okresu doświadczeń i prób dokonywanych w latach 1952—1956 w całym systemie finansowym ściśle związanym z przebudową gospodarki narodowej.

Rozpatrując etapy rozwoju systemu kredytowego w warunkach Jugosławii należy podkreślić fakt, że mimo niewątpliwie bardzo ścisłego związku tego rozwoju z dokonywanymi zmianami w metodach zarządzania gospodarką narodową, system kredytowy zmieniał się — raczej z pewnym opóźnieniem i w ślad za już utrwalonymi zmianami w systemie gospodarczym i finansowym przedsiębiorstw uspołecznionych. Mimo wyraźnie zarysowanych trzech etapów tego rozwoju nie ma między nimi tak ostrych granic, aby mówić o przejściach rewolucyjnych jugosłowiańskiego systemu kredytowego.

Należy pamiętać na wstępie, że rozwój systemu finansowego, systemu kredytowego i ogólnego systemu gospodarczego rozpoczęto w Jugosławii w okresie powojennym od wzorowania się dość ściśle na wzorach radzieckich. W latach 1949—1952 po znanej uchwale Kominformu i zerwaniu współpracy gospodarczej ze Związkiem Radzieckim i Krajami Demokracji Ludowej, nastąpiły dość poważne zaburzenia w gospodarce narodowej Jugosławii. Wystąpiły mianowicie poważne niedomagania w dotychczas stosowanym systemie centralistycznego zarządzania gospodarką narodową i na tym tle wywiązała się dyskusja, której zasadniczymi przesłankami były zagadnienia działania praw ekonomicznych w okresie budownictwa socjalistycznego, a zwłaszcza działania prawa wartości oraz znalezienie najważniejszego kryterium ekonomicznego w dziedzinie społecznego podziału pracy. Stwierdzono, że w szczególności planów i administracyjnym wyznaczeniu cen prawie całkowicie zagubiono obiektywne kryteria ekonomiczne wzajemnego stosunku cen różnych artykułów jak również i to, że elementy polityczne przeważały zbyt jednostronnie w prawidłowym podziale pracy społecznej. Oprócz niedociągnięć natury ekonomicznej, które uniemożliwiają przeprowadzanie prawidłowego rachunku ekonomicznego, niedomagania natury politycznej związane z systemem sprawowania całej władzy przez aparat administracyjny, urzędniczy otwierały drogę do stałego biurokratyzowania władzy ludowej i wyobcowywania się tego aparatu z ludu pracującego, prawowitego i jedyne go gospodarza państwa budującego socjalizm.

Pierwszą decyzją władzy ludowej, podjętą w wyniku tej dyskusji, jest uchwała Skupszciny z roku 1950 o radach robotniczych. Był to, jak się później okazało,

Pozytywne również jest i to, że w czasie wymiany poglądów ujawniła się specjalizacja zainteresowań.

Profesor Blass podkreślił, iż fakt, że nie mamy jeszcze ostatecznie sprecyzowanego nowego modelu gospodarczego nie zwalnia nas od badań w dziedzinie usprawnienia gospodarki finansowej i zaapelował, aby uczestnicy konferencji wnieśli dalszy wkład w sprawę systemu finansowego, jako istotnego elementu kształtującego się nowego modelu gospodarczego.

opracowali
J. Szczepański i L. Szyszko

pierwszy jakościowo decydujący krok do stopniowej przebudowy całego systemu gospodarczego i stworzenia tego co dziś nazywamy jugosłowiańskim modelem gospodarczym lub jugosłowiańską drogą do socjalizmu.

W tym posuwaniu się na nowej drodze towarzysze jugosłowiańscy nie ukrywają popełnionych błędów i trudności w ich pokonywaniu. Utrudniała poważniejsze zmiany w systemie zarządzania niebywale ciężka sytuacja gospodarcza w jakiej znajdowała się Jugosławia w tym okresie. Brak zdecydowanych posunięć w dotychczasowej polityce inwestycyjnej, konieczność dużych wydatków obronnych i nie sprzyjające warunki klimatyczne (susza) w produkcji rolnej stwarzały nie sprzyjające tło dla poważniejszych zmian w systemie zarządzania gospodarką narodową. Dlatego mimo utworzenia rad robotniczych i usamodzielnienia formalnego przedsiębiorstw wszystkie związane z tym nadzieje na szersze stosowanie bodźców ekonomicznych i stopniowego przechodzenia do mechanizmu wolnego rynku, przy zachowaniu tylko niektórych koniecznych elementów planowania centralnego, musiały się opóźnić wskutek obiektywnych i subiektywnych warunków całej gospodarki narodowej.

A więc przez etapy zbierania akumulacji centralnie za pomocą takich wskaźników jak „stopa akumulacji“ lub „stopa wykorzystania mocy produkcyjnej“, przy rezygnacji ze szczególności planów zbieranych centralnie i przy zachowaniu ze starego systemu dotychczas stosowanych takich kategorii ekonomicznych jak cena, wyznaczana administracyjnie, płace i amortyzacja, konsekwentnie dążono do nowego, obecnego systemu gospodarczego, którego najistotniejszymi i najcharakterystyczniejszymi cechami jest pełna, prawna i ekonomiczna samodzielność przedsiębiorstw, jako zrzeszenia wolnych wytwórców oraz wolny rynek, przy prawie całkowicie swobodnym kształtowaniu się cen.

Te zmiany w całej gospodarce narodowej musiały znaleźć i znajdowały odbicie w systemie finansowym przedsiębiorstw, w ogólnym systemie budżetowym jak również w systemie kredytowym, tak ściśle związanym z całym życiem gospodarczym. Trzeba również zdawać sobie sprawę, że w związku ze zmianami zmierzającymi do stosowania zasady wolnego rynku, system bankowo-kredytowy zaczął odgrywać znacznie poważniejszą rolę niż to miało miejsce dotychczas. Ale zmiany w systemie kredytowym następowały stopniowo, i robiono je z dużą ostrożnością, zdając sobie sprawę z tego, że eksperymentowanie na tym odcinku może mieć przy nieudanej próbie fatalne skutki dla całej gospodarki narodowej. Istnieje więc w przebudowie systemu kredytowego cały okres

przejściowy, w którym można jednak odróżnić dwa lub trzy etapy.

W roku 1952 odebrano wszystkim przedsiębiorstwom własne fundusze obrotowe, gromadząc je na specjalnym rachunku bankowym (tak zwany społeczny fundusz środków obrotowych). Fundusz ten nie mógł być zużywany i służył jako pewna część pasywnej strony bilansu banku do pokrycia przeprowadzanej akcji kredytowej. Fundusz ten prawie nie narastał w ciągu lat 1952—1956 (w roku 1953 — 268 miliardów dinarów — w 1956 na 30.VI. 273 miliardów dinarów), mimo że następował stały rozwój gospodarki narodowej i stały wzrost zapotrzebowania na tak zwane stałe środki obrotowe (środki normatywne). Nie dokonywano odpisów z zysku przedsiębiorstw na wzrost tego funduszu, mimo że system odpisów z tak zwanego „dobytu“ — zysku przedsiębiorstw przewidywał i przewiduje szereg innych również ważnych celów gospodarczych. Brak własnych funduszy obrotowych w przedsiębiorstwach uspołecznionych musiał być zastąpiony przez kredyt bankowy, który zaspokajając wszystkie potrzeby przedsiębiorstw w tym zakresie dzieli się na:

a) kredyt na stałe środki obrotowe — „stałe obrtne sredstva“,

b) kredyt na uzupełniające środki obrotowe — „dopuńskie obrtne sredstva“.

Środki obrotowe jednostek gospodarczych w zasadzie dzielone były zgodnie z ramowym planem kont na następujące elementy:

a) materiały — w tym materiały podstawowe, pomocnicze, paliwo, części zapasowe maszyn i urządzeń, przedmioty nietrawne itp. — razem klasa 3 ramowego planu kont,

b) produkcja w toku — w tym: wyroby półgotowe różnych działów produkcyjnych przedsiębiorstwa — klasa 5 ramowego planu kont,

c) wyroby gotowe — klasa 6 ramowego planu kont,

d) należności od odbiorców niezainkasowane w cyklu dwudziestodniowym — kl. 12 ramowego planu kont.

Wszystkie te elementy środków obrotowych (grupy) stawały się przedmiotem kredytu krótkoterminowego, udzielonego przez Narodowy Bank Jugosłowiański. Bank w zależności od dokładności wyliczeń stałych środków obrotowych, prawidłowego rozeznania i okresu trwania kwalifikował je na przedmioty kredytu, na stałe środki obrotowe bądź też na przedmioty kredytu na uzupełniające środki obrotowe. Kredyt na uzupełniające środki obrotowe mimo to, że księgowany na jednym koncie bankowym, posiada rozbieżności na konta analityczne według celów gospodarczych i według stopy procentowej, a niekiedy również według terminu spłaty. Statystyka bankowa ujmuje w tej chwili około 15—20 różnych celów gospodarczych, na które udzielany jest kredyt na uzupełniające środki obrotowe, na przykład kredyt na przygotowanie do eksportu, kredyt na zapasy zimowe, kredyt importowy, kredyt na kontraktacje, kredyt na próbną produkcję itp.

W pierwszym etapie tego systemu całą uwagę skoncentrowano na zagadnieniu prawidłowego wyliczenia stałych środków obrotowych, jako podstawy nawiązania prawidłowych stosunków kredytowych z bankiem. Aby uniknąć subiektywnych ocen poszczególnych oddziałów banku i subiektywnych ocen inspektorów kredytowych szukano rozwiązania wyliczenia stałych potrzeb środków obrotowych na drodze stosowania pewnych formuł matematycznych. Formuły te opracowywane często na szczeblu centralnym miały w drodze arytmetycznego wyliczenia doprowadzić do pewnej obiektywnej oceny potrzeb stałych środków obrotowych dla wszystkich przed-

siębiorstw. Praktyczne wyniki takiego wyliczania na skutek różnych warunków pracy poszczególnych przedsiębiorstw, nawet tej samej branży, nie były ekonomicznie słuszne. Prowadziły bowiem w wielu przypadkach bądź to do znacznego przekredytowania kredytem na stałe środki obrotowe, bądź też do takiego obciążenia kredytu na stałe środki obrotowe, że przedsiębiorstwo musiało się stale zwracać do banku o kredyt na uzupełniające środki obrotowe. Biorąc również pod uwagę różnicę w odsetkach od kredytów (kredyt na stałe środki obrotowe ze stopą 5,5% i kredyt na uzupełniające środki obrotowe 7,5%) prawidłowe i zgodne z warunkami rozwojowymi przedsiębiorstw wyliczanie stałych środków obrotowych miało decydujące znaczenie.

W następnym okresie systemu kredytowego porzucono system wyliczania stałych środków w oparciu o „formuły matematyczne“ a zaczęto wyliczać stałe środki obrotowe na poziomie średniego wykorzystania kredytów z roku ubiegłego. Tak obliczone stałe środki obrotowe kredytowane były kredytem na stałe środki obrotowe o jednakowej stopie procentowej 5,5.

Oczywiście tak wyliczone środki obrotowe w pewnym zakresie mogły być również wielkością przypadkową.

Natomiast wszystkie inne potrzeby przedsiębiorstwa ponad wyliczone w ten sposób stałe środki obrotowe mogą być zaspokojone kredytem na uzupełniające środki obrotowe, przyznawanym w drodze konkursu. Mechanizm tego systemu był następujący. Centrala banku ogłasza, że może dla takiej czy innej branży udzielić kredytu na uzupełniające środki obrotowe w kwocie z góry wyznaczonej. W określonym czasie przedsiębiorstwa tej branży zwracały się do centrali o przyznanie odpowiedniej wielkości kredytu uzupełniającego, proponując jednocześnie taką stopę procentową za udzielony kredyt, która mieściła się w kalkulacji własnej produkowanych towarów. Jeżeli zgłoszenia o kredyt przekraczały wyznaczoną przez bank sumę kredytów dla tej branży, kredyty otrzymywały te przedsiębiorstwa, które proponowały wyższą stopę procentową. Po ustaleniu przedsiębiorstw otrzymujących kredyt bank wyznaczał wtedy dla wszystkich przedsiębiorstw stopę procentową kredytu uzupełniającego na poziomie ostatniego w konkursie przedsiębiorstwa, które mogło jeszcze dostać kredyt w ramach ustalonej kwoty. Ze względu jednak na fakt, że odsetki z tytułów kredytu nie odgrywały większej roli w cenie kosztu własnego w większości przedsiębiorstw przemysłowych — przedsiębiorstwa niesolidne podciągały stopę procentową bardzo wysoko, aby zawsze znaleźć się na czele konkursu, a ewentualne koszty odsetek nie przewidziane w kalkulacji odbić bądź na cenie produkowanych towarów, bądź też na ich jakości.

Ze względu na ujawnione wady tego systemu dość szybko odstąpiono od niego nie rezygnując w dalszym ciągu z poszukiwania nowych metod kredytowania, które stanowiłyby doskonalsze instrumenty bodźcowe od dotychczas używanych. Okazało się bowiem w toku dyskusji, że taki sposób finansowania środków obrotowych przedsiębiorstw nie jest zgodny ani z ogólną linią rozwojową gospodarki narodowej, ani też z zasadą krótkoterminowego kredytu bankowego.

Ogólny system gospodarczy rozwijany w tym czasie oddawał pod całkowity zarząd klasy robotniczej wszystkie środki trwałe. Każda rada robotnicza i dyrektor przedsiębiorstwa czują się gospodarzami tych środków prawie w pełnym zakresie (mogą je sprzedać, zamienić, kupić nowe — nie mogą tylko używać funduszy ze sprzedaży tych środków na inne cele), natomiast w stosunku do środków obrotowych skredytowanych w całości z obcych funduszy bankowych czują się jak dzierżaw-

cy. Środki obrotowe sfinansowane przez bank są ekonomicznie rzecz biorąc, własnością banku. Taka sytuacja i możliwość odmowy udzielenia przez bank kredytu na stałe środki obrotowe w wysokości, którą wyliczyło przedsiębiorstwo, stawiała pod znakiem zapytania rozwijaną zasadę pełnej samodzielności przedsiębiorstw. Każde przedsiębiorstwo musiało mocno czuć ingerencję banku we wszystkich swoich zamierzeniach i planach, których wykonanie w dużej mierze nie zależało od przedsiębiorstwa, a od zajętego stanowiska banku. Fakt, że bank kredytował nie tylko potrzeby czasowe, sezonowe, ale również stałe potrzeby związane z całym ruchem określonych środków obrotowych, komplikował od strony banku powszechnie wyznawaną zasadę kredytu krótkoterminowego, która w tych warunkach staje się fikcją.

I właśnie na tle tej zasadniczej dyskusji zaczęły się ujawniać ramy obecnie budowanego systemu kredytowego, którego właściwy rozwój rozpoczyna się od 1 stycznia 1957 roku. Podstawowe założenia tego systemu są następujące:

1. Przedsiębiorstwa wspólnie z bankiem będą ustalały, w oparciu o doświadczenia okresu ubiegłego i przewidywania wynikające z planu przedsiębiorstwa, wielkość stałych środków obrotowych, niezbędnych dla prawidłowego ruchu określonych środków obrotowych w cyklu produkcyjnym.

2. Sfinansowanie stałych środków obrotowych powinno się odbyć z różnych źródeł, z wyjątkiem kredytu krótkoterminowego. W przyszłości ma być odbudowany w pełni w każdym przedsiębiorstwie własny fundusz środków obrotowych. Przepisy ramowe przewidują, że na ten cel powinny być zużyte środki społecznego funduszu środków obrotowych (228 miliardów dinarów) kredyty długoterminowe oraz odpisy z zysku przedsiębiorstw, które w ciągu kilku czy kilkunastu lat powinny spłacić zaciągnięty na ten cel długoterminowy kredyt bankowy.

3. Sezonowe potrzeby środków obrotowych oraz inne nieprzewidziane potrzeby wynikające w toku produkcji powinny być skredytowane krótkoterminowym kredytem bankowym.

W związku z tym rozważono trzy możliwości doprowadzenia w krótkim czasie do pełnej odbudowy własnych funduszy środków obrotowych w przedsiębiorstwach uspołecznionych.

Rozwiązanie pierwsze przewidywało sfinansowanie ustalonej kwoty stałych środków obrotowych w całości długoterminowym kredytem bankowym o sześcioprocentowej stopie dla wszystkich przedsiębiorstw, utrzymując jednocześnie w pasywach banku dotychczasowy społeczny fundusz środków obrotowych.

Kredyt bankowy w dłuższym okresie czasu byłby wypierany przez odbudowę własnych funduszy z odpisów zysku przedsiębiorstw.

Rozwiązanie drugie ujmowało sprawę w ten sposób — ze względu na to, że stałe środki obrotowe we wszystkich przedsiębiorstwach uspołecznionych wynoszą w przybliżeniu na koniec 1956 roku około 600—700 miliardów dinarów (obliczeń dokonano szacunkowo), należy 273 miliardy dinarów ze społecznego funduszu środków obrotowych zwrócić przedsiębiorstwom bezpośrednio według ustalonego z góry klucza, a na resztę, to znaczy około 327—427 miliardów dinarów państwo (skarż państwa) uzyska kredyt długoterminowy w Narodowym Banku Jugosłowiańskim i z uzyskanych kredytów wyposaży przedsiębiorstwa w resztę funduszy własnych na stałe środki obrotowe. Przedsiębiorstwa po pewnym okresie czasu byłyby zobowiązane zwrócić budżetowi otrzymane wyposażenie.

Rozwiązanie trzecie, które ostatecznie po dyskusji przyjęte zostało jako najstuszniesze. Należy oddać ze społecznego funduszu środków obrotowych kwotę 273 miliardów dinarów przedsiębiorstwom, jako pewną część własnych funduszy środków obrotowych według następujących wytycznych:

a) przemysł i komunikacja otrzymuje z dotychczasowego społecznego funduszu środków obrotowych wyposażenie we własne fundusze w wysokości 90% ustalonych stałych środków obrotowych,

b) budownictwo z tego samego źródła będzie miało pokryte funduszami własnymi 50% ustalonych stałych środków obrotowych,

c) handel i hotelarstwo (żywienie zbiorowe) nie otrzymują nic z sumy społecznego funduszu środków obrotowych.

Resztę funduszy własnych w poszczególnych przedsiębiorstwach pokryje długoterminowy kredyt bankowy — a więc dla przemysłu i komunikacji 10% ustalonych stałych środków obrotowych, 50% w budownictwie i 100% w handlu i hotelarstwie.

Od funduszy własnych i kredytów długoterminowych z banku będą pobierane odsetki o jednakowej stopie 6%.

Nowopowstałe przedsiębiorstwo na stałe środki obrotowe otrzymuje kredyt długoterminowy z obowiązkiem wypracowania funduszy własnych z zysku w ciągu określonego z góry czasu.

Najważniejszy z problemów a mianowicie, problem w jak najbardziej ekonomiczny sposób ustalać kwotę (wysokość) stałych środków obrotowych w poszczególnych przedsiębiorstwach, aby to mogło stworzyć podstawę prawidłowych stosunków kredytowych przedsiębiorstwa z bankiem nie został dotychczas wystarczająco jasno rozwiązany w żadnym z proponowanych rozwiązań. Towarzysze jugosłowiańscy w Narodowym Banku mają nadzieję, że w najbliższym okresie czasu znajdą jak najbardziej obiektywny sposób tego wyliczania,

Od 1 stycznia 1957 roku rozpoczęto realizację podstawowych założeń tego systemu, który niewątpliwie zamyka cały okres czteroletnich doświadczeń, w których nie ma było błędów i niedomagań, ale z których na drodze empirycznej rodził się nowy system kredytowy, który ma odpowiadać najlepiej tworzonemu modelowi gospodarczemu.

Oprócz zagadnienia prawidłowego kredytowania procesów produkcyjnych i obrotu w przedsiębiorstwach, od 1952 roku w Narodowym Banku Jugosłowiańskim istniały podstawowe zasady stosunków między bankiem, a jednostkami gospodarczymi, które prawie nie były zmieniane w tym okresie czasu. Zasady te brzmią: bank nie jest urzędem dla redystrybucji wolnych czasowo środków obrotowych. Bank jest instytucją (przedsiębiorstwem bankowym), która może udzielić lub nie udzielić kredytów zgłaszającym się przedsiębiorstwom. Dla uzyskania kredytów przedsiębiorstwa muszą spełnić określone warunki, bez których spełnienia bank z reguły odmawia udzielenia kredytu. Głównymi warunkami udzielenia kredytu są:

1) przedsiębiorstwo prowadzi zgodnie z przepisami gospodarkę środkami obrotowymi — nie przeznacza ich na niewłaściwe gospodarczo cele (eksploatacja — inwestycja),

2) przedsiębiorstwo ma uporządkowaną gospodarkę finansową — jest zdolne kredytowo i ma zapewnioną rentowność,

3) przedsiębiorstwo prowadzi księgowość zgodnie z przepisami oraz zapisy w księgowości są prowadzone bieżąco bez zaległości. Wszystkie przedsiębiorstwa obo-

wiązane są składać bilans brutto do 25 następnego miesiąca po miesiącu sprawozdawczym w odpowiednich oddziałach banku.

Ponadto każdy wniosek przedsiębiorstwa o przyznanie kredytu powinien być odpowiednio umotywowany, z dokładną analizą ogólnego stanu środków obrotowych. Analizy tej dokonuje przedsiębiorstwo na specjalnych wzorach opracowywanych przez Bank Narodowy. W roku 1955 ukazała się specjalna instrukcja Główniej Centrali Narodowego Banku Federacyjnej Narodowej Republiki Jugosławii dla przedsiębiorstw zgłaszających się o kredyty tak zwane „Ekonomsko-Finansiski Elaborat o Obrtnim Sretstvima”. Opracowanie to składa się z dziewięciu części dość szczegółowo obejmujących cały stan produkcyjny, inwestycyjny i finansowy jednostek gospodarczych.

Kredyt przyznaje w zasadzie zarząd banku, który może scedować swe decyzje kredytowe na odpowiednie jednostki organizacyjne banku. W praktyce obecnej kredyt na stałe środki obrotowe w każdej wysokości przyznaje oddział Narodowego Banku Jugosłowiańskiego, to samo dotyczy kredytu na skup niektórych artykułów rolnych oraz kredytu eksportowego do wysokości kosztów własnych przedsiębiorstwa. W zasadzie inne potrzeby zaspokajane kredytem na uzupełniające środki obrotowe w poważniejszej wysokości są załatwiane do sumy 50 milionów dinarów w centrali republikańskiej Narodowego Banku Jugosłowiańskiego, a decyzje o przyznaniu kredytów ponad 50 milionów dinarów podejmuje Centrala Główna Narodowego Banku Jugosłowiańskiego w Belgradzie.

Bank przy udzielaniu kredytu upoważniony jest do żądania różnego rodzaju gwarancji. Gwarancje te mogą być składane przez odpowiednie rady narodowe (Narodni Odbor) gmin (komuna), powiatów (srez) republik lub nawet Federacji, jak również gwarantem może być inne przedsiębiorstwo społeczne. Gwarancje te są różnego typu, ale występują również gwarancje bezpośrednio materialne, to znaczy, że przedsiębiorstwo lub odpowiednia rada narodowa jeszcze przed uzyskaniem kredytu bankowego musi zdeponować na odpowiednim rachunku bankowym określony w skali, dla różnych branż różny procent własnych środków pieniężnych. Gwarancja może również nie zawierać tego żądania składania odpowiedniego procentu własnych środków na rachunku gwarancji. Ze statystyki bankowej wynika, że na koniec września ubiegłego roku na ogólną sumę 940 miliardów dinarów udzielonych kredytów rachunek gwarancji zamknął się kwotą 6,5 miliarda dinarów, co stanowi średnio ponad 0,6% udzielonych kredytów. W kwocie 6,5 miliarda na rachunku gwarancji rady narodowej różnych szczebli uczestniczył w wysokości 2,4 miliarda a reszta przypadła na jednostki gospodarcze.

W skali procentowej gwarancji materialnych ukryte są aktywne instrumenty polityki kredytowej banku, gdyż odpowiednie różnicowanie materialnej gwarancji prowadzi albo do faworyzowania kredytem bankowym pewnej dziedziny życia gospodarczego czy też nawet określonych zapasów a z drugiej strony wysoki odsetek składania na rachunku gwarancji własnych środków pieniężnych jest wystarczającym hamulcem, aby zrezygnować z kredytu bankowego i zamierzonego wzrostu zapasów. Rozpiętość tej skali może być dowolna i może być dowolnie zmieniana w zależności od wymogów sytuacji ogólnej kraju jak również szczególnie od wymogów rocznego planu kredytowego.

Towarzysze jugosłowiańscy mówią o dwóch celach stosowania systemu gwarancji przy kredytowaniu:

1) przedsiębiorstwo nie idzie na łatwiznę zdobywania

kredytu bankowego, gdyż realna gwarancja, jaką musi często samo złożyć jest dostatecznym hamulcem przed powzięciem pochopnych decyzji zwrócenia się do banku,

2) gwarancje są pewnym instrumentem zmniejszania ogólnej masy pieniężnej w obrocie i w ten sposób przy udzieleniu kredytów z gwarancją zmniejsza się jednak pewien nacisk na emisję — gwarancje bowiem stanowią jednak pewien procent pasywów banku.

Przy udzielaniu kredytu zawierana jest między przedsiębiorstwem a bankiem konkretna umowa, która przewiduje prawa i obowiązki obu stron. Umowa zawiera najistotniejsze elementy stosunków między bankiem a przedsiębiorstwem, takie jak: wysokość kredytu, termin spłaty, stopa procentowa, wysokość kar konwencjonalnych oraz wysokość karnych odsetek za zwłokę w terminowej spłacie kredytu, a ponadto warunki składanej gwarancji.

Zabezpieczenie udzielonego kredytu jest do pewnego stopnia gwarancją, którą zresztą bank w przypadku braku spłaty kredytu w terminie bezwzględnie realizuje. Dla przykładu oglądaliśmy gwarancję rady narodowej powiatu w Rijece, która zgadza się, że w przypadku niedotrzymania terminów spłat kredytów bank będzie mógł zabrać wszystkie jej środki budżetowe z wyjątkiem płac pracowników, środków na zdrowie i oświatę oraz pokrycie niezbędnych wydatków materiałowych potrzebnych, aby rada w ogóle istniała. Jeżeli nie ma gwarancji na pełną sumę, to bank w przypadku braku dotrzymania terminu spłaty blokuje rachunek żyrowy przedsiębiorstwa oraz wnosi pozew do sądu gospodarczego o ściąganie w drodze egzekucji niespłaconego kredytu. Od momentu upływu terminu spłaty kredytu bank dolicza karne odsetki do 12%. Przedsiębiorstwa i niektórzy pracownicy banku są zdania, że przywilej blokowania przez bank rachunku żyrowego powinien być zlikwidowany i bank powinien być w takiej samej sytuacji prawnej, jak każdy inny wierzyciel. Bank jest przedsiębiorstwem i powinien ponosić ryzyko, jak każde przedsiębiorstwo. W uzasadnionych przypadkach terminy spłat kredytów mogą być odpowiednio prolongowane.

Obecnie istniejące główne grupy rodzajowe kredytów udzielanych przez Narodowy Bank Jugosłowiański są następujące:

Grupa pierwsza — **Kredyty na środki obrotowe jednostek gospodarczych** z podziałem na:

- a) kredyt na stałe środki obrotowe,
- b) kredyt na uzupełniające środki obrotowe.

Grupa druga — **Kredyty dla państwa i budżetów lokalnych**. Są to kredyty udzielane przez bank na odpowiednie terminy w przypadkach, gdy rozchody i dochody poszczególnych jednostek budżetowych roz mijają się w czasie. Warunkiem uzyskania kredytu jest gwarancja rady narodowej wyższego stopnia, a w przypadku budżetu federacyjnego — gwarancja Skupszczyzny. Oprocentowanie tego kredytu wynosi 6%. Kredyt może być udzielany przez bank tylko w terminie do końca września każdego roku i w wysokości jednej trzeciej przewidywanych rozchodów. Termin ostateczny spłaty tych kredytów upływa w dniu 31. 12 każdego roku.

Grupa trzecia — **Kredytowanie ludności** z podziałem na kredytowanie:

- a) robotników i urzędników,
- b) indywidualnych chłopów.

Są to w zasadzie kredyty konsumpcyjne, przeznaczone dla ludności na zakup sprzętu domowego, odzieży itp. Istnieje forma bezpośredniego kredytowania przez banki każdego konsumenta, jak również stosowana u nas forma sprzedaży ratalnej przez poszczególne upoważnione do takiej sprzedaży przedsiębiorstwa handlowe.

Grupa czwarta — **Kredytowanie banków i kas oszczędności** (Komunalne Banke, Zadrużne Stedionice, Gradskie Stedionice, Jugobanka).

W tej chwili nie ma sprecyzowanego systemu kredytowania przez Bank Narodowy pozostałych banków. Stosunki kredytowe między bankami powstawały i powstają z chwilą zlikwidowania oddziałów Banku Narodowego i przekazywania klientów wraz z odpowiednimi aktywami i pasywami do banków terenowych (banke komunalne). Proces ten dokonuje się ciągle, dlatego nie ma opracowanego i skończonego w tej chwili systemu kredytowania działalności kredytowej. W obecnym okresie kredyt refinansowy dla banków terenowych udzielany jest na szczeblu Centrali Republikańskiej Narodowego

Banku Jugosłowiańskiego, która ocenia zdolność i płynność płatniczą tych banków. Przy analizie szczegółowej bilansu tych banków szczególną uwagę zwraca Narodowy Bank Jugosłowiański na fakt czy banki komunalne przestrzegają odpowiedniej polityki kredytowej, ustalonej przez Bank Narodowy.

Poza tym przy kredytowaniu banków bierze się pod uwagę ogólne warunki kredytowe, a więc również pewne zabezpieczenie przez gwarancję jak przy kredytowaniu przedsiębiorstw, odpowiednie terminy, oprocentowanie, kary za zwłokę itp. Oprócz tego powszechną regułą jest, że banki terenowe i inne banki muszą trzymać 30 procent własnych pasywów na rachunku żywym w Banku Narodowym.

H. Kisiel

Ważniejsze zagadnienia finansowe przedsiębiorstw jugosłowiańskich

Podstawową komórką gospodarki narodowej jest przedsiębiorstwo. Tutaj powstaje akumulacja decydująca o rozwoju całego kraju, a formy jej podziału mogą być w mniejszym lub większym stopniu wykorzystywane jako bodźce ekonomiczne. Od stopnia zainteresowania materialnego załogi w wysokości akumulacji osiąganego przez przedsiębiorstwo zależy z kolei skuteczność bodźców uruchamianych przez system finansowy. Obniżka kosztów własnych, oszczędność, kary konwencjonalne, karne odsetki od kredytów, zróżnicowanie opodatkowania, wysokość składek ubezpieczeniowych i wiele innych zagadnień nabiera odmiennego znaczenia w miarę zwiększania skuteczności bodźców ekonomicznych w stosunku do poszczególnych członków załogi.

Problem ten jest od dłuższego czasu szeroko dyskutowany zarówno w zakładach pracy jak i na forum naukowym. Niektóre zakłady wprowadzają eksperymentalny sposób zarządzania swą gospodarką i starają się uruchamiać szereg bodźców ekonomicznych. W dyskusjach często wspomina się doświadczenia jugosłowiańskie, przytacza się niektóre konkretne rozwiązania, brak jednak jest w naszej publicystyce fachowej jakiegoś pełniejszego obrazu gospodarki jugosłowiańskiego przedsiębiorstwa. Tak się składa, że dotychczasowe opisy Jugosławii są pióra literatów lub dziennikarzy i chociaż często zawierają wiele bystrzych spostrzeżeń, podchwyconych z talentem i umiejętnością, to jednak nie zadowolają fachowców domagających się większej ilości szczegółów.

Pragnąłbym w niniejszym opracowaniu przekazać pewne spostrzeżenia, które choć niekompletne, będą próbą przedstawienia niektórych zagadnień związanych z modelem jugosłowiańskiego przedsiębiorstwa i bodźcami ekonomicznymi systemu finansowego przedsiębiorstw.

Niezbędne jest na wstępie wskazanie kilku charakterystycznych cech metod zarządzania gospodarką narodową, aby rola przypadająca przedsiębiorstwu wystąpiła wyraźniej.

W Jugosławii ograniczono do koniecznego minimum planowanie centralne. Plan społeczny FNRJ¹⁾ nie zajmuje się szczegółowym ustalaniem ilościowych wskaźników produkcji, nie zajmuje się również zagadnieniem redystrybucji produktów.

Oznacza to, że przedsiębiorstwa nie otrzymują dyrektyw — co, w jakiej ilości, po jakim koszcie itp. mają produkować. Pozostawiono swobodę organizacjom

gospodarczym, które opracowują swe plany samodzielnie, konfrontując zdolność produkcyjną z potrzebami rynku. Regulatorem produkcji jest prawo wartości. Poza minimalnymi wyjątkami (chleb, cukier, tytoń) ceny kształtują się na rynku, a konkurencja prowadzi do zrównania cen w pewnych granicach. W stosunku do 46 głównych surowców i materiałów stosuje się ceny maksymalne, których przedsiębiorstwa nie mogą przekraczać. Ale i te „ceny pułapowe“ uważane są za zjawisko negatywne.

Plan społeczny, jakkolwiek nie podaje szczegółowych wskaźników ilościowych, określa w rozbiciu na główne gałęzie gospodarki narodowej planowany wzrost produkcji. Rezygnując z dyrektyw plan społeczny zabezpiecza wykonanie planowych założeń, wskazując na środki i bodźce, których użycie prowadzi do osiągnięcia zamierzonych rezultatów. Należą do nich:

- a) stopa oprocentowania środków trwałych,
- b) wysokość amortyzacji,
- c) średnie płace,
- d) wysokość ubezpieczeń społecznych w % od funduszu płac,
- e) fundusz na budownictwo mieszkaniowe w % od funduszu płac,
- f) stopa oprocentowania środków obrotowych,
- g) wysokość renty gruntowej,
- h) narzuty na utrzymanie zrzeszeń przedsiębiorstw,
- i) podatek obrotowy,
- j) sumy globalne kredytów inwestycyjnych oraz zasady ich zwrotu i inne.

Przedsiębiorstwa znajdują się pod wpływem działania wyżej wymienionych instrumentów gospodarczych, które są stosowane w sposób zróżnicowany do różnych produktów, pionów gospodarczych, a nawet przedsiębiorstw. W ten sposób państwo zabezpiecza sobie narzędzia preferowania lub hamowania określonych rodzajów działalności gospodarczej. Wpływ na kształtowanie się kosztów produkcji gwarantuje, wobec nieskrępowanego działania prawa wartości, a z nim konkurencji, możliwość oddziaływania na decyzje gospodarcze przedsiębiorstw, bez uciekania się do pcleceń o charakterze administracyjnym.

Plan ekonomiczno-finansowy przedsiębiorstwa powstaje w przedsiębiorstwie. W oparciu o ocenę potrzeb rynku i posiadane zamówienia poszczególne działy zarządu przedsiębiorstwa opracowują projekt planu. Równolegle do planowania technicznego przeprowadza się wstępną kalkulację kosztów własnych, ustala się planowane ceny sprzedaży i oblicza wyniki finansowe. Projekt planu dyskutowany jest w zarządzie

1) Federativna Narodna Republica Jugoslavije.

przedsiębiorstwa i na wydziałach produkcyjnych, wreszcie zostaje zatwierdzony przez radę robotniczą zakładu.

Samorząd robotniczy i rady robotnicze stanowią istotną cechę jugosłowiańskiego modelu gospodarczego. Decentralizacja gospodarki narodowej polega na utworzeniu autonomicznych przedsiębiorstw, zarządzanych przez robotników. Reprezentantem załogi jest rada robotnicza wybierana w tajnym głosowaniu. Skład liczebny rady bywa różny i waha się w granicach od 30 do 120 członków. W małych przedsiębiorstwach cała załoga może stanowić radę robotniczą.

Rada robotnicza powołuje komitet zarządzający o mniej liczny składzie osobowym (3—12 osób). Rada jak i komitet są ciałami kolegalnymi, a decyzje podejmują wyłącznie na posiedzeniach. Częstotliwość posiedzeń bywa różna. Komitet zarządzający zbiera się zazwyczaj co tydzień, a rada robotnicza co miesiąc.

Dyrektor przedsiębiorstwa jest z urzędu członkiem komitetu zarządzającego, ale nie może być przewodniczącym. Dyrektor angażowany jest w drodze konkursu i zatwierdzany przez terenową radę narodową. Z chwilą nominacji staje się jednoosobowym kierownikiem zakładu pracy i reprezentantem przedsiębiorstwa wobec osób trzecich. Tylko dyrektor ma prawo wydawania zarządzeń, nawet wówczas gdy dotyczy wykonywania uchwał rady robotniczej lub komitetu zarządzającego. Uprawnienia dyrektora sięgają dalej, gdyż może się sprzeciwić decyzji kolegalnych organów robotniczych i przekazać sprawę jako sporną do terenowej rady narodowej. W praktyce przypadki takie zdarzają się bardzo rzadko.

Samorząd robotniczy, a także wspomniane wyżej zasady planowania wykluczają istnienie jednostek nadrzędnych w rodzaju naszych centralnych zarządów. Istnieją natomiast dobrowolne zrzeszenia przedsiębiorstw w postaci izb przemysłowych, izb handlowych itp. Mimo dobrowolności zrzeszania np. do izby przemysłowej należy 99 % przedsiębiorstw, ponieważ członkostwo łączy się z pewnymi przywilejami.

Władzą izby jest walne zgromadzenie delegatów rad robotniczych, które zbierając się raz na rok wybiera komitet zarządzający, wysłuchuje i zatwierdza sprawozdanie ustępującego komitetu zarządzającego oraz dokonuje wyboru sądu honorowego i komisji rewizyjnej.

Każdy członek izby przemysłowej jest równocześnie członkiem właściwego zrzeszenia branżowego. Zrzeszenie jednoczy w skali krajowej producentów danej specjalności, a tam gdzie specjalizacja jest głębsza powołuje właściwe sekcje. Zadania zrzeszeń są szerokie i polegają na czuwaniu nad rozwojem danej gałęzi przemysłu. Zrzeszenie systematycznie śledzi organizację i perspektywy rozwoju reprezentowanej specjalności, a wyniki swych badań upowszechnia między członkami. Zrzeszenie dokonuje systematycznych badań rynku krajowego i światowego, co ma doniosłe znaczenie przy sporządzaniu planów, gdy może zachodzić potrzeba pewnego umownego podziału produkcji. Zrzeszenie reprezentuje członków i broni ich interesów, świadczy członkom pomoc bezpośrednią lub przez izbę przemysłową, udziela fachowej porady w sprawach technicznych, ekonomicznych i prawnych. Ponadto zrzeszenie zajmuje się szkoleniem kadr, wydawaniem fachowych publikacji itp.

Tak więc zrzeszenie ma charakter związku przedsiębiorstw, a nie jednostki nadrzędnej, chociaż wytworzyły się pewne stosunki zależności. Zamówienia kierowane są często nie bezpośrednio na zakład lecz na

zrzeszenie, które koordynuje rozdział produkcji. Niektóre (nieliczne) materiały jak np. miedź są reglamentowane, a ich rozdział odbywa się przez zrzeszenia. Tylko członek zrzeszenia może ubiegać się o uprawnienia bezpośredniego importera lub eksportera, a na rozdział dewiz zrzeszenie ma duży wpływ. Mimo to, że uchwały zrzeszenia nie mają charakteru dyrektyw są przez członków wykonywane, zarówno ze względu na zrozumienie wspólnego interesu, jak również ze względu na wspomnianą wyżej zależność.

Znacznie ściślejszy związek występuje pomiędzy przedsiębiorstwem a terytorialną radą narodową. Rada narodowa ma decydujący głos przy powoływaniu przedsiębiorstwa, zatwierdza nominację dyrektora i nominację niektórych pracowników kierowniczych zarządu. Uzyskanie kredytów bankowych (eksploatacyjnych i inwestycyjnych) niezbędnych dla kontynuowania działalności jest w dużym stopniu uzależnione od rady narodowej, która udziela bankom gwarancji na swym majątku. Gwarancje idą daleko, gdyż upoważniają bank do ściągnięcia nie spłaconych przez przedsiębiorstwo kredytów z funduszy i dochodów rady narodowej.

Rada narodowa wpływa na poziom płac, ma zabezpieczony wpływ na ustalanie norm wydajności pracy oraz na podział zysku przedsiębiorstwa, który mieści w sobie dodatkowe elementy płacowe. Podział zysku pogłębia związek rady narodowej z przedsiębiorstwem, ponieważ część zysku przypada radzie narodowej.

Z drugiej strony w skład rady narodowej wchodzi izba wytwórców, będąca reprezentacją przedsiębiorstw we władzy terenowej. Gospodarcze decyzje rady narodowej wymagają zgody izby wytwórców. Ta zasada i forma organizacyjna występuje na wszystkich szczeblach (gmina, powiat, republika, federacja).

Wzajemne związki i zależność między radą narodową a przedsiębiorstwem, przy nieistnieniu nadrzędnych, administracyjnych organizacji gospodarczych, które zastąpiono dobrowolnymi zrzeszeniami, są wyrazem daleko posuniętej decentralizacji gospodarki narodowej.

W opisanych wyżej warunkach organizacyjnych, przy działaniu prawa wartości i mechanizmu rynkowego, przedsiębiorstwa nabierają większej samodzielności, ale ponoszą większe ryzyko i odpowiedzialność za swoją działalność gospodarczą. Zjawisko wystąpi wyraźniej, gdy zapoznamy się z niektórymi zasadami systemu finansowego przedsiębiorstw. Rozpatrzmy je, systematyzując według grup kosztów:

- a) płace, ubezpieczenia społeczne, fundusz gospodarki mieszkaniowej
- b) koszty materiałowe i ogólne
- c) amortyzacja
- d) oprocentowanie środków trwałych
- e) oprocentowanie środków obrotowych
- f) podatek obrotowy
- g) „dobit“.

Ad a. Płace i ich wysokość mają podstawowe znaczenie z punktu widzenia ogólnopaństwowego tym bardziej, że ceny kształtuje mechanizm rynkowy. Z tego względu płace stanowią element kosztów ściśle regulowany przez władze. Mówiąc o płacach mamy na myśli tylko tę część dochodów robotników, która jest zaliczana do kosztów. Dochody robotników pochodzące z zysku kształtują się na innych zasadach i są omawiane odrębnie.

Wysokość płac pracowników fizycznych i umysłowych ustala taryfikator według następujących grup:

pracownicy fizyczni:

- 1) wysoko kwalifikowani
- 2) średnio kwalifikowani
- 3) przyuczeni -
- 4) niewykwalifikowani

pracownicy umysłowi:

- 1) posiadający wyższe wykształcenie — na stanowiskach kierowniczych
- 2) posiadający średnie wykształcenie — na stanowiskach średnich
- 3) posiadający podstawowe wykształcenie — na niższych stanowiskach
- 4) personel pomocniczy.

Poszczególnym grupom przypisane są odpowiednie kwoty płac, oczywiście z bardziej szczegółowym podziałem według rodzajów czynności. Wysokość płac nie jest identyczna w różnych gałęziach gospodarki narodowej, a nawet w republikach. Istnieją pewne odchylenia dyktowane względami polityki płac w danych pionach gospodarczych lub okręgach kraju. System płac w handlu uregulowany jest odmiennie.

Obok tych płac, które można nazwać nominalnymi, występują płace dodatkowe za akord i premie oraz dodatki na dzieci. W sumie płace stanowią ścisły element kalkulacji z punktu widzenia przedsiębiorstwa i skuteczny instrument polityki gospodarczej w rękach władz centralnych. Jest to niewątpliwie jedna z administracyjnych form zarządzania gospodarką narodową, dotycząca podstawowego problemu planowania.

Narzut na płace, stanowiący składkę ubezpieczeniową jest stosunkowo wysoki, bo wynosi 40%. W niektórych przypadkach instytucja ubezpieczeniowa może podwyższyć składkę o dodatkowe 2%. Ciekawy w jugosłowiańskim systemie finansowym jest fakt, że system ubezpieczeń społecznych nie jest powiązany z budżetem. Instytucja ubezpieczeniowa gromadzi środki ze składek ubezpieczeniowych na własnym rachunku bankowym. Zgromadzone środki rozdzielane są na zasiłki rodzinne, chorobowe, świadczenia służby zdrowia, inwestycje w zakresie służby zdrowia, emerytury itp. Redystrybucja środków na ubezpieczenia społeczne w pojęciu szerokim nie jest dokonywana przez budżet.

Ostatnim elementem kosztów osobowych jest 10% narzut na płace, przeznaczony na fundusz gospodarki mieszkaniowej, a więc na remonty istniejących budynków lub budowę nowych.

Ad b. Dla ustalenia kosztów materiałowych przedsiębiorstwa nie mogą się posługiwać jakimś ogólnie obowiązującym cennikiem, ponieważ ceny mogą być różne. Jednak mimo swobody w kształtowaniu cen istnieje zawsze pewien poziom średni, który stanowi podstawę kalkulacji. Ponadto przedsiębiorstwa są w stosunkach umownych ze swymi dostawcami, zazwyczaj stałymi, a z obowiązujących umów wynikają ceny. Niektóre artykuły są reglamentowane, a dla podstawowych 46 surowców i materiałów ustalone są, jak wspomniałem, ceny pułapowe.

Ad c. W latach 1952—53 dokonano inwentaryzacji i wyceny środków trwałych, stwarzając warunki dla obliczania prawidłowej amortyzacji. Stopa amortyzacji uwzględnia dwa elementy — środki na odnowienie danego przedmiotu i na remonty (np. wartość nabytej maszyny 100, okres amortyzacji 10 lat, stopa amortyzacji 14%). Obecnie rozważa się projekt obniżenia amortyzacji o koszty remontów, które byłyby dokonywane bezpośrednio w ciężar kosztów produkcji (wówczas w przykładzie stopa amortyzacji wynosiłaby 10%). Całość amortyzacji stanowi własność przedsiębiorstwa jednak część

jest blokowana, co zostało podyktowane potrzebą ograniczenia inwestycji. Zablokowane kwoty amortyzacji zostaną w przyszłości postawione do dyspozycji przedsiębiorstw. Trzeba nadmienić, że inwestycje gospodarze finansowane są z własnych środków przedsiębiorstw i zwrotnych kredytów bankowych. Nie mają natomiast zastosowania dotacje budżetowe.

Rozgraniczenie pojęcia środków trwałych i obrotowych jest identyczne jak w Polsce. Jako trwałe uważa się takie środki, których wartość przekracza 10.000 dinarów, a okres użytkowania 1 rok. Pomimo, że środki trwałe stanowią własność społeczną, mogą być w określonych warunkach (unormowanych) sprzedane. Jednak uzyskane ze sprzedaży majątku trwałego środki muszą być zużyte na zakup innych przedmiotów trwałych.

Ad d. Oprocentowanie środków trwałych przedsiębiorstw jest specyficzne dla systemu jugosłowiańskiego. W okresach ubiegłych istniał wielki pęd do inwestowania, a równocześnie brak było kryterium oceny efektywności inwestycji, co groziło zachwianiem podstawowych proporcji procesu reprodukcji. Oprocentowanie środków trwałych, przy zasadzie dokonywania inwestycji z kredytów bankowych (oprocentowanych), wprowadza moment kalkulacji (zwrot kredytów wraz z odsetkami plus oprocentowanie środków trwałych) i automatycznie eliminuje zamierzenia inwestycyjne o niższej efektywności.

Ponieważ stopa oprocentowania jest zróżnicowana (od 0 do 6%) powstaje instrument dla wyznaczenia przez organy centralne kierunków inwestycji. Oczywiście inwestycje o rentowności obliczonej na okres wieloletni, posiadające znaczenie dla całości gospodarki narodowej, są zamieszczane w planie społecznym. Fachowcy jugosłowiańscy twierdzą, że wystarczy tylko 20% środków przeznaczonych na inwestycje w skali krajowej uzależnić od dyspozycji typu administracyjnego. Sposób zainwestowania pozostałych 80% można pozostawić swobodnej decyzji przedsiębiorstw, działając na nie równocześnie przez oprocentowanie środków trwałych i politykę w zakresie kredytów inwestycyjnych (oprocentowanie, terminy, wysokość i rodzaj gwarancji itp.).

Środki pochodzące z oprocentowania majątku trwałego tworzą stale rosnący społeczny fundusz inwestycyjny. Fundusz gromadzony jest w systemie bankowym i stanowi podstawę do udzielania długoterminowych kredytów inwestycyjnych.

Ad e. Oprocentowanie środków obrotowych sprowadza się do stopy procentowej płaconej bankom za uzyskane kredyty. Jednak i tu istnieje różnica w stosunku do warunków polskich. Przedsiębiorstwa jugosłowiańskie nie posiadają własnych środków obrotowych. Całe wyposażenie dla celów eksploatacyjnych finansowane jest kredytem bankowym.

Środki obrotowe przedsiębiorstw nie są normowane na zasadach obowiązujących w polskim planowaniu finansowym, co przy równoczesnym braku własnych funduszy w obrocie nie wymaga wprowadzenia rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem (z tytułu zmian środków obrotowych).

Jednak jugosłowiański system kredytowy nie rezygnuje z konsekwencji płynących z istoty normowania środków obrotowych. Przedsiębiorstwa obliczają swe stałe potrzeby dla ustalenia stałe niezbędnej ilości środków. Na podobnych zasadach jak w Polsce (zużycie dzienne \times wskaźnik zapasu w dniach) obliczają zaangażowanie środków w niezbędnych zapasach materiałów podstawowych, pomocniczych, paliwa, opakowań, przedmiotów nietrwałych, części zapasowych maszyn i urządzeń, produkcji w toku, wyrobów gotowych. Ponadto obliczają „normatyw” dla należności od odbiorców przy

20-dniowym (może być niższy) wskaźniku w dniach. Suma tych „normatywów” cząstkowych, po pewnej technicznej korekcie, określa stałe i niezbędne zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt bankowy, finansujący ten typ potrzeb. Kredyt na stałe potrzeby oprocentowany jest obecnie w wysokości 5½%.

Sposób ustalania stałych potrzeb (normowanie) nie jest precyzyjny. Wpływa to z faktu, że wskaźniki w dniach ustalane są przez przedsiębiorstwa i nie podlegają zatwierdzeniu lub kontroli czynników zewnętrznych. Jedynie bank może nie przyjąć obliczeń przedsiębiorstw do wiadomości i udzielić kredytu na stałe potrzeby (niżej oprocentowanego) w wysokości, którą uzna za uzasadnioną.

Charakterystyczny jest fakt występowania wśród przedsiębiorstw tendencji do możliwie najmniejszego wykorzystywania kredytów uzupełniających, ponieważ oprocentowanie 7½% podraża koszt własny produktu i umniejsza jego konkurencyjność lub zysk. Przedsiębiorstwa często wykorzystują dla celów eksploatacyjnych wolne fundusze specjalnego przeznaczenia, stanowiące ich własność. Znane są nawet przypadki, gdy załogi rezygnowały okresowo z przysługującego im udziału w zysku, aby tą drogą zmniejszyć zapotrzebowanie na kredyt, obniżyć koszty bankowe i podwyższyć przyszły zysk.

Ad f. Podatek obrotowy pobierany jest od przedsiębiorstw przemysłowych. Ma on podwójny cel:

- a) ekonomiczny
- b) fiskalny.

Stawka podatku jest poważnie zróżnicowana. Stanowi zatem jeden z instrumentów ekonomicznego oddziaływania na kształtowanie się cen oraz narzędzie przemianowania akumulacji na cele ogólnospołeczne. O fiskalnym znaczeniu podatku obrotowego świadczy fakt, że prawie połowa dochodów budżetu pochodzi z tego podatku.

Przedsiębiorstwo dokonuje kalkulacji wstępnej, w której uwzględnia wymienione wyżej grupy kosztów oraz stawkę podatku obrotowego. Z zestawienia planowanych kosztów własnych i podatku z przewidywanym poziomem cen sprzedaży wynika „dobit” (zysk).

Podjęciu decyzji gospodarczej (zatwierdzeniu planu) towarzyszy moment ryzyka, gdyż ocena rynku może być błędna i nie uda się uzyskać planowanych cen sprzedaży. Niepowodzenie odbija się na sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, a także dotknie jego radę narodową i załogę.

Wobec zmniejszonej realizacji przedsiębiorstwo może mieć trudności w terminowym uregulowaniu swych zobowiązań w stosunku do banku. Jeżeli nie uda się uzyskać prolongaty terminu spłaty kredytów, bank przystąpi do egzekwowania gwarancji złożonych przez radę narodową, aby pokryć wierzytelność. Zmniejszenie planowanej realizacji obniży zysk, a z nim udział rady narodowej i załogi w zysku. Konsekwencje złej sytuacji finansowej mogą się odbić na założeniu nie tylko w formie pozbawienia jej udziału w planowanych zyskach, ale także w formie obniżenia normalnej płacy do gwarantowanego przez Państwo minimum (60%).

Przedsiębiorstwo nierentowne, jeżeli nie uzyska pomocy bankowej i wypłaca przez 3 miesiące tylko 60% płac, może być postawione w stan likwidacji. Strata społeczna, wynikająca ze złej gospodarki rozkłada się więc na załogę przedsiębiorstwa i na tę gminę lub powiat, z którym przedsiębiorstwo jest związane. Budżet jako całość nie uruchomi dotacji na pokrycie strat przedsiębiorstwa, chociaż właściwa rada narodowa, jeśli uzna niepowodzenia za przejściowe, może swemu przedsiębiorstwu spieszyć z pomocą.

Ad g. „Dobit” jest specyficzną jugosłowiańską kategorią ekonomiczną i nie ma odpowiednika polskiego. Nie jest akumulacją, gdyż nie obejmuje podatku obrotowego. Trudno jest go nazwać sensu stricto zyskiem, ponieważ obejmuje niektóre elementy kosztów. Niemniej jednak z zastrzeżeniem pewnej nieściśłości będzie nazywany w dalszej części opracowania zyskiem.

Podział zysku przedsiębiorstwa jest niewątpliwie fundamentalnym zagadnieniem, jeżeli chodzi o wykorzystanie bodźców ekonomicznych dla pobudzenia działalności załogi jako całości i jej poszczególnych członków. Fachowcy jugosłowiańscy uważają, że zasady podziału zysku są podstawową normą systemu finansowego przedsiębiorstwa.

Przedstawienie podziału zysku wymaga jednak wprowadzenia przykładu, ponieważ jest to skomplikowany rachunek. Przytoczony niżej przykład jest uproszczony, gdyż nie wprowadza towarzyszących tabel pomocniczych.

Przykład podziału zysku

Realizacja przedsiębiorstwa wynosi		dinarów 880.476
Na koszt własny realizacji składają się:		
Koszty materiałowe i ogólne (łącznie z oprocentowaniem kredytów)	dinarów 511.996	
Amortyzacja	dinarów 47.934	
Oprocentowanie środków trwałych, podatek gruntowy, opłaty członkowskie na rzecz zrzeszeń branżowych itp.	dinarów 27.623	
Płace łącznie ze składką na ubezpieczenie społeczne i składką na budownictwo mieszkaniowe	dinarów 85.656	
Razem koszty własne		dinarów 673.209

		207.267
1. Podatek obrotowy		dinarów 100.046
2. Zysk (dobit)		dinarów 107.221

Podział zysku (dobitu):

3. Podatek dochodowy — 50% ogólnego zysku		dinarów 53.610
4. Prawem przewidziane świadczenia z zysku		
a) wynagrodzenia pracowników za pierwsze 7 dni niezdolności do pracy wskutek choroby i obrażeń cielesnych	dinarów 970	
b) wynagrodzenia za rozłąkę z rodziną	dinarów 500	
c) wpłata na fundusz rezerwowy przedsiębiorstwa	dinarów 4.769	
d) spłata kredytu długoterminowego (według umowy o kredyt długoterminowy)	dinarów 10.184	dinarów 16.423
5. Płace dodatkowe — udział załogi w zysku wraz ze składką na ubezpieczenia społeczne i składką na budownictwo mieszkaniowe		dinarów 15.396
6. Wpłata na fundusz inwestycyjny powiatu oraz samodzielnego rozporządzania przedsiębiorstwa		dinarów 9.683
7. Wpłata do budżetu, powiatu i gminy		dinarów 10.893
8. Wpłata do budżetu i na fundusze Federacji (reszta zysku po wszystkich potrąceniach)		dinarów 1.211

Ogółem podzielony zysk dinarów 107.221

Jak wynika z przykładu, różnica między sumą realizacji a kosztem własnym sprzedanych wyrobów (łącznie z kosztami sprzedaży i innymi) wynosi $880.476 + 673.209 = 207.267$ dinarów. Dla uproszczenia zakładamy, że nie występują pozaoperacyjne straty lub zyski, a więc obliczona wyżej suma reprezentuje akumulację przedsiębiorstwa.

Wśród kosztów niektóre wymagają dodatkowego wyjaśnienia. Podatek gruntowy opłacany jest przez przedsiębiorstwa zajmujące dla swych celów (magazyny, bocznicie itp.) określoną powierzchnię ziemi. Podatek staje się więc instrumentem działającym na oszczędne wykorzystanie powierzchni. Zróżnicowany wymiar podatku może być ponadto instrumentem zachęcającym lub hamującym zagospodarowywanie różnych terenów dla celów przemysłowych czy innych.

Składki na rzecz zrzeszeń branżowych wynoszą od 0,5 — 2% wartości produkcji towarowej. Wpływy dzieli się, przeznaczając zazwyczaj 80% dla zrzeszenia, a 20% dla izby (w naszym przypadku przemysłowej).

Z obliczonej wyżej akumulacji przelano do budżetu w postaci podatku obrotowego (1) 100.046 dinarów, a pozostała kwota stanowi „dobit”, który będziemy nazywać zyskiem (2). Rodzajami stawek, wysokością i formami poboru podatku nie będziemy się zajmować, gdyż stanowi to odrębne zagadnienie.

Ad 3. Z wypracowanego zysku przeznaczają się w pierwszej kolejności 50% na rzecz Federacji. Jest to w istocie swej podatek dochodowy pozbawiony progresywnej skali. Reguła przejmowania 50% ma wyjątki. I tak np. niektórym organizacjom gospodarczym (np. kolejom, pocztom) zmniejszono procent podatku z przeznaczeniem różnicy na fundusz inwestycyjny. Podobnie w niektórych przedsiębiorstwach lokalnych nawet całość tych środków przeznaczano na rzecz powiatu. Jest to pewna forma regulacji budżetowej w stosunku do okręgów słabiej zagospodarowanych, a co za tym idzie mniej dochodowych.

Łączna suma podatku dochodowego z przedsiębiorstw jest dość znaczna i wynosiła za 9 miesięcy 1956 r. — około 105 miliardów dinarów przy realizacji 2,6 biliona dinarów.

Ad 4. Z pozostałych 50% zysku pokrywane są w pierwszej kolejności przewidziane pod a-d świadczenia. Wewnątrz grupy obowiązuje przytoczona kolejność.

Zasiłki chorobowe wypłaca instytucja ubezpieczeniowa. Jednak przy krótkim okresie niezdolności do pracy (granica 7 dni) wypłata przysługującego pracownikowi wynagrodzenia obciąża zysk (4a). Trzeba nadmienić, że nieobecność w pracy do 3 dni nie wymaga odpowiedniego zaświadczenia lekarskiego. Wprowadzenie tej kategorii kosztów jako kwoty umniejszającej zysk, a nie zarachowywanie jej na koszty produkcji, jest swoistą formą walki o dyscyplinę pracy. Ponieważ omawiana grupa świadczeń pokrywana jest przed wypłatą zysku na rzecz załogi, istnieje teoretyczne prawdopodobieństwo zużycia pozostałej po odprowadzeniu podatku części zysku jedynie na ten cel. Przesunięto walkę o dyscyplinę pracy na płaszczyznę ekonomiczną. Co najważniejsze rozwiązanie takie uwzględnia również czynnik wychowawczy. Bumelanci są pod naciskiem opinii publicznej zakładu, która powstaje nie tylko pod wpływem czynników emocjonalnych, ale także i materialnych. Bowiem opuszczanie dniówek pracy umniejsza udział każdego członka załogi w zysku.

Wynagrodzenia za rozłąkę z rodziną (4b) są pewną formą diet płaconych pracownikom delegowanym. Koszty normalnych delegacji są oczywiście zarachowywane w ciężar kosztów przedsiębiorstwa. Ten szczególny rodzaj diet obciąża zysk. Nie wydaje się zakazem angażo-

wania osób z innych okręgów, ale obciążając kosztem ich delegacji zysk, zmusza się przedsiębiorstwo do ułatwienia sprawy mieszkaniowej, rozwiązania umowy o pracę lub stwierdzenia, że przydatność „importowanego” pracownika przewyższa ponoszone obciążenia. Jest to dobry przykład wprowadzenia bodźców ekonomicznych w miejsce zarządzeń administracyjnych.

Wpłatę na fundusz rezerwowy (4c) oblicza się od przeciętnego rocznego stanu środków obrotowych. W naszym przykładzie przeciętny stan środków obrotowych wynosił 238.450 dinarów, a stawka procentowa 2%.

Stawka nie jest jednolita i waha się od 2—5%. Fundusz rezerwowy przeznaczany jest na pokrywanie ewentualnych strat oraz niedoborów dzielonego zysku w zakresie obowiązkowych świadczeń.

W dalszej kolejności pokrywa się z zysku przypadające raty kredytów inwestycyjnych wraz z odsetkami. Tylko zysk i amortyzacja może stanowić ostateczne źródło finansowania inwestycji. Kredyt uzupełnia środki przedsiębiorstw okresowo, a umowa określa terminy spłaty.

Pokrywanie rat kredytu inwestycyjnego przed dodatkowymi płatami załogi zmusza do poważnego analizowania planowanych zamierzeń inwestycyjnych. Wiąże się to ściśle z trybem planowania, bo jak wspomniano na wstępie plan jest dyskutowany na wydziałach produkcyjnych i zatwierdzany przez radę robotniczą.

Ad 5. Obok płac wynikających z taryfikatora, które wchodzi do kosztów produkcji załoga może partycypować w zysku. Udział załogi w zysku nazywa się w Jugosławii dodatkową płacą, w związku z czym oblicza się od niej normalną składkę na rzecz instytucji ubezpieczeniowej, a także na rzecz funduszu mieszkaniowego.

Celem ustalenia wysokości dodatkowej płacy należy w pierwszej fazie obliczyć wielkość części zysku, pozostałej po potrąceniu od zysku podatku dochodowego i funduszu rezerwowego. W naszym przykładzie rachunek będzie następujący:

zysk		107.221 dinarów
podatek dochodowy	53.610 dinarów	
fundusz rezerwowy	4.769 dinarów	58.379 dinarów
		48.842 dinary

Następnie ustala się stosunek wyliczonej części zysku (48.842 dinary) do funduszu płac obliczonego według taryfikatora (normalne koszty osobowe). Uzyskany współczynnik stanowi podstawę, w oparciu o ustaloną w planie społecznym skalę, do obliczenia bezwzględnej wysokości płacy dodatkowej.

Na rok 1956 procedurę nieco uproszczono. Płace dodatkowe winny osiągnąć co najmniej poziom z roku 1955, pod warunkiem zrealizowania przez przedsiębiorstwo zysku w wysokości roku 1955. Pociąga to jednak szereg innych komplikacji w przypadkach znacznie większych odchyleń między wynikami tych dwóch lat.

Praktycznie rzecz biorąc skale są ustalone w taki sposób, że dodatkowe płace wahają się w roku 1956 w granicach 8—15% normalnego funduszu płac. Oczywiście konkretne wypłaty tej części zysku uzależnione są od osiągniętych wyników. Przewiduje się, że przeciętna płaca dodatkowa w skali gospodarki narodowej wynosić będzie w roku 1956 około 1 i 1/2 miesięcznego uposażenia (12,5%).

Należy nadmienić, że niektóre kary, a między innymi karne odsetki (w części) od nie spłaconych w terminie kredytów płacone są z zysku, pomniejszając odpowiednio część przeznaczoną dla załogi. Tego rodzaju bodźce systemu kredytowego, wymierzone nie tylko do przedsię-

biorstwa jako całości, ale do członków załogi, zwiększając w sposób zasadniczy skuteczność oddziaływania przez kredyt.

Ad 6. Wysokość części zysku, przeznaczanej na fundusz inwestycyjny powiatu oraz na fundusz samodzielnego rozporządzania przedsiębiorstwa, uzależniona jest od stosunku zysku (po wyłączeniu części na płace) do przeciętnego stanu zaangażowanych w przedsiębiorstwie środków.

Przez zaangażowane w przedsiębiorstwie środki rozumie się wartość środków trwałych, wykorzystywane kredyty na cele eksploatacyjne i własne środki. Ustalony wskaźnik określa więc swego rodzaju rentowność sumy środków postawionych przedsiębiorstwu do dyspozycji. Ustalony procent rentowności wyznacza w oparciu o skalę ustaloną w planie społecznym, podstawę dla obliczenia bezwzględnej wielkości odpisu na omawiane fundusze.

Ustaloną kwotę przeznacza się z kolei w 60—70% na fundusz inwestycyjny powiatu, a resztę na fundusz samodzielnego rozporządzania przedsiębiorstwa. Powiat używa uzyskane środki na inwestycje komunalne i inne własne potrzeby inwestycyjne. Wprowadzenie tej instytucji do podziału zysku ma na celu dodatkowe zainteresowanie władzy terenowej, a nawet szerzej, bo wszystkich mieszkańców powiatu, w wynikach działalności przedsiębiorstw.

Fundusz samodzielnego rozporządzania przedsiębiorstwa jest zbliżony do naszego funduszu zakładowego. Finansuje się z niego wydatki o charakterze socjalno-kulturalnym np. domy wypoczynkowe, sport, świetlice, biblioteki itp. Przedsiębiorstwo może również z części lub całości funduszu samodzielnego rozporządzania powiększyć posiadane w eksploatacji fundusze.

Ad 7 i 8. Z pozostałej części zysku wyodrębnia się pewne kwoty na rzecz powiatu oraz gminy. I tutaj obowiązuje zasada ustalania stosunków między odpowiednią częścią zysku a funduszem płac, aby w oparciu o odpowiednie tabele ustalić wpłatę na rzecz budżetu niższego szczebla.

Cała operacja rachunkowa ma na celu limitowanie w sposób względny tych kwot, ponieważ ostateczna nadwyżka przypada budżetowi Federacji. Liczby potwierdzają konieczność skrupulatnego dzielenia reszty zysku, gdyż wpływy z tego tytułu do budżetu Federacji oraz na społeczny fundusz inwestycyjny wyniosły za 9 miesięcy 1956 roku około 30 miliardów dinarów, przy 105 miliardach dinarów podatku dochodowego i 2,6 biliona dinarów realizacji.

Bieżąco (1956 r.) wprowadzono zmiany do zasad podziału zysku, których nasz przykład nie uwzględnia. Między innymi dokonuje się obecnie odpisu na własny fundusz inwestycyjny przedsiębiorstwa.

Mimo że podział zysku przedstawiono bez nieistotnych dla nas szczegółów technicznych, metoda obliczania robi na pierwszy rzut oka wrażenie bardzo skomplikowanej. Jest to wrażenie prawdziwe, a zarazem jedna z wad, bo przecież każda metoda obok zalet posiada braki. Skomplikowany sposób podziału zysku jest trudny do zrozumienia dla robotników, którzy często nie posiadają odpowiedniego przygotowania, aby przebrnąć przez labirynt stosunków, wskaźników i tabel.

Dalszą wadą opisanego podziału zysku jest fakt limitowania wypłat z zysku na rzecz załogi. Limitowanie udziału w zysku może powodować „limitowane zainteresowanie” w przekraczaniu wydajności pracy i planu produkcji ponad pewną opłacalną granicę.

Oczywiście można tu przytoczyć cały szereg argumentów usprawiedliwiających, a wreszcie korzyści, aby bilansując je dokonać oceny zasad podziału zysku. Rezy-

gnując z oceny, gdyż nie miałem warunków dla dokładnego zbadania skuteczności bodźców, wynikających z podziału zysku, pragnę jednak podkreślić i zalety tego rozwiązania.

Przytoczone wady rzeczywiście istnieją, ale są znane robotnikom uproszczone sposoby obliczania tej części zysku, która ich najbardziej interesuje. Wreszcie robotnicy mają swych mężów zaufania w radzie robotniczej, którzy najczęściej są w stanie ocenić rozliczenia zysku, a swymi poglądami mogą podzielić się z załogą.

Trudniej jest odeprzeć zarzut „limitowania zainteresowania”. Potrzeba limitowania nie wypływa z przesłanek metodologicznych, lecz warunków gospodarczych. Jest to sprawa bardzo istotna i rozważana przez najwyższe czynniki.

Z drugiej strony nie można pomniejszać znaczenia owych 12½% w stosunku do normalnego funduszu płac, gdyż stanowią one półtoramiesięczne uposażenie, a w pewnych przypadkach procent jest wyższy. Kwoty tej wysokości są wyraźnie odczuwalne w budżecie rodzinnym robotnika i stanowią mocny bodziec ekonomiczny. Dalszą formą zainteresowania załogi jest, obok płac dodatkowych, fundusz samodzielnego rozporządzania przedsiębiorstwa (6), przeznaczany w pierwszym rzędzie na konsumpcję o charakterze zbiorowym.

Podział zysku uruchamia szereg dalszych bodźców bardzo istotnych dla gospodarki narodowej. Decentralizacja nie polega tylko na rezygnacji z pewnych form centralnego zarządzania i formalnoprawnym powiązaniu przedsiębiorstw z terenowymi radami narodowymi.

Muszą istnieć bodźce ekonomiczne pogłębiające to powiązanie. Podział zysku przewiduje zasilanie powiatu dochodami z przedsiębiorstw. Wpłata na rzecz funduszu inwestycyjnego powiatu oraz druga wpłata, którą rada powiatowa może przeznaczyć na różne cele, powoduje zainteresowanie rady narodowej wynikami działalności przedsiębiorstw tym bardziej, że kwoty są dosyć wysokie. Kolejność, w jakiej zaspokajane są potrzeby, też nie jest bez znaczenia. Powiat otrzymuje środki po przeznaczaniu części zysku na płace dodatkowe, ale posiada uprawnienia do pośredniego regulowania wysokości płac dodatkowych i normalnych. Z drugiej strony wchodząca do rady narodowej izba wytwórców reprezentuje przedsiębiorstwa. Wytwarza się więc płaszczyzna dyskusji i ścierania poglądów, co niewątpliwie sprzyja sprawie ściślejszego powiązania rad narodowych z przedsiębiorstwami.

Bardzo poważnym zagadnieniem gospodarczym Jugosławii, które sprawiło w przeszłości wiele kłopotów, są inwestycje. Spłacanie kredytów inwestycyjnych i odsetek od nich z zysku, przy omówionej kolejności podziału, jest poważnym hamulcem dla nieprzemysłanych inwestycji. Oczywiście omawiane bodźce są tylko jednym i to nie najważniejszym sposobem wpływania na wielkość i kierunki inwestycji.

Walka o dyscyplinę pracy (4 a), walka ze zbędnym zaangażowaniem pracowników z innych terenów (4 b) przesunięta została na płaszczyznę ekonomiczną. Wprowadzone bodźce są bardzo ciekawe i mogą zastąpić administracyjne formy regulowania tych zagadnień. Nie mogę się wypowiadać co do skuteczności omawianych środków, niemniej jednak koncepcja wydaje się słuszna.

Bardziej szczegółowa analiza zasad podziału zysku wykrywa dalsze bodźce ekonomiczne, a wytknięta poprzednio wada, polegająca na skomplikowaniu obliczeń, staje się pod tym kątem widzenia zaletą. Im więcej bodźców ekonomicznych pragnie się uruchomić, tym bardziej system podziału zysku będzie skomplikowany. Istnieje oczywiście jakiś złoty środek, którego funkcją jest ma-

ksymalna skuteczność bodźców. Wydaje się jednak, że skuteczność wszystkich bodźców sprowadza się do podstawowego, którym jest ekonomiczne oddziaływanie na indywidualnych członków załogi.



Dotychczasowe rozważania prowadzone były na płaszczyźnie przedsiębiorstw przemysłowych, które są typowe w każdym systemie zarządzania gospodarką narodową.

Część zasad rozciąga się również na przedsiębiorstwa usługowe. Natomiast handel ma swoją specyfikę, której warto poświęcić kilka uwag.

Przedsiębiorstwa handlowe najsilniej odczuwają działanie prawa wartości i nie jest chyba przypadkiem, że właśnie w handlu decentralizację i samodzielność przedsiębiorstw posunięto najdalej.

Istnieje kilka typów przedsiębiorstw handlowych. Typ zasadniczy to przedsiębiorstwo, posiadające od kilku do kilkunastu (najczęściej w granicach 5—10) punktów sprzedaży. Sprawy administracyjne i podstawowa część zakupów załatwiana jest przez kilku pracowników, tworzących swego rodzaju „centralę”. Radę robotniczą stanowi bardzo często cały zespół pracowniczy (wszystkich sklepów), który powołuje ze swego grona komitet zarządzający.

Obok zespołów sklepów istnieją sklepy samodzielne, prowadzące całkowicie samodzielną gospodarkę i posiadające własny zarząd. Drobne, jednoosobowe punkty sprzedaży, prowadzone są często na bardzo uproszczonych zasadach, zbliżonych do naszych sklepów „prowizyjnych”. Ponadto istnieją sklepy fabryczne oraz sklepy spółdzielcze.

Przedsiębiorstwa (mowa o typowych) powoływane są do życia przez terenową radę narodową, która zatwierdza branżę, przedstawiony plan obrotu, pewne wskaźniki finansowe, dotyczące podstawowego funduszu płac oraz świadczeń finansowych na jej rzecz. W pozostałych sprawach przedsiębiorstwo handlowe ma pełną swobodę. Środki finansowe uzyskuje z kredytów bankowych i obraca je na zakup towarów. Wybór dostawców, rodzaju i asortymentu towarów, ustalenie ceny i warunków dostaw pozostawione jest inicjatywie przedsiębiorstwa. Ponieważ nie istnieje rozdzielnictwo towarów, a ceny z wyjątkiem kilku artykułów kształtują się na rynku, od umiejętności oceny sytuacji rynkowej i od pozyskania klientów zależą wyniki działalności przedsiębiorstwa, a z nimi wysokość wynagrodzenia załogi.

Przedsiębiorstwa nie posiadają nadrzędnych jednostek administracyjnych. Nie ma powiatowych czy republikańskich zarządów handlu, a jedynie działające zrzeczenia. Na szczeblu powiatu istnieją izby handlowe, które w skali krajowej łączą się w związek izb handlowych. Ta samorządowa organizacja jest jedynym reprezentantem handlu. Istnieje wprawdzie na szczeblu federacji sekretariat dla spraw obrotu towarowego (odpowiednik naszego ministerstwa), ale nie ingeruje bezpośrednio w gospodarkę przedsiębiorstw. Także rozdział masy towarowej nie jest przedmiotem zainteresowań sekretariatu, gdyż tylko miedź jest ściśle reglamentowana, a na dwadzieścia innych podstawowych surowców lub materiałów ustalane są priorytety odbiorców.

Istniejący przy sekretariacie urząd cen analizuje ruch cen i wyciąga wnioski co do państwowej polityki cen, mającej na celu utrzymanie określonego poziomu cen w stosunku do przeciętnego poziomu płac. Środki podejmowane centralnie w większości przypadków mają charakter oddziaływania poprzez bodźce ekonomiczne.

W opisaney sytuacji szczególnego znaczenia nabiera od-

działywanie na przedsiębiorstwa przez kredyt. Handel detaliczny kredytowany jest przez banki komunalne, a hurt przeważnie przez oddziały Banku Narodowego, jednakże zasady kredytowania są podobne.

Przedsiębiorstwa handlowe nie posiadają własnych funduszy w obrocie, wobec czego całość zapasów finansowana jest kredytem. Potrzeby przedsiębiorstw handlowych dzielone są podobnie jak w przemyśle na stałe i dodatkowe. Jakkolwiek istota podziału sprowadza się do efektów uzyskiwanych na drodze normowania środków obrotowych, sposób ustalania tych stałych potrzeb nie jest normowaniem. Stałe zapotrzebowanie przedsiębiorstwa na kredyt ustalane jest statystycznie w oparciu o wykorzystanie kredytu w okresie ubiegłym. Sposób udzielania kredytu mógłby być nazwany według polskiej nomenklatury „kredytowaniem w trybie uzupełniania własnych funduszy obrotowych”.

Kredyty uzupełniające udzielane są na konkretne transakcje lub zapasy i przez nie, operując terminami, a nawet stopą procentową, realizuje się politykę kredytową. System kredytowania nie jest elastyczny, ponieważ nie może być dostosowany do okresowych wahań zapotrzebowania na kredyt, wynikających z nierównomierności obrotów. Należy jednak pamiętać, że ceny nie są stałe, a także i marża może być dowolnie przez przedsiębiorstwo zmieniana, jak również nikt nie ustala współczynników rotacji towarów. W tych warunkach normowanie środków obrotowych i precyzyjne kredytowanie jest utrudnione. W praktyce ustala się dla celów analitycznych współczynniki szybkości krążenia środków obrotowych, ale dotyczą one całości zaangażowanych kredytów (stosunek przeciętnego stanu kredytów bankowych do obrotu).

W ciekawy sposób uregulowany został w przedsiębiorstwach handlowych system płac. Jest zupełnie zrozumiałe, że tak dużej samodzielności organizacyjnej i gospodarczej musi towarzyszyć odpowiedni system bodźców. System ten powinien zachęcać pracowników do wykorzystania pozostawionej samodzielności w interesie gospodarki narodowej, a przede wszystkim konsumenta.

Podstawowe płace pracowników handlu są staryfikowane, podobnie jak miało to miejsce w przemyśle. Niezależnie od taryfikatora rada narodowa ustala wysokość globalnego funduszu płac (całej załogi) w stosunku procentowym do planowanego obrotu. Jeżeli obliczony na podstawie wykonanego obrotu fundusz płac przekracza dokonane już wypłaty w oparciu o taryfikator, to różnica jest dodatkowo dzielona między załogę, proporcjonalnie do wysokości płac staryfikowanych. Tak więc obok płac staryfikowanych pracownicy handlu otrzymują dodatkowe wynagrodzenie przy przekroczeniu pewnej granicy obrotu, a wynagrodzenie rośnie wraz z obrotami. Niezależnie od powyższej zasady załoga przedsiębiorstwa może nabyć uprawnienia do premii, jeśli przekroczy zatwierdzony przez radę narodową plan obrotu.

Charakterystyczne jest ukierunkowanie działania bodźców. Nie zysk lecz obrót i jego zwiększenie stanowi o wysokości wynagrodzenia. System płac nie stwarza zachęty do podwyższania zysku, lecz dopinguje do podwyższania obrotu. Jest to zrozumiałe, gdyż nie można sztucznie przeciwdziałać naturalnej tendencji rynku, zmierzającej przy zapewnionej podaży towarów do obniżki cen.

Jednakże należy również uwzględnić bodźce zachęcające do podwyższania rentowności. Już z samego mechanizmu podziału dodatkowej części płacy wynika tendencja do zmniejszania zatrudnienia, a więc podwyższania wydajności pracy. Im mniejszy bowiem będzie personel, tym większa część płacy dodatkowej przypadnie na poszczególnych pracowników. Ponadto płace jako całość

(staryfikowane i dodatkowe) mogą być wypłacone jedynie w ramach wygosparowanej marży.

Jeżeli marża nie wystarcza na pokrycie kosztów rzeczowych i osobowych, obniża się odpowiednio płace staryfikowane, ale nie niżej 60% płacy podstawowej. Jest to ta sama zasada, z którą spotkał się w przedsiębiorstwie przemysłowym. Obniżenie płac podstawowych oznacza deficytową działalność i jeżeli trwa przez określony czas następuje likwidacja przedsiębiorstwa. Handel nie może być deficytowy. Przesłanki rentowności decydują o uruchamianiu i likwidowaniu jednostek handlowych. System płac stwarza i na tym odcinku bodźce ekonomiczne nie pobudzają do podwyższania cen.

Stosowane metody dają dobre rezultaty. Kultura handlu jest wysoka, obsługa klienta najczęściej dobra, a ciężar walki konkurencyjnej przesunął się na rozszerzanie asortymentu i podnoszenie jakości obsługi. Swobodny

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

„Utarg” w planie kasowym w świetle tymczasowej Instrukcji Służbowej Nr A/1

Założenia nowej tymczasowej Instrukcji Służbowej Nr A/1, wprowadzonej w życie ZP Nr A/104/56, stworzą nam niewątpliwie lepsze warunki na odcinku kontroli oraz kierowania obiegiem pieniężnym okręgu bankowego w powiązaniu z przebiegiem procesów gospodarczych terenu. Z drugiej strony plan kasowy stanie się dla nas instrumentem operatywniejszym i precyzyjniejszym niż to miało miejsce dotychczas, sygnalizującym nam już w toku jego realizacji pewne nieprawidłowości na tych odcinkach gospodarczego życia terenu, które są bezpośrednio powiązane z obiegiem pieniądza gotówkowego.

Sięgając do okresu ubiegłego musimy stwierdzić, że poziom naszej pracy na odcinku planowania kasowego nie był zadowalający i był za mało dokładny, bo już sama konstrukcja projektu planu kasowego, bardzo często odbiegająca od rzeczywistości, nie była i nie mogła być w żadnym przypadku oparta na jakichkolwiek przesłankach ekonomicznych, wpływających z założeń planów gospodarczych terenu, ponieważ plan kasowy okręgu bankowego budowany był w oparciu o projekty wniosków kasowych uczestników planowania kasowego, którzy byli mało zainteresowani jego wykonaniem. Z drugiej strony nie brali oni pod uwagę najważniejszego momentu, to jest ilości wypuszczonego na rynek pieniądza gotówkowego, który przy zdrowej gospodarce powinien być zrównoważony z ilością dóbr materialnych będących w obiegu i innych. Z tego powodu odstępianie od zasady konstruowania projektu planu kasowego w oparciu o wnioski kasowe uczestników planowania kasowego można tylko uważać jako pociągnięcie zdrowe.

Momentem wpływającym z nowej instrukcji służbowej i mającym zasadnicze znaczenie jest nałożenie na oddziały operacyjne obowiązku postulowania u odpowiednich organów o zwiększenie planów gospodarczych w przypadkach, gdy plany te są za niskie w stosunku do wypuszczonej na rynek ilości gotówki, przy założeniu zbilansowania emitowanego pieniądza z będącymi w obiegu dobrami materialnymi i innymi.

Na przytoczonym w niniejszym artykule przykładzie przy omówieniu budowy projektu planu kasowego w tytule planu kasowego „utarg”, podaję w jaki sposób oddział operacyjny jest w stanie ustalić w przekroju okręgu bankowego przewidywaną wysokość planu obrotu towarowego, z równoczesnym naświetleniem sposobu udowodnienia wysuniętego na tym odcinku postulatu

wybór dostawcy, często bezpośredniego producenta, likwiduje zbędne ogniwa pośredniczące. Przede wszystkim jednak handel może w tych warunkach oddziaływać na producenta, przekazując zamówienie społeczne na asortyment, model, wzór itp.



Podane wyżej uwagi na temat niektórych zagadnień finansowych, na tle organizacji przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych nie wyczerpują tematu. Jest to jedynie usystematyzowany zbiór spostrzeżeń z krótkotrwałych badań. Celem opracowania było naszkicowanie tych charakterystycznych cech gospodarki jugosłowiańskich przedsiębiorstw, które są niezbędne dla właściwej oceny metod kredytowania, stosowanych przez Narodowy Bank Jugosławii. Zagadnienia kredytowe będą tematem odrębnego opracowania.

Z. Krzyżkiewicz

pod adresem wydziału handlu prezydium miejskiej rady narodowej.

Jak już w wstępie wspomniałem założenia ogólne nowej instrukcji służbowej są o wiele lepsze niż instrukcji poprzedniej, jednak jest ona za mało sprecyzowana i nie wskazuje lub wskazuje zbyt ogólnikowo sposoby podejścia do zawartych w niej żądań w stosunku do aparatu planistycznego w terenie na odcinku budowy projektu planu kasowego oraz analizy jego realizacji. W związku z tym, wracając do zasadniczego tematu tego artykułu, pragnę wskazać w jaki sposób problemy te będą rozwiązane w naszym oddziale, ograniczając się jednak do tytułu planu kasowego „utarg”, jako wpływającego w decydującym stopniu na wykonanie planu kasowego.

Według założeń nowej instrukcji służbowej paragraf 1 punkt 9, podstawą do wyliczenia przewidywanych na dany okres planowanych wpływów gotówkowych powinny być plany gospodarcze uzyskane z prezydium miejskiej rady narodowej zarządu — wydziału handlu, materiały statystyczne oddziału oraz materiały planowe przedsiębiorstw. W związku z czym budowa planu kasowego w omawianym tytule planu kasowego powinna moim zdaniem przebiegać mniej więcej według następującego sposobu:

Tabela nr 1

Przedsiębiorstwo	Dane wydziału handlu prezydium miejskiej rady narodowej		Dane dystrybutorów	
	obrót	Uwagi	Obrót	Uwagi
1. PSS w Mysłowicach	16.878		16.878	projekt planu rocznego
2. MHD w Mysłowicach	18.220		18.200	jak wyżej
3. MHM w Mysłowicach	11.032		11.032	jak wyżej
4. Ruch w Mysłowicach	2.653		2.653	jak wyżej
5. Razem:	48.783	84,3% ogólnych obrotów (tabela II	48.763	
6. Inne pozostałe	9.023	15,7% ogólnych obrotów (tabela II)		szacunek oddziału
7. Ogółem:	57.806	100,0%		obrót towarowy miasta ogółem

W uzyskanych od omawianych czynników wysokościach planów gospodarczych jest już uwzględniony wskaźnik sezonowości. Wymienione dane cyfrowe służą nam jako pozycje wyjściowe w obliczeniu wpływów gotówkowych, przy czym w razie ich niezgodności wskazane jest wzajemnie je skonfrontować i w razie potrzeby uzgodnić w porozumieniu z wydziałem handlu prezydium miejskiej rady narodowej oraz odnośnym dystrybutorem. Wydział handlu posiada z zasady tylko dane planowe dystrybutorów, których dyrekcje mają swoją siedzibę w obrębie działania danego prezydium miejskiej rady narodowej, zaś obrót sklepów, których dyrekcje znajdują się na innym terenie nie jest znany. Ponieważ oddział obejmuje w planie kasowym całość obrotów, zachodzi konieczność ich wyliczenia we własnym zakresie, biorąc za podstawę odpowiednie wskaźniki wykonania w okresach poprzednich. W tym celu wskazane jest sporządzić odpowiednią tabelkę wskaźników, która nam to obliczenie oraz inne obliczenie ułatwi.

Jak już poprzednio wspominałem od wydziału handlu prezydium miejskiej rady narodowej uzyskaliśmy tylko dane cyfrowe obrotu towarowego planowanego głównych dystrybutorów. Z tego powodu chcąc otrzymać pozycję wyjściową do naszych obliczeń, to jest ogólne obroty okręgu bankowego, musimy przy zastosowaniu pewnych uproszczeń ustalić obrót pozostałych jednostek handlowych tabela I, pozycja 6. Obliczenia tego dokonujemy w sposób następujący:

$$\frac{48.783 \times 15,7\%}{84,3\%} = \text{złotych } 9.023/\text{m (tabela I, pozycja 6)}$$

Wskaźnik 15,7% ustalony został na podstawie efektywnego wykonania w okresie od sierpnia do października 1956 roku — tabela Nr II, kolumna 2, pozycja 6 i 7. Różnica, to jest 84,3% stanowi efektywne wykonanie głównych dystrybutorów.

za okres od sierpnia do października 1956 roku

Tabela nr II

Przedsiębiorstwo	Wykonany obrót towarowy		Ogniwa wpływu z tytułu realizacji obrotu towarowego									
			Bank właściwy	%	Bank inny	%	Wpłaty przez pocztę	%	Wpłaty na rachunek PKO	%	Sprzedaż bezgotówkowa i wpływy nieodprowadzone	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. PSS w Mysłowicach	20.071	100	17.058	85			1.251	6,2			1.762	8,8
2. MHD w Mysłowicach	22.295	100	15.234	68,3			5.942	26,6	106	0,5	1.013	4,6
3. MHM w Mysłowicach	11.722	100	9.389	80,1			2.135	18,2			198	1,7
4. Ruch w Mysłowicach	3.394	100	3.285	96,7			95	2,8			14	0,5
5. R a z e m:	57.482	84,3	44.966	78,2	ogólnych obrotów (pozycje 5:7)							
6. Inne pozostałe	10.686	100	10.686	100								
7. R a z e m:	68.168	100	55.652	81,6			9.423	13,8	106	0,2	bezgotówkowo 2.882 nieodprowadzenie 105	4,2 0,2

Jak z powyższego zestawienia wynika wymienione dane cyfrowe oparto na wykonaniu okresu bezpośrednio poprzedzającego okres planowany, a nie na podstawie tego samego okresu roku ubiegłego, na uzasadnienie czego pragnę zaznaczyć, że przepływ gotówki w tym samym okresie roku ubiegłego mógł się w stosunku do okresu bieżącego z różnych powodów zmienić i byłby w chwili obecnej nierealny (nowouruchomienie lub likwidacja sklepów, zmiany sposobu odprowadzania gotówki itd.).

Zanim przejdę do naświetlenia sposobu obliczenia wpływów gotówkowych pragnę wskazać z jakich źródeł oddział powinien uzyskać dane wymienione w tabeli Nr II.

Dane cyfrowe wymienione w tabeli Nr II uzyskujemy:

kolumna 2 — ze sprawozdawczości dystrybutorów, kolumny 6, 10 i 12 — od dystrybutorów (rejestr utargu towarowego lub sprawozdawczości),

kolumna 8 — z ewidencji prowadzonej przez oddział lub w przyszości ze sprawozdania miesięcznego z obrotów gotówkowych kolumna 4, wzór 11,

kolumna 4 — z rejestru utargów dystrybutorów, w przyszłości ze sprawozdania miesięcznego z obrotów gotówkowych kolumna 3, wzór 11, lub z ewidencji prowadzonej przez oddział, przewidzianej tymczasową instrukcją służbową paragraf 17, punkt 59 (technika sposobu prowadzenia tej ewidencji została naświetlona przy omówieniu kontroli bieżącej wykonania planu kasowego w dalszym ciągu niniejszego artykułu).

W związku z powyższym łączny obrót towarowy okręgu bankowego przewidywany na pierwszy kwartał 1957 roku wyniesie złotych 57.806/m według założeń planu dystrybutorów oraz po uwzględnieniu szacunku oddziału (pozostałe jednostki handlowe — tabela I pozycja 7), która to kwota jest wyjściową do dokonania wyliczenia przewidywanych wpływów gotówkowych.

Dalszych wyliczeń dokonujemy na podstawie wskaźników wynikających z tabeli Nr II (okres od sierpnia do października 1956 roku) z powodów o których mowa powyżej, przy założeniu, że stosunek obrotów głównych i pozostałych dystrybutorów do obrotów globalnych oraz stosunek przepływu gotówki przez poszczególne źródła, przepływu w stosunku do obrotu towarowego, będzie się kształtował na tym samym poziomie.

Wyliczenie przewidywanego wpływu z utargu gotówkowego do banku właściwego na kwartał planowany:

57.806 (tabela I, pozycja 7) × 81,6% (tabela II, kolumna 4, pozycja 7) 100% = 47.170/m (wzór Nr 1, kolumna 3).

Kwota ta powinna jeszcze być poddana odpowiedniej korekcie (przecieki gotówki z kwartału na kwartał).

Wyliczona w powyższy sposób kwota będzie realna, o ile założenia planu obrotu towarowego dystrybutorów są realne, co możemy sprawdzić po dokonaniu oceny projektu planu kasowego oddziału, przewidzianej w nowej instrukcji służbowej paragraf 1, punkt 8.

Omawianego sprawdzenia możemy dokonać przy pomocy następującego porównania:

1. Ogólne przychody gotówkowe ludności w I kwartale 1956 roku według danych statystycznych oddziału (wzór Nr 5, kolumna 3, pozycja II rozchodowa).	Wpływy gotówkowe z utargu w I kwartale 1956 roku według danych statystycznych oddziału (wzór Nr 5, kolumna 3, symbol 10 i 11 przychodowa).	Procentowy udział ogólnych przychodów ludności na wydatki towarowe.
zł 101.882/m	zł 47.615/m	46,73%
2. Przewidywane ogólne przychody ludności na I kwartał 1957 roku według projektu planu kasowego oddziału (wzór Nr 1, kolumna 3, pozycja II rozchodowa).	Przewidywane wpływy z utargu na I kwartał 1957 roku według projektu planu kasowego oddziału (wzór Nr 1, kolumna 3, symbol 10 i 11 przychodowa).	Procentowy udział ogólnych przychodów ludności na wydatki towarowe
zł 126.680/m	zł 59.193/m	46,73%
3. Procent przewidywanego wzrostu przychodów ludności w I kwartale 1957 roku do I kwartału 1956 roku	Procent przewidywanego wzrostu wpływów z utargów w I kwartale 1957 roku do I kwartału 1956 roku	
124,3%	124,3%	
(pozycja 2 : 1)	(pozycja 2 : 1)	

Jak z powyższego wynika ustalenia przewidywanego wpływu gotówki z utargu na I kwartał 1957 roku, to jest zł 59.193/m dokonano w oparciu o odnośny wskaźnik wykonania w analogicznym okresie roku ubiegłego (46,73%), który jednocześnie uwzględnia wahania sezonowości na przełomie czwartego kwartału do pierwszego kwartału przy założeniu, że wskaźnik ten w toku realizacji planu nie ulegnie zmianie.

Różnica omawianego wskaźnika do 100% stanowi nietowarowe wydatki ludności oraz per saldo przecieki gotówki na inne tereny.

Poza tym dochody ludności w pierwszym kwartale 1957 roku zwiększą się o 24,3% w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego, a tym samym wpływ gotówki z utargu powinien się zwiększyć w tym samym stopniu przy założeniu, że ilość wypuszczonej na rynek gotówki znajdzie pokrycie w będących w obiegu dobrach materialnych.

Na marginesie pragnę jeszcze zaznaczyć, że w analogiczny sposób, to jest przez zastosowanie odpowiednich proporcji można dokonać ustalenia wskaźników przewidywanego przecieku gotówki na inne tereny oraz emisji na kwartał planowany, co jest bardzo ważne tak przy konstrukcji planu jak też przy analizie jego wykonania.

Omawiana powyżej w pozycji 2 kwota zł 59.193/m stanowi wpływ gotówki do kas oddziału od głównych dystrybutorów, pozostałych jednostek handlowych oraz utarg gotówkowy klasyfikowany pod symbolem planu kasowego 11.

Chcąc zatem dojść do utargu gotówkowego, a potem utargu towarowego głównych dystrybutorów powinniśmy dokonać wyliczeń wykazanych w następującym przykładzie:

1. Przewidywany ogółem wpływ gotówkowy z utargu na I kwartał 1957 roku do kas oddziału	zł 59.193/m
2. Minus wpływ gotówki z utargu, objęty klasyfikacją w symbol planu kasowego 11, według wskaźnika 3,2% (patrz tabela Nr IV podana poniżej, kolumna 5 i 10)	zł 1.894/m
3. Wpływ gotówki głównych dystrybutorów i pozostałych jednostek handlowych	zł 57.299/m
4. Plus wpływ gotówki przez pozostałe drogi przepływu oraz sprzedaż bezgotówkowa według wskaźnika 18,4% (tabela Nr II, pozycja 7, kolumna 8 + 10 + 12 do kolumny 2 — różnica)	zł 12.920/m
5. Obrót towarowy okręgu bankowego na kwartał 1957	zł 70.219/m
6. Minus wpływ pozostałych jednostek handlowych (według wskaźnika 15,7% — tabela I i II, pozycja 6)	zł 11.024/m
7. Przewidywany obrót towarowy głównych dystrybutorów na pierwszy kwartał 1957 roku	zł 59.195/m

Ustaliwszy w omawiany sposób realny przewidywany plan obrotu towarowego głównych dystrybutorów na kwartał planowany, oparty o przewidywaną wysokość emisji pieniądza, oddział zobowiązany jest zgodnie z Instrukcją Służbową Nr A/1, paragraf 1, punkt 11, wystąpić z odpowiednim postulatem pod adresem prezydium miejskiej rady narodowej, przy czym uważam za celowe wskazać prezydium miejskiej rady narodowej wysokość przewidywanego planu obrotu poszczególnych dystrybutorów, wyliczoną w oparciu o ustalony przez oddział obrót towarowy w przekroju całego okręgu bankowego.

Sposób ustalenia przewidywanego planu obrotu towarowego dla poszczególnych dystrybutorów naświetla następujący przykład:

Tabela nr III

Lp.	Przedsiębiorstwo	Obrót towarowy zaplanowany przez dystrybutorów na I kwartał 1957) r. patrz tabela nr I)	Wykonany obrót towarowy w okresie od sierpnia do października 1956 roku	Wskaźnik procentowy	Przewidywane wykonanie obrotu towarowego na I kwartał 1957 roku	Różnica za mało zaplanowana przez dystrybutorów
1	2	3	4	5	6	7
1	PSS w Mysłowicach	16.878	20.071	34,9	20.710	3.832
2	MHD w Mysłowicach	18.220	22.295	38,8	22.940	4.720
3	MHM w Mysłowicach	11.032	11.722	20,4	12.006	1.028
4	PPK Ruch w Mysłowicach	2.653	3.394	5,9	3.485	832
5	Ogółem:	48.783	57.482	100,0	59.195	10.412

Wskaźniki procentowe zostały obliczone na podstawie efektywnego wykonania w okresie od sierpnia do października 1956 roku poszczególnych dystrybutorów do wykonania ogółem i zastosowane do przewidywanego wykonania na pierwszy kwartał 1957 roku ogółem. Przy uzasadnieniu postulatu wysuniętego pod adresem prezydium miejskiej rady narodowej uważam za wskazane zwrócić między innymi uwagę na to, że ustalenie planów obrotu towarowego w wysokościach zaniżonych może w toku ich realizacji spowodować niesłuszne wypłaty gotówki (premie), zbyt wysokie wykonanie planu, lub wykonanie zadań planowych bez jednoczesnego zaspokojenia najkonieczniejszych wymogów ludności (tendencja niedopuszczania do zbyt wysokiego wykonania planu przez przedsiębiorstwo handlowe w celu zapobieżenia w przyszłości podwyższenia zadań, a tym samym niewykorzystanie w stopniu maksymalnym źródeł zaopatrzenia).

Poza tym wskazane jest zwrócić prezydium miejskiej rady narodowej uwagę, że ustalony przez oddział przewidywany plan obrotu towarowego na kwartał planowany oparty jest o przewidywaną ilość gotówki, która powinna spłynąć na rynek w omawianym okresie, przy czym ustalenie dla dystrybutorów zadań w stopniu mo-

żliwie maksymalnym będzie bodźcem do podejmowania maksimum wysiłków na odcinku ich wykonania przez co z jednej strony zostaną w pełni zaspokojone wymogi ludności, a z drugiej strony będące w obiegu środki pieniężne znajdą całkowicie pokrycie w masie towarowej.

Ustalenia wpływów z utargu towarowego jednostek handlu detalicznego i żywienia zbiorowego (symbol 10) oraz innych jednostek (symbol planu kasowego 11) można dokonać w następujący sposób:

Wykonanie za okres od sierpnia do października 1956 roku					Według wzoru Nr 6		Wyczerpanie planu na I kwartał 1957 rok				
w tym					procent wykonania	procent wykonania	w tym				
Ogółem:		Sym-bol 10	Sym-bol 11	Sym-bol 10	Sym-bol 11	Ogółem:	Sym-bol 10	Sym-bol 11	Sym-bol 10	Sym-bol 11	
1	%	2	3	4	5	6	%	7	8	9	10
55.652	100	53.870	1.782	96,8	3,2	59.195	100	57.299	1.896	96,8	3,2

Tabela nr IV

Jak z powyższego wynika, wyliczenia odpowiednich wskaźników dokonano w oparciu o efekty wykonania możliwie najbliższego okresu wykonania, poprzedzającego okres planowany, stosując je do kwoty przewidywanego wykonania ogółem (tabela Nr IV, kolumna 6) ustalonej w toku poprzednio naświetlonych analiz, przy założeniu, że obroty objęte symbolem 11 nie są związane z żadnymi planami gospodarczymi, a ich wysokość utrzymuje się w poszczególnych kwartałach mniej więcej na tym samym poziomie.

Opracowany w powyżej omówiony sposób projekt planu kasowego bazowany przy zastosowaniu pewnych drobnych uproszczeń na odpowiednich wskaźnikach i proporcjach analogicznego okresu roku ubiegłego oraz najbliższego okresu poprzedzającego kwartał planowany, da moim zdaniem powiązanie z procesami ekonomicznymi wpływającymi z założeń planów gospodarczych jednostek handlowych, z drugiej strony sam proces analityczny w toku konstruowania projektu planu kasowego pozwoli nam już na stwierdzenie czy plany obrotu towarowego są realne, to znaczy, czy przy ich budowie został wzięty pod uwagę najważniejszy moment, to jest ilość gotówki, która przypuszczalnie wpłynie na rynek w okresie planowanym, co zasługuje na specjalne podkreślenie.

Poza tym analiza planów obrotu towarowego terenowych jednostek handlowych, przeprowadzona w toku budowy projektu planu kasowego, umożliwi aparatowi bankowemu, przez stawianie odpowiednich postulatów pod adresem prezydium miejskiej rady narodowej, wyeliminowanie przypadków zaniżonego ustawienia planów obrotu towarowego, a tym samym zahamuje łatwiznę w planowaniu i wykonywaniu zadań dystrybutorów, zmobilizuje ich do maksymalnych wysiłków na odcinku zaopatrzenia terenu w masę towarową oraz uniemożliwi niesłuszny wpływ gotówki (niesłuszne wypłaty premii za przekroczenie zadań).

Nawiązując do nowej instrukcji służbowej paragraf 1, punkt 11 pragnę zauważyć na marginesie opierając się na moich poprzednich wywodach, że stawianie postulatów pod adresem prezydium miejskiej rady narodowej jest nie tylko słuszne ale celowe i bardzo wskazane, jednak przepis ten obowiązuje tylko bank a nie prezydium miejskiej rady narodowej dlatego możemy się spotkać w terenie z zajęciem ze strony tego organu negatywnego stosunku do tego przeważnie słusznego postulatu. Z tego powodu wskazane byłoby wydanie przez odpowiednie

władze zwierzchnie aktu normatywnego, zobowiązujące prezydium miejskiej rady narodowej do skonsultowania oraz rozpatrzenia wniosków banku wspólnie, przy udziale uprzedstawicieli poszczególnych dystrybutorów oraz banku.

Przechodząc do omówienia techniki rozpracowania przez oddział operacyjny zatwierdzonego planu kasowego na kwartał planowany pragnę wskazać na poniższych przykładach jak należałoby moim zdaniem podejść do

prac przewidzianych tymczasową Instrukcją Służbową paragraf 10 pkt 31 b w odniesieniu do tytułu planu kasowego „utarg”.

Rozbicia zatwierdzonej kwoty planu na poszczególne ogniwa przepływu gotówki najbardziej celowe jest dokonać w oparciu o wskaźniki wyliczone powyżej w tabeli Nr II, pozycja II (okres bezpośrednio poprzedzający kwartał planowany), przy założeniu, że w okręgu bankowym nie jest przewidziana zmiana w źródłach odprowadzenia gotówki.

Ponieważ jednak wskaźniki wyliczone w tabeli Nr II, pozycja 7 oparte są o wykonany obrót towarowy, a kwota zatwierdzonego planu kasowego przewiduje tylko czystą realizację gotówkową okręgu bankowego, wskazane jest wyłączyć z kwoty wykonanego obrotu towarowego, to jest złotych 68.168/m sprzedaż bezgotówkową, przepływ gotówki za pośrednictwem banku innego oraz PKO, co obrazuje poniższy przykład:

wykonany obrót towarowy	złotych 68.168/m = 100,0%
minus realizacja gotówkowa (PKO)	złotych 106/m = 0,2%
minus sprzedaż bezgotówkowa	złotych 2.882/m = 4,2%

wykonany obrót gotówkowy	złotych 65.180/m = 95,6%
--------------------------	--------------------------

Z powyższego wynika, że kwota zatwierdzonego przez oddział wojewódzki planu realizacji gotówkowej stanowi (łącznie dla wszystkich ogniw odprowadzenia gotówkowego) w stosunku do obrotu towarowego 95,6%, w związku z czym można przy dokonaniu rozbicia na poszczególne ogniwa posługiwać się wskaźnikami wprowadzonymi w tabeli II, kolumna 5, 9 i 13.

Zakładając, że kwota zatwierdzonego planu kasowego dla okręgu bankowego wyniesie w tytule planu kasowego symbol 10 złotych 68.700/m należałoby w związku powyższym dokonać podziału na poszczególne ogniwa odprowadzenia gotówki w sposób następujący:

Tabela nr V

Kwota zatwierdzonego planu kasowego	Procent	Ogniwa realizacji gotówkowej					
		Bank własisty	Procent	Wpłaty przez pocztę	Procent	Wpłaty przez niedoprowadzone	Procent
1	2	3	4	5	6	7	8
63,700	95,6	58.638	81,6	9.917	13,8	145	0,2

**Przykład wyliczenia odprowadzenia do banku
właściwego (tabela V, kolumna 3):**

$$\frac{68.700 \times 81,6\%}{95,6\%} = 58.638$$

Ustalona w powyżej omówiony sposób kwota realizacji gotówkowej przez bank właściwy (tabela V, kolumna 3) podlega jeszcze rozbiciu na poszczególne miesiące kwartału a poza tym zgodnie z paragrafem 12, punkt 37 instrukcji służbowej należy ustalić zadania w odniesieniu do akredytowanych w oddziale jednostek handlowych.

Rozwiązania tych problemów możemy dokonać w oparciu o kwartalne operatywne plany obrotu towarowego właściwych jednostek handlowych przykładowo w sposób następujący:

Tabela nr VI

Lp.	Przedsiębiorstwo	Zatwierdzone operatywne plany obrotu towarowego dystrybutorów							
		Kwartał	Procent	I	Procent	II	Procent	III	Procent
x	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	PSS w Mysłowicach	21.183	100	7.000	33,1	6.700	31,6	7.493	35,3
2	MHD w Mysłowicach	23.550	100	7.800	33,1	7.500	31,8	8.250	35,1
3	MHM w Mysłowicach	12.382	100	3.900	31,5	3.900	31,5	4.582	37,0
4	PPK „Ruch” w Mysłowicach	3.581	100	1.194	33,3	1.150	32,1	1.237	34,6
5	Ogółem główni dystrybutorzy	60.696	100	19.894	32,8	19.250	31,7	21.552	35,5
6	Pozostałe jednostki handlowe	11.304	100	3.708	32,8	3.583	31,7	4.013	35,5
7	Ogółem obrót towarowy okręgu bankowego	72.000	100	23.602	32,8	22.833	31,7	25.565	35,5

Ustalenia wysokości obrotu kwartalnego w pozycji 6, kolumna 2, tabela VI, oddział musi dokonać szacunkowo we własnym zakresie w oparciu o wskaźnik 15,7%, wynikający z efektywnego wykonania ogólnych obrotów w stosunku do obrotów głównych dystrybutorów w okresie od sierpnia do października 1956 roku (patrz tabela II, kolumna 3, różnica wskaźników pozycja 7 : 5), zaś rozbicia kwoty wynikającej z tabeli VI, kolumna 2, pozycja 6, na miesiące w oparciu o wskaźniki wynikające z tabeli VI, pozycja 5, kolumna 5, 7 i 9, przy założeniu (uproszczenie), że obroty pozostałych jednostek handlowych będą się kształtować w tej samej proporcji jak obroty ogólne głównych dystrybutorów (pozycja 6 obejmuje sklepy różnych branż, a wskaźniki ustalone w pozycji 5 tak samo obejmują obroty różnych takich samych lub podobnych branż).

W oparciu o uzyskane wskaźniki miesięczne przewidywanego obrotu towarowego tabela VI, pozycja 7, jest możliwe dokonanie ustalenia rozbicia miesięcznego kwoty kwartalnej przewidywanego odprowadzenia gotówkowego do banku właściwego (tabela V, kolumna 3), co ilustruje następujący przykład:

Tabela nr VII

Kwartał	Procent	miesiąc I	procent	miesiąc II	procent	miesiąc III	procent
58.638	100	19.233	32,8	18.588	31,7	20.817	35,5

Rozbicia zatwierdzonego planu utargu symbol 11 można dokonać w oparciu o procent realizacji najbliższego okresu poprzedzającego kwartał planowany. Instrukcja Służbowa paragraf 37, punkt b, podaje sposób ustalenia zadań poszczególnych dystrybutorów (obróty towarowy) w skali kwartalnej, przewidując ustalenie w ramach kwoty globalnej wskaźników i kwot realizacji

gotówkowej, odprowadzenia gotówkowego do banku itd. oraz przeprowadzenia na tej podstawie analizy bieżącej wykonania planu kasowego. Zgadzam się całkowicie z tym, że sposób analizy przewidzianej w paragrafie 37, punkt b, może być ewentualnie słuszny, z drugiej jednak strony w związku z brakiem w instrukcji służbowej bliższych komentarzy, z których wynikałoby jak omawianą analizę przeprowadzać, mam pewne zastrzeżenia co do realności i celowości jej dokonywania w omawiany sposób, biorąc pod uwagę, że ma ona być prowadzona w przekroju całego okręgu bankowego oraz w skali kwartalnej. Moim zdaniem analiza obrotu towarowego na podstawie realizacji gotówkowej powinna być przeprowadzana w przekroju poszczególnego dystrybutora oraz w skali miesięcznej, co w bardzo łatwy i przejrzysty sposób pozwoli ustalić, który z dystrybutorów nie wykonuje należycie swoich zadań, przyczyniając się tym samym do zaniżonego wpływu gotówki do kas oddziału

w skali okręgu bankowego. Uzasadniając omawiany sposób analizy realizacji planu kasowego w oparciu o procesy gospodarcze na odcinku obrotu towarowego pragnę zaznaczyć, że w przypadku jej zastosowania, plan kasowy stanie się instrumentem bardzo elastycznym, sygnalizującym nam już na przestrzeni miesiąca, które przedsiębiorstwo nie wywiązuje się należycie ze swoich zadań, a o to nam przecież chodzi, bo stwierdzenie nieprawidłowości post factum przekreśla sens naszej pracy na tym odcinku.

Zanim przejdę do naświetlenia sposobu analizy planu kasowego w myśl moich powyższych propozycji pragnę się jeszcze na chwilę zatrzymać nad zobrazowaniem możliwości ustalenia dla poszczególnych dystrybutorów zadań w zakresie wpływów gotówkowych (wpłaty do banku właściwego) w ramach zatwierdzonego przez oddział wojewódzki zadania oddziału.

W tabeli Nr VII ustalono zadania miesięczne w skali okręgu bankowego, zaś rozbicia miesięcznego zadania oddziału na poszczególnych dystrybutorów dokonać możemy w sposób następujący, biorąc pod uwagę wskaźniki operatywnych planów obrotu towarowego poszczególnych dystrybutorów do przewidywanej realizacji ogólnego obrotu towarowego (Tabela nr VIII).

Analogicznych obliczeń należy dokonać w stosunku do pozostałych dwóch miesięcy. W tabeli Nr VIII, kolumna 5 (x) ustalono zadania dystrybutorów wyłącznie w zakresie odprowadzenia gotówki do banku właściwego, w związku z czym można by wnieść zastrzeżenie, że stopień realizacji gotówkowej w stosunku do ustalonych w tym zakresie zadań dystrybutorów nie odzwierciedli nam w toku analizy wykonania planu kasowego stopnia realizacji obrotu towarowego poszczególnego dystrybutora.

W związku z tym, że w toku rozpracowania zatwier-

Tabela nr VIII

Lp.	Przedsiębiorstwo	Zatwierdzone plany obrotu towarowego dystrybutorów	Procent realizacji obrotu to- warowego oraz wpływu gotówki do banku	Przewidywane wpływy gotówkowe do banku właściwego
		miesiąc pier- wszy (odpo- wiednik tabeli VI kolumna 4)		miesiąc pier- wszy (odpo- wiednik tabeli nr VII)
1	2	3	4	5
1	PSS w Mysłowicach	7.000	29,6	5.693
2	MHD w Mysłowicach	7.800	33,0	6.347
3	MHM w Mysłowicach	3.900	16,6	3.193
4	PPK „Ruch” w Mysłowicach	1.194	5,1	981
5	Pozostałe jednostki handlowe	3.708	15,7	3.019
6	Ogółem:	23.602	100,0	19.233

dzonemu planu kasowego eliminujemy kolejno według realnych wskaźników elementy niepotrzebne jak obrót bezgotówkowy, ogniwa przepływu gotówki nie objęte zatwierdzonym planem kasowym przez oddział wojewódzki, opieramy się na odpowiednich wskaźnikach zatwierdzonych planów operatywnych itd., mamy podstawy do twierdzenia, że stopień wykonania planu kasowego, w stosunku do ustalonych na tym odcinku zadań dystrybutorów, odzwierciedli nam realnie stopień wykonania zadań dystrybutorów, przy założeniu, że obieg pieniężny na omawianym odcinku będzie się kształtował w stopniu przewidzianym omawianymi wskaźnikami (inaczej może być tylko przy nieprzewidzianych zmia-

nach struktury gospodarczej terenu, źródeł odprowadzenia gotówki itd.).

Zgodnie z paragrafem 13, punkt 39 a i b nowej instrukcji służbowej oddział operacyjny zobowiązany jest do bieżącego śledzenia stopnia wykonania zadań gospodarczych jednostek handlowych w oparciu o przebieg wykonania wpływów gotówkowych oraz do wykrywania źródeł powstania nieprawidłowości, w związku z czym, mając na uwadze brak podania w instrukcji służbowej sposobów rozwiązania tego problemu, pragnę naświetlić na porażkę podanych przykładach w jaki sposób wyobrażam sobie podejście do tego zagadnienia.

Jak wiemy główną podstawą kontroli bieżącej wykonania tytułu planu kasowego „utarg” (symbol planu kasowego 10) jest wzór 2 K oraz 6, jednak analiza wykonania przychodów gotówkowych na podstawie tych tylko ewidencji obrazuje nam najwyżej przebieg wykonania w skali całego okręgu bankowego w stosunku do globalnie zatwierdzonej kwoty planu, uniemożliwiając nam jednak dokładne ujawnienie źródeł oraz przyczyn ewentualnie istniejących nieprawidłowości w działalności gospodarczej terenu na omawianym odcinku.

W tym celu wskazane jest stworzyć sobie warunki, które by umożliwiły oddziałowi bieżącą znajomość wysokości gotówkowych przynajmniej ważniejszych dystrybutorów przez indywidualne prowadzenie arkuszy pomocniczych dla poszczególnych przedsiębiorstw, zalecanych instrukcją służbową paragraf 17, punkt 59, przy czym układ tych arkuszy mógłby być podobny do nowo wprowadzonego wzoru Nr 7, z tym, że trzeba by go odpowiednio poszerzyć. Przykładowo układ omawianego arkusza analitycznego powinien się przedstawiać następująco:

Tabela nr IX

Data	Arkusz analityczny utargu, symbol planu kasowego 10 za miesiąc pierwszy 1957 roku								Pozostałe jednostki handlowe symbol 10/5	Procent wykonania	Razem symbol — 10	Procent wykonania
	PSS symbol 10/1	Procent wykona- nia	MHD symbol 10/2	Procent wykona- nia	MHM symbol 10/3	Procent wykona- nia	PPK „Ruch” 10/4	Procent wykona- nia				
zadanie	5.693	plan wyko- nanie	6.347	plan wyko- nanie	3.193	plan wyko- nanie	981	plan wyko- nanie	3.019	plan wyko- nanie	19.233	plan wyko- nanie
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	252		358									
2	200		345									
3	190		307									
4	183		294									
5	147		223									
1 5	972	20	1.527	21	24			18		20		20
6	150		250									
7	134		230									
8												
9	170		320									
10	120		230									
1= 10	1.546	33	2.557	35	40			30		33		33

Sposób sporządzenia oraz analiza wykonania obrotu gotówkowego i towarowego na podstawie zapisów uskuteczonych w wyżej wymienionym arkuszu przedstawia się w ogólnych zarysach następująco:

W celu umożliwienia odpowiednich notowań według układu, który przewiduje wyżej wymieniony arkusz analityczny powinien pracownik przyjmujący dowód wpłaty (dysponent) opatrzyć podany przez klienta symbol na dowodzie wpłaty w odpowiednią dodatkową liczbę łamaną (na przykład PSS 10/1, MHD 10/2 itd.) wpisując ten rozszerzony symbol planu kasowego do swojego arkusza wpłat.

Przy zestawianiu wpłat z arkusza dysponenta można potem w sposób łatwy a przede wszystkim mało praco-

chłonny ustalić kwoty dziennych wpływów poszczególnych dystrybutorów.

Kwoty podane w kolumnach 2, 4, 6, 8 i 10 dają sumę ogólną tytułu planu kasowego symbol 10 (kolumna 12), która jest odpowiednikiem odpowiedniej kolumny wzoru Nr 6. Przewidywane wykonanie w procentach uwidocznione w kolumnie 3 plan, 5 plan, 7 plan i 9 plan ustalić można w oparciu o wskaźniki dystrybutorów, które są dla nich podstawą do prowadzenia analizy bieżącej wykonania planów obrotu towarowego.

Poza tym wskaźniki te może ewentualnie ustalić oddział we własnym zakresie na podstawie własnego rozcznania lub wykonania okresów ubiegłych. Wskaźniki planowane w poszczególnych okresach pięciodniowych

w kolumnie 11 plan i 13 plan można ustalić w wysokości przeciętnych wskaźników planowanych w kolumnach 3, 5, 7, 9 w sposób przykładowo następujący:

Wyliczenie kwoty planowanej w pierwszym okresie pięciodniowym na podstawie wskaźnika planowanego oraz kwoty wynikającej z zadania miesięcznego (PSS):

$$\frac{5.693 \times 20\%}{100\%} = 1.138,6$$

Po ustaleniu w analogiczny sposób kwot planowanego wpływu gotówki pozostałych głównych dystrybutorów przystępujemy do wyliczenia wskaźnika planowanych wpływów w kolumnie 11 i 13.

Przykład:

Planowane w okresie pięciodniowym wpływy gotówkowe głównych dystrybutorów:	Miesięczne planowane zadania gotówkowe głównych dystrybutorów:
PSS = 1.138,6 = 20%	5.693 = 100% planu miesięcznego
MHD = 1.333,9 = 21%	6.347 = jak wyżej
MHM = 574,7 = 18%	3.193 = jak wyżej
PPK	
„Ruch” = 176,6 = 18%	981 = jak wyżej
razem: 3.223,8	

Sposób wyliczenia wskaźnika (tabela IX, kolumna 11 i 13) w okresie pięciodniowym:

$$\frac{3.223,8 \times 100\%}{16.214} = 20\%$$

Wyliczony wskaźnik można według uznania wprowadzić na marginesie wzoru 6, w celu przeprowadzania wstępnej analizy wpływów gotówkowych z utargu handlu detalicznego i żywienia zbiorowego.

Jak wynika z tabeli Nr IX analiza bieżąca wpływów gotówkowych prowadzona jest w przekroju okresów pięciodniowych (według uznania okres ten może być w praktyce poszerzony lub zwężony) w oparciu o stosunek procentowy zadania dystrybutorów do wykonania danego okresu. Poza tym omawiane arkusze kontrolne stanowią cenny materiał do konstruowania projektów planu kasowego oraz wzoru 2 K w okresach przyszłych.

Naprowadzając moje powyższe propozycje i uwagi dotyczące konstrukcji i analizy bieżącej wykonania planu kasowego pragnę podkreślić, że omawiane założenia będą tylko wtedy realne, jeżeli zatwierdzane plany kasowe na wszystkich szczeblach będą realne, to znaczy, że będą one wypływały z założeń realizacji faktycznego kształtowania się życia gospodarczego w powiązaniu z ilością wypuszczonego na rynek pieniądza.

A. Krupa
Mysłowice

Warsztaty rzemieślnicze na wsi

Na pogorszenie się życia gospodarczego na wsi złożyło się wiele przyczyn. Między innymi rolnicy mniej interesowali się swoją gospodarką, zaniedbując często konserwację i naprawę maszyn rolniczych oraz sprzętu gospodarskiego. W wielu przypadkach powodem takiego zaniedbania był brak odpowiednich fachowców rzemieślników na wsi, którzy podjęliby się naprawy tych sprzętów. Często też rzemieślnicy wiejscy nie dysponowali podstawowym materiałem niezbędnym do utrzymania ciągłości pracy. Brak było koks, żelaza, drzewa. Duża płynność ze wsi do miasta nie sprzyjała szkoleniu nowego narybku do rzemiosła. Starzy rzemieślnicy-rolnicy, posiadając zazwyczaj nawet małe gospodarstwo rolne, z braku rąk roboczych sami musieli się zajmować pracą na roli, zaniedbując wyuczone rzemiosło.

Również wydziały finansowe przez niewłaściwą politykę podatkową w dużym stopniu przyczyniły się do zahamowania rozwoju rzemiosła na wsi. Lukę tę według założeń planowych miały wypełnić punkty usługowe prowadzone przez spółdzielnie pracy i przemysł terenowy. Niestety, eksperyment ten nie zdał zupełnie egzaminu. Kierownicy takich punktów zazwyczaj nie byli dobrymi fachowcami i miejscowa ludność nie miała do nich zaufania. Nie byli też sumienni i terminowi w wykonywaniu zamówień. To spowodowało, że chłopcy omijali te punkty, szukali fachowców po miastach, gdzie ich też niewielu zostało. Szczególnie na terenie wiejskim daje się odczuć wielki brak kowali, ślusarzy, bendarzy, stolarzy i szewców. Może najwięcej utrzymało się na wsi krawców.

Czynnikami rządowe pragnąc zmienić ten stan i ożywić rzemiosło na wsi wydały w ostatnich miesiącach zarządzenia mierzące do zainteresowania małorolnych chłopów otwieraniem warsztatów rzemieślniczych i rozpoczęciem szkolenia nowych kadr rzemieślniczych.

Rzemieślnik, który w czasie od sierpnia 1956 roku

do sierpnia 1958 uruchomi warsztat zostaje zwolniony na okres dwóch lat od podatków. Rzemieślnicy wiejscy korzystają obecnie również z jeszcze jednego udogodnienia, a mianowicie, płacą podatek według stawki z góry ustalonej przez władze finansowe, wynoszącej od 40—120 zł miesięcznie. Rzemieślnicy wiejscy, posiadający karty rzemieślnicze, mogą również korzystać z kredytów bankowych, a mianowicie z kredytu krótkoterminowego na zakup materiałów i pokrycie innych wydatków dotyczących produkcji warsztatu na okres jednego roku oraz z kredytu średnioterminowego na okres trzech lat, na uruchomienie lub rozbudowę warsztatu.

Oba te kredyty są oprocentowane w wysokości 5% w skali rocznej. Rzemieślnicy rolnicy mogą korzystać z kredytów w kasach spółdzielczych do wysokości 6.000,— złotych oraz w oddziałach Narodowego Banku Polskiego, gdzie wysokość kredytów nie jest ograniczona żadnym górnym pułapem. Wysokość przyznanego kredytu zależy od istotnych potrzeb rzemieślnika. Mimo upływu trzech miesięcy od wejścia w życie Zarządzenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego zainteresowanie tym kredytem rzemieślników na wsi jest bardzo małe. Składają się na to różne przyczyny. Przede wszystkim wrodzona nieufność chłopów do nowych poczynań, mająca swe źródło w częstym nadużywaniu tego zaufania. Niedostateczna propaganda w tym kierunku przez właściwe cechy rzemieślnicze, które ograniczają zazwyczaj swoją działalność do terenu miejskiego. Obawa przed składaniem w Banku weksła gwarancyjnego, jako zabezpieczenia udzielonego kredytu wraz z podpisami dwu poręczycieli. Chłopcy nie lubią podpisywać weksli, ponieważ dawniej często ponosili z tego tytułu materialne konsekwencje. Ponadto brak w dalszym ciągu zaopatrzenia w niezbędne surowce potrzebne do ciągłego prowadzenia rzemiosła. Również przydania gromadzkich

rad narodowych nie przywiązują większej wagi do tego zagadnienia.

Trzeba też dodać, że czynniki polityczne nie stawiają tego problemu jako jednego z czołowych zagadnień poprawy gospodarczej wsi. Również zawodowe organizacje rolników traktują to zagadnienie po macoszemu. Argumenty te można poprzeć cyframi z terenu województwa łódzkiego. W okresie trzech miesięcy z terenu całego województwa skorzystało tylko około 200 rzemieślników rolników z kredytów bankowych zarówno w kasach spółdzielczych jak i oddziałach Narodowego Banku Polskiego, co stanowi w stosunku do 3.100 zarejestrowanych rzemieślników - rolników w Izbie Rzemieślniczej zaledwie około 6,5% ogólnego stanu. Trzeba przy tym dodać, że z tego prawie dwie trzecie kredytobiorców skorzystało z kredytów w kasach spółdzielczych, to jest wykorzystujących maksymalnie górną granicę 6.000,— złotych, a za taką kwotę trudno uruchomić i zmechanizować warsztat. Ogólnie kwota wykorzystanego kredytu przez rzemieślników - rolników wynosiła za ten okres około 1.000.000,— złotych, z czego w kasach spółdzielczych wykorzystano około 750.000,— złotych, a pozostałą kwotę w Narodowym Banku Polskim.

Najwyższe zainteresowanie tym kredytem stwierdzono w powiecie wieluńskim i nowopowstałym powiecie wierszowskim, gdzie miejscowe czynniki odpowiednio oddziaływały na teren.

Słabe natomiast zainteresowanie kredytem bankowym okazują rzemieślnicy z powiatu kutnowskiego, piotrkowskiego, radomszczańskiego i skierniewickiego.

Opierając się na dotychczasowym doświadczeniu należałoby na tym odcinku przeprowadzić następujące usprawnienia:

1) założyć w miastach powiatowych specjalne sklepy, które zaopatrywałyby rzemieślników w niezbędne surowce,

2) ożywić działalność cechów na terenie wiejskim,

3) skierować większy nacisk na zakłady doskonalenia rzemiosła, aby zajęły się szkoleniem uczniów również na odcinku wiejskim,

4) uprościć tryb przyznawania kredytów bankowych przez wymaganie skryptu dłużnego zamiast weksla oraz jak najszybsze podwyższenie górnej granicy udzielania kredytów przez kasy spółdzielcze do 30.000,— złotych dla rzemieślników-rolników, a o nieograniczonym limicie przy kredytach udzielanych przez Narodowy Bank Polski,

5) skierować uwagę na odcinek zawodowych organizacji rolników, którymi będą Związek Samopomocy Chłopskiej czy też kółka rolnicze,

6) przez miejscową opinię i działaczy społecznych wpłynąć na prezydium gromadzkich rad narodowych, aby zajęły się żywiej również i tym zagadnieniem.

Zespołowy wysiłek wszystkich zainteresowanych czynników może przyczynić się w dużej mierze do odrobienia zaległości na tym odcinku oraz spowodować tak pożądane ożywienie życia gospodarczego na wsi.

T. Kulas
Łódź

O nowe placówki produkujące materiały budowlane dla wsi

W celu jak najszybszego uzupełnienia braków w materiałach budowlanych, wykorzystania surowców miejscowych i odpadkowych oraz aktywizacji niektórych zaniedbanych gospodarczo okręgów — Narodowy Bank Polski przystąpił do kredytowania prywatnych przedsiębiorstw jednoosobowych lub spółek jawnych, produkujących materiały budowlane.

Wniosek o przyznanie kredytu na ten cel powinien być zaopiniowany przez właściwą radę narodową oraz Zrzeszenie Prywatnego Przemysłu Materiałów Budowlanych i Mineralnych. Do wniosku powinno być również załączone zaświadczenie wojewódzkiej komisji planowania gospodarczego, stwierdzające, że przedsiębiorstwo posiada zapewnioną do produkcji bazę surowców — z surowców miejscowych lub odpadkowych.

Kredytowaniem przez NBP mogą być również objęte przedsiębiorstwa handlowe, przedsiębiorstwa przemysłowe innych branż oraz usługowe, których działalność jest specjalnie wskazana dla ożywienia życia gospodarczego, pozwoli zwiększyć eksport, wpłynę na uzupełnienie braków na rynku, umożliwi wyeliminowanie importu surowców lub towarów, bądź usprawni obsługę ludności.

Do wniosków takich powinny być dołączone odpisy dokumentów uprawniających do prowadzenia odnośnego przedsiębiorstwa oraz opinia właściwego zrzeszenia branżowego.

Przyznane kredyty — podobnie jak przy kredytowaniu prywatnego rzemiosła — będą zabezpieczone wekslem gwarancyjnym, podpisanym przez kredytobiorcę i dwóch poręczycieli oraz — w razie potrzeby — i innymi dodatkowymi formami zabezpieczenia, jak zastaw na maszynach, towarach, czy też zastaw hipoteczny. Oprocentowanie kredytu będzie wynosiło 5% rocznie.

W obecnym ujęciu zasady te są zbyt sztywne, szczególnie jeżeli chodzi o konieczność opiniowania wniosku przez zrzeszenia gospodarcze, których siedziba jest często w innych województwach, na przykład Zrzeszenie Prywatnego Przemysłu Materiałów Budowlanych ma tylko siedzibę w Warszawie, Poznaniu i Krakowie, ustalenie kompetencji do załatwiania wniosków — w większości przypadków — na Departament Kredytów Przemysłu Lekkiego w Warszawie itp., co przedłuża załatwienie wniosku. Jest jednak nadzieja, że potrzeby życiowe oraz zdobyta praktyka pozwolą uprościć ten tryb przyznawania kredytów bankowych dla tak ważnego odcinka naszego życia gospodarczego.

Na poparcie tego mogą posłużyć niektóre potrzeby gospodarcze wyłaniające się w terenie. Zagadnienie to dla okręgu łódzkiego jest szczególnie ważne z uwagi na niepełne wykorzystanie bogatych złóż wysokogatunkowego wapna budowlanego w okolicach Sulejowa i Działoszyna, piasku nad Pilicą i Wartą, żwiru budowlanego itp. Złóża wapienne w okolicach Działoszyna są bardzo bogate, ale mało wykorzystane.

Czyste wapno działoszynskie jest ocenione przez fachowców w granicach 93—96% zawartości w wydobywym kamieniu wapiennym oraz posiada bardzo duże właściwości wiążące, podobne do cementu. Jest ono z tego względu bardzo poszukiwane przez budujących się.

Przed rokiem 1939 na tym terenie było czynnych dużo zakładów indywidualnych wydobywających kamień wapienny sposobem odkrywkowym w takich miejscowościach, jak Trębaczew, Kurpet, Lisowice czy też Raciszyn.

Wydobyty kamień wapienny był wypalany w prymitywnych kopułkach i zbywany nie tylko na miejscowym

terenie, ale również wywożony do sąsiednich województw, gdzie był chętnie nabywany przez odbiorców hurtowych. Obecnie na tym terenie pracuje wprawdzie państwowe przedsiębiorstwo przemysłu terenowego, jednak nie wykorzystuje w pełni miejscowego surowca oraz nie zaspokaja potrzeb miejscowego rynku. Podobnie przedstawia się sytuacja z niewykorzystanymi bogactwami kamienia wapiennego w okolicach Sulejowa w pobliżu Piotrkowa Trybunalskiego. Sulejowski kamień wapienny zawiera czystego wapna od 95 do 98%. Wapno to należy do najlepszego, jakie się znajduje na terenie Polski, dlatego też jest szczególnie poszukiwane przez budownictwo oraz przez gospodynie wiejskie.

Na terenach tych powinny powstać przede wszystkim specjalne spółdzielnie pracy czy też chłopskie zespoły wypołu wapna, które mogłyby korzystać ze średnioterminowych kredytów bankowych, a wydobyte i wypalone wapno mogłyby sprzedawać na wolnym rynku bez żadnego ograniczenia po cenach ustalonych przez miejscowe prezydya powiatowych rad narodowych.

Zachodzi tylko pytanie, kto powinien podjąć inicjatywę na tym odcinku czy Wojewódzki Związek Spółdzielni Pracy, czy też samorzutnie zorganizowane nowe organizacje zespołowe, czy prywatne osoby. Ponieważ spółdzielczość pracy mimo kilkunastoletniej działalności nie podjęła się tego zadania, wobec tego inicjatywa powinna przejść do nowoorganizowanych kółek rolniczych, czy

też specjalnie powołanych do życia zespołów wypołu kamienia wapiennego.

Pozostaje też do rozwiązania jeszcze jedno zagadnienie, a mianowicie uruchomienie na rozbudowę wsi i małych miasteczek nieczynnych do tego czasu cegielni, których jest jeszcze bardzo dużo. Na terenie województwa łódzkiego jest ich kilkanaście.

Dla przykładu można wymienić tylko niektóre, jak w powiecie brzezińskim cegielnia Zaborów, cegielnia Kędzirkki w gromadzie Gałkówek, cegielnia Rogów; w powiecie łaskim cegielnia w gromadzie Baucz, w powiecie sieradzkim cegielnia w gromadzie Bujnow, cegielnia Zapusta Mała w gromadzie Charłupia Mała, w powiecie łowickim cegielnia w gromadzie Krasnow, w powiecie łódzkim cegielnia Aniołów w gromadzie Lućmierz.

I na tym odcinku też duże pole do działania mają nowe organizacje zawodowe na wsi jak kółka rolnicze, które powinny przez zorganizowanie spółdzielczych cegielni uruchomić nie tylko nieczynne cegielnie, jeżeli te będą opłacalne, ale zorganizować nowe takie placówki, oczywiście tam gdzie jest dobra glina, są miejscowi fachowcy oraz odpowiednia ilość rąk do pracy.

Potrzeby wsi na tym odcinku nie pozwalają czekać na dalsze lata, ale nagle i trzeba je zaspokoić w możliwie najkrótszym czasie.

T. Kulas
Łódź

Kredytowanie prywatnego przemysłu

Artykuł niniejszy omawia niektóre problemy związane z udzielaniem kredytów dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Ten rodzaj krótko i średnioterminowego kredytu znamionują specjalne problemy. Przede wszystkim stosunkowa nieznaczność kwot, które każdorazowo wchodzi w rachubę, co stanowi pewne utrudnienie dla banku udzielającego kredytu (pracochłonność) oraz kwestia zabezpieczenia kredytu.

W przeciwieństwie do przedsiębiorstwa państwowego, dostarczanie zabezpieczeń przez owe jednostki gospodarcze, poszukujące kredytu, jest znacznie trudniejsze, gdyż przeważnie brak pożądanego rzeczowego zabezpieczenia w wymaganej wysokości (na przykład nieruchomości, maszyny itp.), tak że w gruncie rzeczy zagadnienie kredytu dla prywatnych przedsiębiorstw sprowadza się zasadniczo do zagadnienia zabezpieczenia kredytu.

Wydane w tym względzie zarządzenie Prezesa Banku Nr A 98/112 charakteryzuje się w dążności, w dość silnym stopniu, żeby przy udzielaniu kredytu żądać od pożyczkobiorcy możliwie jak najdalej idących zabezpieczeń, reprezentując pogląd, że wobec braku ogólnej orientacji i oceny gospodarczej tej warstwy społecznej — kredyt powinien być odpowiednio „pokryty”. Wskutek tego może się zdarzyć, że niektóre oddziały przywiązują mniejsze znaczenie do osobistych kwalifikacji kredytobiorcy i przesadzają w tym myśleniu o zabezpieczeniach.

Z kolei należałoby się zastanowić nad zagadnieniem oceny zabezpieczenia, mianowicie w ocenie tego, co może służyć w dziedzinie małego i średniego kredytu bankowego jako odpowiednie zabezpieczenie. Może się okazać, że wiele drobnych przedsiębiorstw uchodzących w momencie udzielania im pomocy finansowej za dobrze ugruntowane, znajduje się w trudnościach, że te przedmioty majątkowe, które służyły omawianym przedsię-

biorstwom jako zabezpieczenie kredytów bankowych — doznały znacznego obniżenia wartości. Należałoby stąd wyprowadzić tezę, aby moment zabezpieczenia kredytu i kryteria jego przyznawania zostały poddane pewnej modyfikacji, rozumiejąc, że te małe zakłady nawet w niektórych gałęziach produkcji posiadać będą znaczenie decydujące w gospodarce narodowej.

W dążeniu do zmodyfikowania podstawowych warunków przyznawania kredytu chodziłoby o to, żeby dostarczenie rzeczowych zabezpieczeń nie było w naszym Banku jedyną przesłanką udzielania kredytu, ale żeby w silniejszej mierze zostały uwzględnione „osobiste kwalifikacje” kredytobiorcy.

Wydaje się, że osoba uzdolnionego i godnego zaufania przedsiębiorcy w wielu przypadkach może przedstawić większą rękojmię pewności i spłaty kredytu, aniżeli nawet zastaw maszyn czy jakiegoś składu towarów. Interpretacja obecnie obowiązujących przepisów odnośnie zabezpieczeń kredytów całą uwagę przesuwa na zabezpieczenie rzeczowe, zapoznając w zupełności tak ważny czynnik, jakim jest osobista uczciwość, rzetelność i dobra wola kredytobiorcy. By jednak w takim przypadku dać możliwość oddziałowi udzielającemu kredytu każdorazowego zorientowania się w tych kwalifikacjach kierownika przedsiębiorstwa oraz w jakości i rentowności przedsiębiorstwa, należy stworzyć unormowany i pod pewnym kątem widzenia skonstruowany system księgowości i bilansowania.

Centralne organizacje tego typu przedsiębiorstw powinny opracować jednolity plan bilansu, co pozwoliłoby na uzyskanie dość dokładnego obrazu finansowego danego przedsiębiorstwa i mogłoby być uznane przez banki za możliwą podstawę oceny biernej zdolności kredytowej. Równocześnie należałoby stworzyć pewne instytucje pomocnicze, jako urządzenia samopomocowe (biura powiernicze) dla tego typu przedsiębiorstw, — które za-

łatwiałyby księgowość tym przedsiębiorstwom i układałyby bilanse, co jeszcze bardziej ułatwiłoby wgląd w ich gospodarkę i zwiększyłyby wiarygodność danych podstawowych oraz stworzyłyby dla celów kredytowych bardziej przejrzyste stosunki.

Przedstawiając swój punkt widzenia na istniejący stan kredytowania prywatnego przemysłu nie można pominąć możliwości powołania do życia pewnych urządzeń służących do popierania kredytu drobnego, mogą one stanowić częściowo przejściowe środki wyjątkowe, częściowo zaś istnieć jako trwałe specjalne organizacje. Chodzi tu o tak zwane „związki poręczające“, które za opłatą pewnej składki obejmowałyby porękę za omawiane kredyty (jako kredyty osobowe) na przykład przy Izbie Rzemieślniczej.

Te „związki poręczające“ miałyby za zadanie zyrowanie weksli gwarancyjnych, wystawianych przez ich członków, jak również mogłyby obejmować gwarancję przy udzielaniu kredytów produkcyjnych dla dostaw przemysłowych, a z uzyskanych przy tym wpływów zasilałyby fundusz gwarancyjny na pokrycie powstających niedoborów. Ten środek stanowiłby ostateczność dla tych przedstawicieli warstwy prywatnego przemysłu, którzy nie mogą otrzymać kredytu, gdyż nie są w możności dostarczyć żadanego zabezpieczenia. Chodzi tu tylko o krótkoterminowe kredyty, które czasami jednak przetrwają ponad dwa lata a nawet dłużej. Opłata za gwarancje wynosiłaby na przykład początkowo 1%, tak, że łącznie za kredyt pobierałoby się 6% w stosunku rocznym. Liczba wniosków o udzielenie takich kredytów wzrosłaby niewątpliwie.

Wydać się, że w niedługim czasie należałoby również pomyśleć o rozszerzeniu akcji kredytowej, zmierzającej do umożliwienia udzielania kredytu w granicach na przykład od złotych 1.000 do złotych 5.000 drobnym rzemieślnikom i osobom trudniącym się przemysłem, co może ułatwić realizację hasła o stworzeniu nowych źródeł zatrudnienia.

Nowe dążenia powinny zmierzać do tego, ażeby kredyt dla prywatnych przedsiębiorstw nie tylko udostępnić już istniejącym zakładom drobnym, ale ponadto zapewnić młodemu pokoleniu możliwości uzyskania w skromnych granicach kredytu potrzebnego do stworzenia podstaw egzystencji w wysokości oznaczonej zależnie od rodzaju rzemiosła. Kredyt powinien być tak odmierzony, aby młody rzemieślnik mógł sobie założyć warsztat i rozporządzać potrzebnym kapitałem na okres na przykład trzech miesięcy, podczas gdy spłata kredytu następowałaby powoli. Wśród przesłanek tego kredytu odgrywałoby przede wszystkim największą rolę wyszkolenie, które musiałoby być zakończone egzaminami fachowymi. Oprócz tego powinien być przedłożony dowód, że zachodzi możliwość stworzenia egzystencji. Kredyty — typowo personalne — wynosiłyby na przykład od złotych 1000 do złotych 3.000. — Należałoby wreszcie przy udzielaniu tego kredytu zbadać czy miejscowość, w której pożyczkobiorca zamierza się osiedlić, jest korzystna z punktu widzenia jego egzystencji. Dług taki przez pierwsze dwa lata nie powinien ulegać spłacie, następnie spłata w niewielkich kwotach mogłaby nastąpić w okresie lat trzech.

Obok kredytu krótkoterminowego i średnioterminowego należałoby w pewnym zakresie udostępnić drobnym przedsiębiorstwom kredyt długoterminowy. Charakterystyczną cechą tego rodzaju kredytów jest to, że muszą one być zawsze zabezpieczone, biorąc pod uwagę następujące cele: inwestycyjne, wprowadzenie ulepszeń w produkcji i uzupełnienie brakujących kapitałów obrotowych. Badaniu podlegać powinny także osobiste i fachowe kwalifikacje kierownictwa takich przedsiębiorstw oraz ich dochodowość. Zabezpieczenie powinno stanowić z reguły przez zapis hipoteczny w przeciwieństwie do innych kredytów dla prywatnego przemysłu.

E. Krzemiński
Katowice

Unikajmy formalizmu w pracy kredytowej

Od kilku miesięcy oddziały przejawiają pewną aktywność na odcinku usprawnienia kredytowania przedsiębiorstw handlowych według obrotu. Wprowadzenie, prawie powszechne, w połowie roku 1954 tego systemu kredytowania pozwoliło oddziałom na poczynienie bogatych obserwacji i doświadczeń odnośnie jego funkcjonowania. Toteż na naradzie w tej sprawie naczelników wydziałów kredytów handlu i usług oddziałów wojewódzkich, zwołanej przez Departament Kredytów Handlu w maju ubiegłego roku wysunięto wiele postulatów zmierzających do usprawnienia kredytowania obrotu towarowego.

Departament Kredytów Handlu zestawił i przeanalizował zgłoszone postulaty i część ich po uzgodnieniu z Departamentem Planowania przedstawił w formie odpowiedniego wniosku Zarządowi Banku do akceptacji. W wyniku tego ukazało się zarządzenie Prezesa Banku Nr A/60/56, wprowadzające między innymi jedną regulację kredytów w miesiącu, zasady sporządzania uproszczonych planów rozładowania zapasów i odciążenie w pewnym stopniu oddziałów od czynności odprowadzania marż, prowizji i dodatków różnic budżetowych.

Podobnie przedstawia się sprawa z załatwianiem wniosków usprawnieniowych w zakresie kredytowania obrotu towarowego, wysuniętych przez oddziały wojewódzkie na takiej samej naradzie w Departamencie Kredytów Handlu w październiku roku ubiegłego. I w tym przypadku niektóre z wysuniętych przez oddziały postulatów zostały pozytywnie załatwione Zarządzeniem Prezesa Banku Nr A/1/57, w którym między innymi wprowadza się jako zasadę, że obliczanie i odprowadzanie zrealizowanych marż, prowizji i dodatków różnic budżetowych z rachunku kredytu normalnego na obrót towarowy na rachunek rozliczeniowy należy do obowiązków przedsiębiorstwa.

Niewątpliwie możność dokonywania przez oddziały jednej regulacji kredytów w miesiącu, zamiast dwóch dotychczas obowiązujących oraz wprowadzenie zmian w odprowadzaniu marż, prowizji i dodatków różnic budżetowych poważnie odciążą oddziały operacyjne od prac manipulacyjnych. Wydawałoby się, że konsekwencją tego (i takie cele przyświecały przy wprowadzaniu opisanych wyżej zmian) powinno być skierowanie przez oddziały większych wysiłków w kierunku pogłębienia znajomości oraz analizy działalności przedsiębiorstw, jak również polepszenia jakości kredytowania, zgodnie z potrzebami, nie tylko samych przedsiębiorstw ale i całości życia gospodarczego swego terenu.

Tymczasem jak wynika z licznych materiałów zebranych w terenie, niektóre oddziały bardzo powoli prze-

stawiają się na zmianę kierunków dotychczasowej pracy oraz w dalszym ciągu przejawiają nadmierny formalizm przy załatwianiu spraw kredytowych. Wyczuwa się, że obecnie w pracy licznych oddziałów — po tym odciążeniu od nadmiaru prac manipulacyjnych — powstała jak gdyby pustka, którą starają się wypełnić często zainteresowaniami kierowanymi i inicjatywą podejmowaną w niewłaściwych kierunkach. Zainteresowania oddziałów koncentrują się w dalszym ciągu na zagadnieniach, których rozpatrywanie właściwie nie należy do obowiązków oddziałów. W dalszym ciągu jeszcze oddziały uważają się powszechnie za upoważnione do badania legalności wydawanych decyzji nawet przez ministerstwa. Jako rażący podać można przykład następujący.

W lipcu ubiegłego roku Departament Kredytów Handlu zawiadomił oddziały o wyrażeniu zgody przez Ministerstwo Handlu Wewnętrzznego na przedłużenie terminu dla sporządzania miesięcznych sprawozdań finansowych HSD-24 z dnia 10 na dzień 18 następnego miesiąca po upływie miesiąca sprawozdawczego. Znalazły się oddziały, które zapytały departament, czy MHW sprawę przesunięcia terminu dla wspomnianych sprawozdań uzgodniło z Ministerstwem Finansów.

Za wiele czasu pochłania oddziałom nadmierny formalizm przy załatwianiu spraw kredytowych ze szkodą dla jakości samego kredytowania. Przykładów można by przytoczyć bardzo wiele. Przytaczamy tylko najbardziej charakterystyczne:

Zarządzenie Prezesa Banku Nr A/86/56 przewiduje, że przedsiębiorstwa obowiązane do utworzenia rezerwy zimowej ziemniaków powinny przedstawić kontrolującym je oddziałom oświadczenie zatwierdzone przez prezydium wojewódzkich rad narodowych odnośnie wysokości tej rezerwy. Na tym tle wywiązała się korespondencja oddziałów z Departamentem Kredytów Handlu, gdyż w jednych województwach o wysokości rezerwy dla poszczególnych przedsiębiorstw decydowały prezydium wojewódzkich rad narodowych (MHW przekazało im te uprawnienia) za pośrednictwem wojewódzkich zarządów handlu, w innych województwach znów — powiatowe zarządy lub wydziały handlu, na które swoje uprawnienia przelały wspomniane wojewódzkie zarządy handlu. Zamiast pisać do Departamentu Kredytów Handlu, zainteresowane oddziały wojewódzkie mogły się w tej sprawie bezpośrednio porozumieć z WZH i podać oddziałom operacyjnym przyjęty w danym województwie tryb ustalania wysokości rezerwy zimowej ziemniaków.

Szczególnie niepożądane następstwa wywołuje stosowany przez oddziały formalizm przy kwalifikacji zapasów do kredytowania, gdyż z jednej strony powoduje trudności finansowe przedsiębiorstw, a z drugiej może wywrzeć ujemny wpływ na zaopatrzenie rynku towarowego. W licznych jeszcze przypadkach oddziały nie posiadają własnego rozeznania struktury zapasów w ogóle, a kredytowanie tych zapasów opierają z zasady na danych podawanych przez przedsiębiorstwa w oświadczeniach.

Jeden z oddziałów w listopadzie wyłączył z kredytowania w hurtowni tekstylnej zapas tkanin bawełnianych, ponieważ w ogóle oddział stwierdził nadmierny w stosunku do potrzeb rynku, zapas tych tkanin i zalecił niezwłoczne przystąpienie do ich upłynnienia. W zapasach wyłączonych z kredytowania znajdowała się pewna ilość tkanin o charakterze wybitnie sezonowym wiosenno-letnim (na przykład jasne kretony), których upłynnienie przez hurt w początkach zimy jest nie do zrealizowania. Jeśli nawet w tym czasie oddział jeszcze

nie posiadał kompetencji do przedłużenia kredytowania na dalszy okres, należało wystąpić z odpowiednim wnioskiem do Centrali, chyba że zapasy te nie posiadały pełnej wartości handlowej (zleżałe, uszkodzone, z wadami produkcyjnymi itp.), ale wówczas one i do tego czasu nie nadawałyby się w ogóle do kredytowania, a tego przecież oddział nie stwierdził. Jak się okazało oddział nie miał właściwego rozeznania tych zapasów.

W przedsiębiorstwie handlu zagranicznego „Jubiler“ jeden z oddziałów wyłączył z kredytowania zapas ponadnormatywny materiałów wartości około 1 miliona złotych do czasu rozpoznania tych zapasów oraz stwierdzenia ich gospodarczego uzasadnienia. Jak sam oddział informuje, powstanie ponadnormatywnych zapasów materiałów spowodowane zostało przeksięgowaniem na polecenie odnośnego centralnego zarządu fornitur z konta towarów na konto materiałów. Decyzja oddziału odnośnie wyłączenia zapasów fornitur z kredytowania nie była słuszna i wywołana została tylko formalną zmianą zasad ewidencjonowania tych zapasów w księgowości, pod względem gospodarczym bowiem nie nastąpiły żadne zmiany, gdyż celowość zapasów nie zmieniła się ze zmianą konta, na jakim te zapasy mają być ewidencjonowane. Do czasu ewidencjonowania fornitur jako towarów były one kredytowane kredytem normalnym, gdyż mieściły się w zapasie w granicach planowej rotacji i wtedy oddział nie wyłączył ich z kredytowania. Po przeksięgowaniu tych samych zapasów na konto materiałów oddział dokonał ich wyłączenia, gdyż wystąpiły stany ponadnormatywne — zamiast zakwalifikować je do zapasów przejściowych i sfinansować kredytem na nadzwyczajne potrzeby, a dopiero po zbadaniu tych zapasów dokonać właściwej ich kwalifikacji.

Jeden z oddziałów stwierdził poważne nieprawidłowości w przedsiębiorstwie skupu owoców i warzyw w zakresie gospodarki opakowaniami wypożyczonymi (50% stanu tych opakowań zamrożonych u odbiorców) ewidencjonowanymi na koncie 128, a pomimo to sfinansował zakup nowych elementów do tych opakowań jedynie dlatego, że były one ewidencjonowane na koncie 132.

Inny znów oddział dokonał wyłączenia z kredytowania przy regulacji kredytów według stanu na dzień 30 września ubiegłego roku zapasów wataliny (100% wełny) w kontrolowanej składnicy tekstylnej na kwotę przeszło 13 milionów złotych. Powodem wyłączenia miały być nadmierne zapasy wataliny, a przedsiębiorstwo w dalszym ciągu przyjmowało nowe dostawy. Oddział w swoim mniemaniu nie sfinansował nowych dostaw wataliny (100% wełny), ale jak się okazało właściwie wyłączył z kredytowania zapasy już kredytowane, gdyż ze zbadania sprawozdań H-1 wynika, że zakup tej wataliny w tym miesiącu wyniósł tylko kwotę około 2,6 miliona zł. Oddział jednak nie mógł tego stwierdzić, gdyż przedsiębiorstwo od czerwca roku ubiegłego przestało składać w oddziale wspomniane sprawozdania, a oddział nie upominał się o nie. Poza tym oddział w tym przypadku dokonał wyłączenia z kredytowania zapasów sezonowych przed rozpoczęciem pełnego sezonu, co nie powinno mieć miejsca. Poza tym przy kredytowaniu zapasów towarowych w tej składnicy należy mieć na uwadze, że prowadzi ona gospodarkę wataliną w skali krajowej, o czym oddział nie wiedział. Jak się okazało całość zapasów wataliny została upłynniona do końca roku, przy czym zapasów wataliny (50% wełny) zabrakło w magazynach składnicy już w listopadzie. Powodem wyłączenia wspomnianych zapasów z kredytowania było również i to, że przy regulacji kredytów oddział byłby zmuszony wysoką kwotą (około 6 milio-

nów złotych) przelać z rachunku kredytu normatywnego na obrót towarowy na rachunek rozliczeniowy. Oddziału nie zainteresował fakt, że po wyłączeniu z kredytowania zapasów na kwotę przeszło 13,2 miliona złotych wystąpił w tej składnicy kredyt przeterminowany w listopadzie ubiegłego roku i to w wysokości tylko 6,2 miliona złotych i utrzymywał się jedynie przez okres trzech dni, potem spadł do kwoty 2,8 miliona złotych, a po 7 dniach do 0. Jak się po zbadaniu okazało przyczyną luzów finansowych była szybsza rotacja, niż założona w planie.

Niektóre oddziały przyjmują terminy spłat kredytów, podawane przez przedsiębiorstwa we wniosku kredytowym — bez jakiegokolwiek badania z punktu widzenia gospodarczego słuszności takiego ich ustawienia.

Przytoczone wyżej przypadki szkodliwego formalizmu przy kredytowaniu są wynikiem nieposiadania przez oddziały właściwego rozpoznania przedmiotów kredytowania, a w szczególności masy towarowej, powierzchownej znajomości przebiegu procesów gospodarczych i w wielu przypadkach — braku gruntownej znajomości ekonomiki kontrolowanych przedsiębiorstw. Zdarzają się przypadki, że w ogóle nie dokonuje się inspekcji magazynów towarowych, co jest niezbędnym warunkiem dla zapoznania się ze strukturą i jakością składowanej masy towarowej oraz z warunkami jej magazynowania. Na przykład w opisanym wyżej przypadku z wataliną dwa magazyny składnicy tekstylnej, znajdujące się w odległości 80—120 km od oddziału dotychczas w ogóle nie były przez oddział kontrolujący inspekcjonowane.

Dla pogłębienia wiadomości potrzebnych przy kredytowaniu przedsiębiorstw oddziały nie wykorzystują wszystkich posiadanych lub dostępnych im materiałów, w szczególności chodzi tu o sprawozdania dla GUS z wykonania planu obrotu towarowego (według wzorów H-1, H-2, H-3 i H-5), których kopie powinny oddziałom składać przedsiębiorstwa kontrolowane. Sprawozdania te są bardzo pomocne przy rozeznaniu struktury zapasów towarowych.

Tymczasem oddziały nie tylko, że w niedostatecznym stopniu sprawozdania te wykorzystują, ale zdarzają się nawet przypadki, że oddziały nie wiedzą, w jaki sposób i dla jakich celów sprawozdania te mogą być wykorzystywane, pomimo że w tej sprawie istnieje odpowiednie zarządzenie (ZP N A/25/55). Jeden z oddziałów do końca września roku ubiegłego nie otrzymywał tych sprawozdań od kontrolowanych jednostek CRS „Samopomoc Chłopska“ i nawet nie upominał się o nie. Inny znów oddział posiadając sprawozdania z wykonania planu obrotu towarowego na szczeblu hurtu H/2, przeprowadzał w przedsiębiorstwie inspekcje, aby zdobyć dane liczbowe do wyliczenia wskaźników rotacji towarowej.

Jak wykazały badania w oddziałach, zarówno operacyjnych jak i wojewódzkich, wspomniane wyżej sprawozdania są przez oddziały co najwyżej pobieżnie przeglądane — bez wyciągania odpowiednich wniosków i oddziaływania w oparciu o te wnioski na kontrolowane przedsiębiorstwa.

Jeszcze więcej czasu oddziały znajdują na pogłębienie wiadomości potrzebnych do polepszenia jakości kredytowania, gdy przestaną koncentrować swoją uwagę na sprawach małych i nieistotnych, zaprzestając nieraz dociekań scholastycznych, w szczególności jeśli chodzi o interpretację wydawanych zarządzeń. Każda zmiana bowiem w dotychczasowym systemie kredytowania, chociażby najbardziej prosta i zrozumiała, powoduje ze strony licznych oddziałów wysunięcie zaraz wielu wątpliwości, zapytań itp.

Wyzwolony czas w wyniku opisanych wyżej usprawnień, wprowadzonych zarządzeniami Prezesa Banku, jak również dokonywanych we własnym zakresie, na skutek zmiany metod pracy, powinny oddziały zużyć na gruntowne zapoznanie się z ekonomiką kontrolowanych przedsiębiorstw i ich sytuacją finansową, na wnikliwszą analizę procesów gospodarczych, a w szczególności struktury obrotu towarowego i masy towarowej w magazynach przedsiębiorstw handlowych — w powiązaniu ze splotem tej masy i potrzebami rynku towarowego.

T. Drużyński

Próby rozwiązań organizacyjnych

OD REDAKCJI

Problem jak najlepszej organizacji pracy, umożliwiający uzyskanie maksymalnych efektów przy możliwie najmniejszych nakładach, staje się jednym z centralnych zagadnień coraz szerzej dyskutowanym.

Stale aktualna jest sprawa usprawnienia pracy w jednostkach organizacyjnych Banku, a w szczególności w oddziałach operacyjnych. Doświadczenia poszczególnych oddziałów są szczególnie cennym materiałem dyskusyjnym. W numerze bieżącym umieszczamy dwa artykuły omawiające doświadczenia I Oddziału Miejskiego w Kielcach i II Oddziału Miejskiego w Katowicach, jednocześnie apelujemy do czytelników o przesyłanie swoich uwag i koncepcji najbardziej prawidłowej organizacji pracy w poszczególnych jednostkach Banku.

W I ODDZIALE MIEJSKIM W KIELCACH

Dotychczasowa organizacja oddziałów terenowych, a zwłaszcza wydzielenie stanowisk planowania obiegu pieniężnego łącznie z kontrolą funduszu płac (co w naszym dużym oddziale wyrażało się istnieniem oddzielnego wydziału planowania) już od dłuższego czasu wy-

woływało krytykę wśród pracowników naszego oddziału i w ramach naszych prac śledzimy z dużą uwagą wszelkie próby zmiany tej organizacji.

Specjalne trudności stwarzało nam znalezienie właściwych form koordynacji pracy wydziału kredytów z wydziałem planowania, uniknięcia dublowania się pracy obu tych wydziałów, a także właściwe powiązanie prac techniczno-manipulacyjnych wydziału planowania, zwłaszcza na odcinku funduszu płac i kontroli obrotu gotówkowego oraz niektórych prac kredytowo-manipulacyjnych z pracami wydziału operacyjno-rachunkowego oraz z właściwą obsługą klienta.

W tych naszych rozważaniach zetknęliśmy się z artykułem kolegi Migonia z Nr 9 Wiadomości NBP, co nas utwierdziło w konieczności podjęcia decyzji zmian organizacyjnych w naszym oddziale. Już jednak w dyskusjach nad właściwym ustawieniem pracy dysponenta rozliczeń, jako jedyne go pracownika, załatwiającego klienta nie mogliśmy się zgodzić całkowicie z koncepcją ustawienia tego pracownika, jako pracownika w pionie A, a zatem pracownika całkowicie oderwanego od głównego księgowego, który w dotychczasowej strukturze organizacyjnej oddziału odpowiada za bezpieczeństwo obiegu pieniężnego.

Dlatego też w naszych doświadczeniach ustawiliśmy komórkę dysponentów rozliczeń w nowym jej zakresie działania, w oderwaniu od dotychczasowych pionów, nie przywiązując na początek dużego znaczenia do jej ostatecznego organizacyjnego ustawienia, a nastawiając się w pierwszym etapie naszej reorganizacji na praktyczne opanowanie przepisów przez pracowników oraz rozpoczęcie pracy wobec klienta według nowych zasad.

Reorganizację rozpoczęliśmy od intensywnego szkolenia z jednej strony pracowników dotychczasowego wydziału planowania w zakresie pracy dysponenta rozliczeń, z drugiej strony dysponenta rozliczeń w zakresie pracy na odcinku kontroli funduszu płac, planowania obiegu pieniężnego oraz kontroli obrotu gotówkowego. Nadto cały zespół przyszłych dysponentów rozliczeń szkoliliśmy w zakresie niektórych prac kredytowych (arkusz C 14) i inkasowych (przyjmowanie podaży).

Równocześnie dla odciążenia pracowników kredytowych prowadzenie arkuszy C 15 przenieśliśmy do komórki rozliczeń inkasowych. Szkolenie powyższe szło w dwóch kierunkach, szkolenie teoretyczne, przez odbycie cyklu kilkunastu odpraw szkoleniowych, prowadzonych przez naczelników dotychczasowych wydziałów oraz szkolenie praktyczne przy biurku we wszelkich wolnych chwilach, posiadanych przez pracowników, przewidzianych na przyszłych dysponentów rozliczeń.

W ten sposób po półtoramiesięcznym intensywnym szkoleniu w dniu 12 listopada 1956 roku przeszliśmy na nową organizację pracy, powiększając dotychczasową ilość trzech dysponentów rozliczeń do liczby dziesięciu, niezależnie od kierownika tej komórki i jego zastępcy. W nowej organizacji pracy dysponenti rozliczeń wykonują następujące prace:

1) dotychczasowe czynności przewidziane instrukcjami służbowymi dla dysponentów rozliczeń,

2) prowadzenie kontroli osobowego i bezosobowego funduszu płac bez przeprowadzania inspekcji w przedsiębiorstwie,

3) kontrola obrotu bezgotówkowego na podstawie kontroli dokumentów (czeki, przelewy, wpłaty) przedkładanych przez klientów oraz załatwianie złożonych przez klientów oświadczeń,

4) prowadzenie arkusza C 14 łącznie z dawaniem poleceń wykupu na inkaso z konta 32 w przypadku stosowania sankcji — przy czym arkusze te po zapisaniu są oddawane właściwym pracownikom kredytowym.

5) sprawdzanie klasyfikacji obrotów gotówkowych, przyjmowanie sprawozdań miesięcznych od klientów,

6) przyjmowanie podaży inkasa i przekazywanie następnie przyjętych żądań zapłaty do komórki rozliczeń dla ich dalszego opracowania,

7) przyjmowanie reklamacji klientów oraz udzielanie informacji.

Takie ustawienie dysponentów w pierwszym etapie naszej reorganizacji pozwoliło nie tylko na pełne zrealizowanie zasady „jednego okienka“, a doprowadziło do tego, że pracownik przedsiębiorstwa (klient) ma do czynienia zdecydowanie tylko z jednym pracownikiem Banku, co zaoszczędza mu dużo czasu zużywanego dotychczas na załatwianie spraw manipulacyjnych przy różnych okienkach.

Do obowiązków kierownictwa zespołu dysponentów, wykonywanych bez współdziałania wydziału kredytów zaliczyliśmy:

1) bieżące prowadzenie zapisów na wzorach 6 — kontrola wykonania planu kasowego, prowadzenie dodatkowych ewidencji (czeki akceptowane, przelewy poczty itp.)

oraz sporządzanie cyfrowych sprawozdań dekadowych i kwartalnych z wykonania planu kasowego i innych materiałów sprawozdawczych,

2) akceptacja do wypłaty dokumentów powyżej 5.000 złotych oraz not na częściowe spłaty z upoważnienia głównego księgowego,

3) sprawozdania cyfrowe z kontroli funduszu płac,

4) prowadzenie ewidencji i wydawanie dysponentom numerków kasowych,

5) prowadzenie materiałów statystycznych z wykonania planu kasowego dla potrzeb dyrektora i naczelnika wydziału kredytów, stanowiących nadto podstawę przy sporządzaniu projektu planu kasowego.

Nadto wobec dużej ilości dysponentów i wprowadzeniu w naszym oddziale zasady, że dysponenti rozliczeń sprawdzają księgowanie konta 6 swoich przedsiębiorstw, co im ułatwia bieżące prowadzenie arkusza roboczego i arkuszy C 14, kierownictwo zespołu dysponentów zajmuje się rozdziałem kart kontowych i wyciągów z kont kredytowych na poszczególnych dysponentów, a także reguluje równomierny dopływ dokumentów od dysponenta do kas (w naszym oddziale do chwili reorganizacji były tylko dwie kasy, po wprowadzeniu nowej organizacji i przebudowie lokalu uruchomiliśmy na stałe trzecią klasę mieszaną przy utrzymaniu dotychczasowej kasy wpłat i kasy wypłat).

Przy współdziałaniu pracowników wydziału kredytów kierownictwo zespołu dysponentów załatwia następujące czynności:

1) opracowanie projektu planu kasowego i planu kasy obrotowej pod względem cyfrowym, wzoru 1 K oraz podział zatwierdzonego planu na miesiące,

2) opracowywanie części opisowej do projektu planu kasowego i sprawozdania kwartalnego w oparciu o materiały wycinkowe, dostarczone przez odpowiednie branżowe stanowiska w wydziale kredytów.

Niezależnie od tych czynności kierownik zespołu dysponentów wykonuje normalne czynności wynikające z funkcji kierowniczej, jak kontrola wewnętrzna i bieżąca, prowadzenie zbiorów urzędowych, szkolenie zawodowe, załatwianie korespondencji i ogólny nadzór nad pracą dysponentów rozliczeń. Zastępca kierownika zespołu jest nadto przewidziany do zastępstw poszczególnych dysponentów w razie ich nieobecności.

Zaznaczamy, że w naszym oddziale raporty kasowe nie są prowadzone w komórce dysponentów, lecz w komórce rachunkowości i takie ustawienie tych czynności uważamy za słuszne.

W tym układzie z dotychczasowych czynności wydziału planowania przeszły do wydziału kredytów następujące prace:

1) wykonywanie lustracji w jednostkach gospodarki społecznej w zakresie funduszu płac i planowania obiegu pieniężnego oraz obrotu gotówkowego w ramach normalnych inspekcji, wykonywanych przez kredytowców,

2) inicjowanie i podejmowanie środków zabezpieczających wykonanie planu kasowego (komisje do spraw planu kasowego, zespoły specjalistyczne, udział w konferencjach, odprawach, przeprowadzanie akcji interwencyjnych, utrzymywanie kontaktów z lokalnymi władzami i organizacjami gospodarczymi).

Już pierwsze dni oraz pierwsze spostrzeżenia i uwagi klientów, a także pracowników Banku utwierdziły nas w tym przekonaniu że nasze zmiany były celowe. Zlikwidowały nam one zatępy przy niektórych stanowiskach, rozłożyły równomiernie pracę na pracowników dotychczasowego wydziału planowania i dotychczasowych dysponentów rozliczeń i w zdecydowany sposób uspraw-

niły obsługę klientów w oddziale, co było jedną z głównych przyczyn wprowadzenia zmian organizacyjnych.

Wprowadzone zmiany organizacyjne uważamy za pierwszy etap na którym w szukaniu nowych rozwiązań organizacyjnych nie poprzestaniemy. Drugim etapem będzie dalsze przerzucenie na zespół dysponentów pewnych technicznych czynności kredytowych tak, aby z kredytowca w przyszłości zrobił się typ pracownika ekonomisty, znającego procesy ekonomiczno-finansowe, zachodzące w przedsiębiorstwach.

W obecnej chwili stojąc przed poważnymi zmianami instrukcji kredytowej trudno nam taksatywnie wyliczyć te czynności, które w przyszłości mamy zamiar przenieść na zespół dysponentów. Będzie tu głównie chodziło o przeprowadzenie regulacji kredytów, prowadzenie terminarzy spłat kredytów, ustalanie rezerwy na wydatki zrównane, jeżeli zniesienie kolejności płatności nie uczyni tej manipulacji zbędną itp.

W obecnej chwili naszym dążeniem jest doprowadzenie do pełnej znajomości przepisów przez dysponentów rozliczeń, regulujących wykonywanie przez nich czynności, pełne ich praktyczne doszkolenie, a także wypracowanie form organizacyjnych dla takiego ustawienia pracy w oddziale.

Jeżeli chodzi o formy organizacyjne i włączenie nowej komórki dysponentów do jednego lub drugiego pionu w oddziale (A lub B), to uważamy, że w obecnej strukturze organizacyjnej nie będzie to możliwe. W dotychczasowej organizacji oddziału jesteśmy zdecydowanymi przeciwnikami podziału oddziału na piony, które stwarzają sztuczny podział pracowników na koncepcyjnych i manipulacyjnych, wytwarzają wzajemne antagonizmy i utrudniają dyrektowski kierowanie oddziałem.

Dlatego też przyszłe organizacyjne ustawienie oddziału widzimy w stworzeniu pewnych komórek bez wyodrębniania ich w pionie kierowanych przez pracowników o dłuższym stażu pracy, jako kierowników lub pełnomocników. W takim układzie ustawienie głównego księgowego w oddziale wyobrażamy sobie głównie jako czynnik kontrolny, odpowiadający bezpośrednio jedynie za księgowość syntetyczną, a nie ustawiony, jako kierownik całego szeregu komórek, jak kasowość, rozliczenia, manipulacja.

W tym względzie w zasadzie zgadzamy się z tezami wysuniętymi przez ob. Grabiańskiego w jego artykule w Nr 11 Wiadomości NBP.

Przy takim ustawieniu głównego księgowego w oddziale jest możliwość innego ustawienia aparatu kierowniczego w oddziale nie według jakiegoś sztywnego schematu, obowiązującego wszystkie oddziały, ale uwzględniającego specyfikę i wielkość poszczególnego oddziału.

Przy takiej zmianie ustawienia głównego księgowego wyobrażamy sobie ustawienie naszego dużego oddziału w ten sposób, że istniałyby komórki lub zespoły: kredytowo-planistyczny, księgowości syntetycznej, kasowo-skarbcowy, operacyjny i administracyjno-gospodarczy. W skład zespołu operacyjnego wchodziłaby księgowość analityczna, dysponenci rozliczeń w nowym, opisanym wyżej ustawieniu oraz rozliczenia. Zespół kredytowo-planistyczny, księgowości syntetycznej (na którego czele stałby główny księgowy) oraz załatwianie spraw organizacyjnych i kadrowych leżałoby w bezpośredniej gestii dyrektora oddziału, a zespoły kasowo-skarbcowy, operacyjny oraz administracyjno-gospodarczy w gestii zastępcy dyrektora oddziału, które to stanowisko powinno być wprowadzone w dużych oddziałach.

Są to naturalnie nowe zupełnie luźne projekty, które nam się nasunęły przy rozważaniu właściwego ustawienia organizacji oddziału po wprowadzonych przez nas

zmianach. Uważamy, że dotychczasowy schemat organizacyjny oddziałów operacyjnych przeżył się i szeroka dyskusja na ten temat dopomoże Centrali do opracowania nowych form organizacyjnych wybitnie ramowych, które by pozwoliły każdemu oddziałowi na dostosowanie tych form do jego konkretnych lokalnych warunków.

Z. Gładyszowski
Kielce

W II ODDZIALE MIEJSKIM W KATOWICACH

W artykule poprzednim na temat reorganizacji pracy w wydziale planowania i kredytów zobowiązałem się podzielić doświadczeniami, jakie oddział uzyska w związku z przeprowadzoną reorganizacją, co niniejszym czynię.

Nim podam nasze doświadczenia chciałbym zwrócić uwagę na ZP 99/56, które ogranicza pewne czynności planowania kasowego i kontroli funduszu płac, a wywołony w związku z tym czas poleca przerzucić na stanowiska dysponentów; tym samym zaleca oddziałom, chociaż w formie na razie ograniczonej, stosować „system“ przez nas doświadczalnie wprowadzony.

Najpierw podam jakie przeprowadziliśmy zmiany w zespole „dysponentów“ w porównaniu do stanu jaki był w pierwszej fazie.

1. Zwiększyliśmy zespół do dziesięciu osób, z tym, że ilość ta odpowiada w przybliżeniu ilości inspektorów w komórce kredytów. Dzięki temu jeden dysponent pracuje w zasadzie z jednym inspektorem, który obowiązany jest kontrolować pracę dysponenta sporadycznie i tak długo aż dysponent osiągnie pełne kwalifikacje.

2. Stworzyliśmy stanowisko (w ramach tych dziesięciu), dysponenta „luzaka“, który w razie potrzeby zastępuje nieobecnego — urlop, choroba itp. — dysponenta. Poza okresem zastępstw dysponent ten spełnia następujące czynności:

- a) prowadzi dokumentację o charakterze trwałym,
- b) kontrolę na drugą rękę czeków gotówkowych od 5.000, — złotych w górę na zlecenie głównego księgowego,
- c) sprawozdawczość planu kasowego dla oddziału wojewódzkiego arkusz 6 K, sprawozdanie dekadowe, kwartalne z wykonania planu kasowego (cyfrowe), itp.,
- d) pobiera ze skarbca i wydaje dysponentom druki ścisłego zarachowania (książeczki czekowe, polecenia wypłaty ZUS, numerki kasowe),
- e) bieżący instruktaż dysponentów,
- f) kontrole wewnętrzne,
- g) zastępstwo kierownika zespołu dysponentów.

3. Utworzenie stanowiska dysponenta „luzaka“ uchroniło resztę dysponentów od ciągłego przejmowania innych przedsiębiorstw do obsługi i tym samym do lepszego poznania własnych przedsiębiorstw. Z doświadczenia wiemy, że najwięcej błędów powstaje w okresie zastępstw, zwłaszcza gdy dysponent nie jest pracownikiem wszechstronnie i wystarczająco wykwalifikowanym. Właściwiej jest powiększyć ilość przedsiębiorstw dysponentom, a wygospodarowany w ten sposób etat, który jest zajęty przez wysokokwalifikowanego dysponenta przeznaczyć na zastępstwa. W ten sposób możliwość błędów ogranicza się do minimum. Poza tym przydzielanie dysponentowi, który ma pracę stałą, systematyczną, rytmiczną i obliczoną na pełne siedem godzin, dodatkowych prac, wprowadza zamieszanie, wytrącić może łatwo z równowagi zwłaszcza przy natarczości klientów.

4. Po przejściu kursu dysponentów zorganizowanego przez oddział wojewódzki oraz osobnego przeszkolenia w czynnościach B — II — dysponenci przyjęli ostatnią

czynność „drugiego“ okienka, to jest przyjmowanie podaży żądań zapłaty i odmów akceptu.

W najbliższej przyszłości oddamy dysponentom wypisywanie not kredytowych w oparciu o opracowanie przez inspektorów kredytowych oświadczenia i protokoły regulacji kredytów (według obrotu) oraz wnioski kredytowe.

W ten sposób cała już praca manipulacyjna znajdzie się w rękach dysponentów. Da im to lepszy wgląd w sytuację przedsiębiorstwa.

Noty te będzie podpisywał kierownik zespołu dysponentów, po sprawdzeniu zgodności ich z oświadczeniami i protokołami regulacji kredytów (po podpisaniu ich przez naczelnika wydziału planowania i kredytów).

Już obecnie kierownik zespołu dysponentów podpisuje noty kredytowe dla tych kredytów, które są załatwiane przez dysponentów.

5. Zmianie uległo również prowadzenie rejestrów kasowych. Rejestry prowadzi jedna osoba, gdyż system dzielenia rejestrów na kilku dysponentów nie zdał egzaminu. Klient nie był zorientowany do którego dysponenta pójść z dowodem wpłaty. Kasy były nierównomiernie obciążane, na skutek tego przy jednych tworzyły się kolejki a przy innych nie było nikogo, co powodowało niezadowolenia czekającego klienta jak również przeciążonego kasjera.

6. Dysponenti przejęli załatwianie wniosków na kredyt na fundusz płac dla przedsiębiorstw dobrze pracujących.

7. Przeprowadzają regulację kredytu na należności fakturowe.

8. Udzielają kredytu na transport, dopilnowują terminów i spłacają ten kredyt.

9. Wydają książeczki czeków limitowanych.

10. Wydają wszelkie druki odpłatne.

Dysponent załatwia więc wszystkie sprawy klienta z wyjątkiem czynności kasowych. Poza tym powinien również udzielać klientowi instruktażu, musi więc mieć wszechstronne wykształcenie. Stąd też najlepiej nadają się do tych prac pracownicy kredytowi.

Wszyscy jednak wymagają bardzo doszkolenia. W praktyce spotykają się z pytaniami dotyczącymi całości spraw bankowych.

Zanim doszliśmy do obecnego stanu musieliśmy poświęcić wiele czasu i energii na doszkalanie na przykład od pierwszego października do dziś dysponenti mieli przeciętnie po pięć godzin szkolenia grupowego tygodniowo, nie licząc szkolenia przy biurku.

To byłyby w ogólnym zarysie wszystkie zmiany jakich dokonaliśmy w okresie między pisaniem poprzedniego artykułu a obecnym stanem faktycznym. Jak z powyższego widać klient przychodzący do Banku załatwia w zasadzie wszystkie czynności w jednym okienku. Organizacja pracy jaką przeprowadziliśmy zdaniem naszym zdała egzamin.

W pierwszym rzędzie, co uważamy za najistotniejsze, klient jest szybko i wszechstronnie załatwiony przez jedną osobę. Nie musi biegać od okienka do okienka, od kolejki do kolejki. Zrobiliśmy próby czasowe i stwierdziliśmy, że załatwienie klienta łącznie z podażą żądań zapłaty, pobraniem gotówki na wypłatę, lub za uzupełnienie pogotowia kasowego itp. trwa nie dłużej niż dwadzieścia minut, wliczając w to wypłatę gotówki przez kasjera. Naturalnie z wyłączeniem dużych wypłat, które klient przelicza na miejscu. Jest to duże usprawnienie w obsłudze naszych klientów, którzy też są bardzo zadowoleni, czemu dają wyraz nie tylko w oddziale, ale i poza Bankiem.

Drugim pozytywnym osiągnięciem jest uwolnienie inspektorów kredytowych od balastu manipulacji kre-

dytowej, w wyniku czego inspektorzy kredytowi mają więcej czasu na prace analityczne i kontrolne zabezpieczenia kredytów. Jest to o tyle ważne, że jesteśmy oddziałem kredytującym handel, a rozeznanie masy towarowej i w związku z tym prawidłowe jej kredytowanie, jest sprawą wymagającą dużego nakładu pracy i czasu. Czas ten uzyskaliśmy przerzucając na dysponentów wiele czynności manipulacyjnych, o których pisałem poprzednio.

Trzecią wreszcie sprawą jest przygotowanie naszych dysponentów do objęcia funkcji „likwidatorów“.

W niedalekiej przyszłości, opierając się na tendencjach jakie nurtują nasze życie gospodarcze, sądzimy, że dysponentem środków finansowych w Banku będzie przedsiębiorstwo a nie Bank. Tym samym rola dysponenta skończy się, a pracownicy ci przejmą rolę likwidatorów dyspozycji pieniężnych przedsiębiorstwa. Likwidator z racji funkcji jaką będzie pełnił powinien znać wszelkie czynności potrzebne do sprawnej i szybkiej obsługi klienta. A to zdaniem naszym osiągnęliśmy, gdyż nasi dysponenti przeszkoleni zostali w tym kierunku.

Należy jeszcze omówić czynności związane z planem kasowym i jego wykonaniem. Plan kasowy opracowują — kierownik zespołu dysponentów i dysponent „luzak“, łącznie z zespołem inspektorów kredytowych. Materiały do planu kasowego kierownik zespołu dysponentów otrzymuje od inspektorów kredytowych na podstawie planów operatywnych lub rocznych i przewidywanego wykonania za ostatni kwartał.

Zestawiony w ten sposób plan konfrontowany jest w miejskim zarządzie handlu z danymi jakie MZH posiada i korygowany o przewidywane przekroczenia planów, jak również o sprzedaż niegotówkową.

Bieżącej kontroli wpływów kasowych dokonuje kierownik zespołu, który w razie potrzeby porozumiewa się z naczelnikiem wydziału, co do dalszego postępowania.

Niezależnie od tego inspektorzy kredytowi w czasie bytności w przedsiębiorstwie badają sprawy planowania i kontroli funduszu płac, o których to sprawach pisałem poprzednio.

Na zakończenie chciałbym zaproponować nowy podział kompetencyjny naczelnika wydziału planowania i kredytów i głównego księgowego.

Dotychczasowy podział czynności był tak ustawiony, że główny księgowy w zasadzie miał w swojej kompetencji około 70 — 80% załogi oddziału, a naczelnik wydziału planowania i kredytów resztę, z wyłączeniem komórki administracyjnej, która podlega bezpośrednio dyrektorowi oddziału z tym, że główny księgowy i tam ma swoje czynności (budżet Banku, przedmioty trwałe i nietrwałe itp.).

Celem „sprawiedliwego“ podziału proponowałbym następujący zakres kompetencji.

1. Naczelnik wydziału planowania i kredytów:
 - a) zespół kredytów
 - b) zespół dysponentów-likwidatorów
 - c) sekcję rozliczeń.
2. Główny księgowy:
 - a) sekcję rachunkowości
 - b) obsługę budżetu państwa
 - c) komórkę skarbcowo-kasową
 - d) niektóre czynności komórki administracyjnej.

Zdaniem moim większość czynności merytorycznych sekcji rozliczeń należy dziś do naczelnika wydziału planowania i kredytów jak:

1. Ustalenie cykli rozliczeń i propozycje odnośnie zgody dyrektora na przedłużony cykl rozliczeń do 30 dni.

2. Opinia o przyjęciu do inkasa żądań zapłaty złożonych po 30 dniach.

3. Inne sprawy, które wymagają rozstrzygnięcia od strony ekonomicznej, obserwacja kształtowania się należności i zobowiązań, prawidłowości, terminowości fakturowania, materiałowe pokrycie faktur, stosowanie właściwych form rozliczeń itp. Do czasu zmiany na odcinku rozliczeń.

W związku z tym, czynności sekcji rozliczeń bardziej wiążą się z pracą naczelnika wydziału planowania i kredytów niż z pracą głównego księgowego, który poza otrzymaniem dwóch cyfr i to pozabilansowych, łączności z rozliczeniami w zasadzie nie ma.

Zdaję sobie sprawę, że obciążenie naczelnika wydziału planowania i kredytów dodatkową odpowiedzialnością za sekcję rozliczeń nie wzbudzi wśród naczelników zachwyty, że odezwą się sprzeciwy, bo naczelnik zastępuje dyrektora, ale zdaje mi się, że taki podział jest słuszniejszy i bardziej równomiernie obciąża oba te stanowiska. Podział ten nie wyklucza konieczności wglądu przez głównego księgowego do komórek podległych naczelnikowi planowania i kredytów, gdyż każdy chyba przyzna, że ścisłego, nie zazębiającego się podziału dokonać nie można.

M. Migoń

Uwagi o obecnym systemie i kontroli kapitalnych remontów

Wypowiedź dyskusyjna

Na wrześniowej naradzie w Centrali wojewódzkich inspektorów kapitalnych remontów została zapoczątkowana dyskusja na temat organizacji pracy pionu kapitalnych remontów oraz na temat samej formy kontroli. Dyskusja ta toczy się obecnie zarówno w oddziałach wojewódzkich jak i w oddziałach operacyjnych. Niniejszą wypowiedź pragniemy potraktować jako głos w tej dyskusji w formie uwag zebranych z terenu naszego województwa.

Zasadniczy zwrot w kontroli kapitalnych remontów nastąpił w sierpniu 1956 roku z chwilą wejścia w życie ZP A-73. Niewątpliwie zasady ZP A-73, ograniczające ilość pracy kameralnej w oddziale są słuszne, tym niemniej zaobserwowaliśmy w związku z wprowadzeniem tego ZP pewien niepokojący objaw. Kierownictwo większości oddziałów jest zdania, że zmniejsza ono zakres kontroli i w związku z tym przydziela się dodatkowo inspektorom kapitalnych remontów przedsiębiorstwa do kredytowania. Ten stan rzeczy doprowadza do znacznego ograniczenia kontroli, co przejawia się w zmniejszeniu ilości i pogorszeniu jakości przeprowadzanych inspekcji. Należałoby zatem zastanowić się co można zrobić, aby uzdrowić ten stan rzeczy.

Zagadnienie kontroli kapitalnych remontów należy rozważyć z dwóch punktów widzenia, od strony zakresu samej kontroli i od strony organizacji pracy pionu kapitalnych remontów. Obecna kontrola kapitalnych remontów powinna iść w dwóch zasadniczych kierunkach:

1) oddziaływanie na pełne wykorzystanie przyznanego limitu na finansowanie remontów kapitalnych oraz wykonawstwo remontów obiektów szczególnie ważnych dla gospodarki danego przedsiębiorstwa,

2) czuwanie nad właściwym wykorzystaniem środków przeznaczonych na kapitalne remonty, ze szczególnym uwzględnieniem zagadnienia zamrożeń środków obrotowych w obrotach kapitalnych.

Odnośnie realizacji wymienionych wyżej zadań nasuwają się następujące propozycje:

Oddziały operacyjne powinny badać sporządzaną sprawozdawczość przedsiębiorstw z wykonania kapitalnych remontów w Głównym Urzędzie Statystycznym i w oparciu o nią oddziaływać na pełniejszą realizację planu rzeczowego. Jednocześnie powinna zostać pogłębiona współpraca inspektora kapitalnych remontów z inspektorami kredytowymi na odcinku oddziaływania na efektywność gospodarczą przedsiębiorstw. Można tego dokonać między innymi oddziałując na wykonanie planów produkcyjnych, przez właściwą politykę remontową maszyn i urządzeń.

Aby sprostać powyższemu zadaniu stawianemu komórkom kontroli kapitalnych remontów niezbędne jest

pewne przeszkolenie techniczne pracowników kontrolujących kapitalne remonty. Jednym ze sposobów osiągnięcia tego, aczkolwiek w małym stosunkowo stopniu, byłoby opracowanie vademecum do kontroli rzeczowej strony kapitalnych remontów, które powinno mieć zupełnie inny charakter od wydanych dotychczas. Powinno ono zawierać praktyczne wskazówki jak między innymi posługiwać się dokumentacją remontu, jak zbadać powiązanie planu kapitalnych remontów z planem produkcji zakładu, jak ustalić, czy przedsiębiorstwo właściwie i oszczędnie wykonuje swoje remonty. Pracownicy oddziałów „uzbrojeni” w tego rodzaju wiadomości mogliby lepiej spełniać swoje zadania, przechodząc na ekonomiczne oddziaływanie na przedsiębiorstwa. W obecnej bowiem chwili pracownicy aparatu kontrolującego kapitalne remonty, chcąc spełniać należycie swoje zadania zmuszeni są zagłębiać się w istny gąszcz przepisów i interpretacji ogłoszonych w Monitorach i innych źródłach.

Aby kontrola kapitalnych remontów odniosła właściwy skutek konieczne jest odpowiednie ustawienie organizacyjne pionu kontrolującego tę gałąź gospodarki przedsiębiorstw. W trwającej obecnie dyskusji wysuwają się dwa zasadnicze projekty ustawień organizacyjnych.

Jeden, to pozostawienie dotychczasowego wyodrębnienia stanowisk kontroli kapitalnych remontów, drugi natomiast to rozdzielenie kontroli pomiędzy poszczególnych inspektorów kredytowych, kontrolujących przedsiębiorstwa, które między innymi przeprowadzają kapitalne remonty. Rozważmy zatem sposób drugi. W województwie naszym posiadamy większość funkcjonalnych stanowisk kontroli kapitalnych remontów, to znaczy, że kontrolę sprawuje jeden z inspektorów kredytowych, posiadający z tego tytułu do obsługi mniejszą ilość kredytowanych jednostek.

Analizując pracę tych stanowisk doszliśmy do wniosku, że kontrola sprawowana przez inspektorów kredytowych, mimo lepszego przygotowania ich do pracy koncepcyjnej jest wykonywana o wiele gorzej niż przez stanowiska wyodrębnione.

Przyczyn tego stanu rzeczy należy szukać w tym, że inspektorzy kredytowi traktują zazwyczaj zagadnienia kapitalnych remontów jako sprawy drugorzędne. Zachodzi zatem słuszna obawa, że w przypadku przydzielenia kontroli kapitalnych remontów poszczególnym inspektorom kredytowym kontrola ta spłyci się jeszcze bardziej, a ilość nieprawidłowości na odcinku remontów szybko i wydatnie wzrośnie.

Powyższe zagadnienie należy również rozpatrzyć od strony instruktażu udzielonego oddziałom przez oddział wojewódzki. W obecnym układzie organizacyjnym pionu kapitalnych remontów przeprowadzenie w oddziale ope-

racyjnym instruktażu z zakresu kontroli kapitalnych remontów łącznie z przeprowadzeniem inspekcji w przedsiębiorstwie jest rzeczą stosunkowo łatwą. W przypadku natomiast rozdzielenia kontroli pomiędzy poszczególnych inspektorów, zagadnienie instruktażu zaczyna się komplikować.

Zachodzą mianowicie trzy możliwości: albo przeszkolić w zagadnieniach kapitalnych remontów wszystkich inspektorów kredytowych oddziału wojewódzkiego, przeprowadzających instruktaż w oddziałach operacyjnych, likwidując jednocześnie stanowisko kapitalnych remontów w oddziale wojewódzkim lub też przeprowadzać instruktaż w formie odpraw z inspektorami instruowanego oddziału lub przeprowadzać instruktaż z poszczególnymi pracownikami oddziału. Można by wprowadzić przyjąć pośrednie wyjście polegające na zachowaniu w oddziale wojewódzkim stanowiska kapitalnych remontów, które miałyby na celu wyłącznie instruktaż oddziałów operacyjnych, w których kontrolę sprawowałiby poszczególni

inspektorzy kredytowi. Byłoby to jednak połowiczne rozwiązanie sprawy, gdyż instruktaż, jak zostało nadmienione wyżej, byłby rzeczą trudną do przeprowadzenia. W takim stanie rzeczy najodpowiedniejsze byłoby następujące ustawienie kontroli kapitalnych remontów:

1. Pozostawić obecną formę kontroli kapitalnych remontów a jednocześnie dać pracownikom odpowiedzialnym za jej przeprowadzenie bardziej konkretne wytyczne w formie zbioru zarządzeń i rozszerzonych interpretacji.

2. Rozszerzyć kontrolę o oddziaływanie na realizację planów produkcji przez wykonawstwo planu remontów maszyn i urządzeń.

3. Nie dokonywać zmian w strukturze organizacyjnej kapitalnych remontów, gdyż obecna jest najbardziej dostosowana do obowiązującej formy kontroli.

K. Ostafiński
Zielona Góra

Kontrola mechaniczna symboli cyfrowych

Ewidencja symboli rachunkowych lub statystycznych niemal z reguły opiera się dziś na symbolach cyfrowych. Symbolami takimi określa się konta i rachunki, grupy oraz rodzaje towarów itp. O ile ustalenie zgodności obrotów wartościowych czy ilościowych nie nasuwa w dobrze zorganizowanym przedsiębiorstwie większych trudności, to sprawa prawidłowego zaewidencjonowania pozycji na właściwym rachunku może już wywoływać znaczne komplikacje, jeśli chodzi o wykrycie ewentualnych błędów. Fakt uzgodnienia obrotów nie przesądza niestety o dokonaniu zapisów na właściwych rachunkach. Rezultatem tego stanu rzeczy są reklamacje klientów lub działań pracy o nieprawidłowych zapisach na ich kontach. Praktycznie brak takich reklamacji jest często ostatecznym sprawdzianem stosowania prawidłowej klasyfikacji i księgowania na właściwych rachunkach. Nie trzeba oczywiście dodatkowo wyjaśniać jakie to kryje w sobie niebezpieczeństwa.

W przypadku prowadzenia rachunkowości przy pomocy maszyn analitycznych systemu kart dziurkowanych, co jest zjawiskiem coraz bardziej powszechnym, zabezpieczenie się przed błędami tego rodzaju stało się w znacznym stopniu możliwe dzięki stosowaniu specjalnego urządzenia kontroli symboli cyfrowych CIN (Contrôle d'Indicatifs Numériques) produkcji znanej już czytelnikom francuskiej fabryki maszyn analityczno-rachunkowych Bull.

Jakie są przyczyny omawianych błędów? Może być ich oczywiście wiele: począwszy od świadomego działania, przez nieświadome zastosowanie złego symbolu na skutek bardzo podobnych nazw rachunków, do najpowszechniejszych i najliczniejszych błędów przedstawiania poszczególnych cyfr symbolu. Urządzenie CIN ma za zadanie przeprowadzenie kontroli czy zaszłość określona przez symbol cyfrowy dotyczy tylko tego rachunku, któremu został przyznany ten właśnie symbol. A zatem nie chodzi tu o kontrolowanie samej decyzji, która ustaliła klasyfikację, lecz jedynie o jej ustne lub pisemne wyrażenie, znajdujące swój wyraz w odpowiednich perforacjach na karcie maszynowej. Jeżeli pracownik dekretujący dokument dla dokonania księgowości świadomie lub nieświadomie użyje w całości złego symbolu cyfrowego, to nie można przy pomocy pojedynczego badania takiego dokumentu ustalić błędu. Natomiast jeżeli pracownik nieświadomie, dyktując lub pisząc, względnie słuchając lub czytając pomyli się, to istnieje duże prawdopodobieństwo,

że błąd będzie tylko częściowy. Z drugiej strony wiadomo, że dla uniknięcia błędów nieprawidłowego zaszeregowania stosuje się powszechnie dodatkowe określenia, na przykład: MHD — Południe, MHD — Północ. Na tej zasadzie oparte jest działanie CIN: dla wykrycia błędu należy liczbę symbolu określić dodatkowo literą, zupełnie tak samo jak MHD zostało w jednym przypadku określone słowem „południe”, a w drugim słowem „północ”. A zatem przykładowo numer symbolu 375 będzie zawsze nierozdzielnie związany z literą K, numer 735 z literą N, a numer 357 z literą A itd. W ten sposób błąd najbardziej pospolity, który polega na zamianie dwóch cyfr zostanie automatycznie odkryty dzięki zastosowaniu litery.

Metoda na której oparte jest urządzenie polega, jak to wspomniano, na łączeniu każdego symbolu cyfrowego z dodatkowym symbolem literowym, przy zachowaniu stałej zasady określonej zgodności pomiędzy symbolem zasadniczym, a dodatkowym. W przypadku zachwiania tej zgodności na skutek, na przykład, przestawienia cyfr w symbolu zasadniczym CIN sygnalizuje nieprawidłowość omownym znakiem w czasie przepuszczania kart przez tabulator. Trzeba wtedy przeprowadzić odpowiednią poprawkę ręcznie, po sprawdzeniu zakwestionowanej karty z dokumentem źródłowym.

Już z samego faktu stosowania dodatkowych symboli literowych wynika, że omawiane urządzenie nie może w pełni zapewnić kontroli, gdyż mogą występować zbieżności różnych symboli z tymi samymi literami. Przy stosowaniu 24 liter istnieje jednak poważne prawdopodobieństwo, że w 23 przypadkach na 24 błąd zostanie wykryty. A zatem ryzyko przedostania się nieprawidłowego symbolu jest pomimo to raczej bardzo małe. Układ zależności pomiędzy literą, a symbolem jest określony przez samo urządzenie. Drogą odpowiednich połączeń można otrzymać wiele różnych układów, które mogą być stosowane odpowiednio do potrzeb organizacyjnych przedsiębiorstwa. Zasada, na której oparty jest wspomniany układ zależności musi oczywiście pozostać nieznaną dla personelu, który kontroluje pracę, w przeciwnym bowiem razie istniałaby możliwość świadomego przepuszczenia błędu.

Praktycznie można stosować dwa systemy: a mianowicie urządzenie pozwalające kontrolować symbole liczbowe 9 lub maksymalnie 15-cyfrowe. Litery I oraz 0 nie są używane jako symbole dodatkowe, a to dlatego,

aby nie powstawały pomyłki z jedynką względnie zerem, które mogą stanowić skrajną cyfrę symbolu zasadniczego.

Przeprowadzone próby w księgowości jednego z przedsiębiorstw dały następujące wyniki: na około milion pozycji popełniono 6.476 błędów omawianego typu. Z ilości tej:

- 5.519 posiadało 1 cyfrę błędną,
- 465 posiadało 2 cyfry błędne,
- 113 posiadało 3 cyfry błędne,
- 379 posiadało 4 i więcej cyfr błędnych.

Na 465 podwójnych błędów 176 polegało na przestawieniu sąsiednich cyfr, a 6 błędów na przestawieniu cyfr oddalonych o 2 kolumny. Pozostałe były błędami niezależnymi. Układ powyższy wskazuje na to, że najczęściej symbol ulega stosunkowo małemu zniekształceniu, a ponieważ CIN zapewnia wykrywanie błędów pojedynczych jak i błędów polegających na przestawieniu cyfr odległych o 2 kolumny, a zatem w omawianym przykładzie powinno być wykrytych $5.519 + 176 + 6 = 5.701$ błędów, co stanowiłoby 89,5% ogółem popełnionych błędów. Pozostałe 775 teoretycznie nie można było dokładnie kontrolować. Z liczby tej nie wykryto w rzeczywistości zaledwie 32 błędów, co daje stosunek 1 : 24,2 a zatem bez mała identyczny do podanej wyżej przybliżonej szansy wykrywania omawianych usterek. Wydajność CIN wyniosła więc:

$$\frac{(6.476 - 32) \cdot 100}{6.476} = 99,5\%$$

J. Lipiński

Listy do Redakcji

Nasz czytelnik **ob. Czermiński Włodzimierz z Warszawy** pisze:

W Nr 11/56 Wiadomości Narodowego Banku Polskiego zamieszczony został artykuł M. Machowskiej i W. Domańskiego, poruszający bardzo aktualny temat rozliczeń opłat za komorne w domach znajdujących się w administracji Zarządu Gospodarki Mieszkaniowej. Przedstawione tu zostało stanowisko czynników organizacyjnych, dobrze chyba byłoby, gdyby tę samą sprawę przedstawił ktoś od strony zainteresowanych lokatorów.

W tej chwili lokator takiego domu, opłaca zaliczkowo: koszty centralnego ogrzewania, koszt dźwigu, a w pewnym stopniu i koszt ciepłej wody, gdy instalacja skutkiem remontu jest nieczynna w ciągu około czterech miesięcy. W tym ostatnim przypadku lokatorzy nie są powiadamiani czy i ile mają płacić za nieczynną instalację i wtedy jedni płacą, inni nie płacą. Ta sama sytuacja istnieje, i to może w poważniejszym zakresie, dla dźwigu, który funkcjonuje tylko sezonowo, bez określonych z góry terminów.

Dodać do tego należy, że z reguły administracje nie rozliczają się z pobranych zaliczek. Niestety okólnik Nr 33 Ministerstwa Gospodarki Komunalnej odnośnie rozliczania kosztów eksploatacji dźwigów zapewne tylko przez nieliczne administracje jest uwzględniany. Administracja bloków na ulicy Rozbrat i Fabrycznej żadnych rozliczeń nie dała lokatorom ani z tytułu kosztów ani cen-

Tak więc pomimo wielkiej dysproporcji pomiędzy znaczną liczbą możliwych symboli, występujących niewątpliwie w każdym dużym przedsiębiorstwie, a małą liczbą symboli dodatkowych, jakimi są litery, urządzenie CIN daje pełną skuteczność kontroli w dziedzinie błędów najbardziej masowych, co jest najistotniejsze, dopuszczając możliwość przemknienia się błędów ale tylko stosunkowo rzadko spotykanych.

Nadmienić jeszcze można, że urządzenie CIN może być również używane łącznie z reproducerem, a w pewnych szczególnych przypadkach nawet z dziurkarką PELER.

Innym zagadnieniem bardzo ważnym, które przy tej okazji należy poruszyć jest sprawa stosowania sprawdzania kart przy pomocy maszyn kontrolujących wtedy, gdy używa się urządzenia CIN. Ponieważ jako regułę przyjmuje się stosowanie tabulogramów kontrolnych, a zatem w czasie ich wykonywania powinny być wykryte i błędy symboli i błędy w obrotach. Jeżeli ilość tych ostatnich nie jest zbyt wielka, co łatwo można ustalić na podstawie doświadczenia, to wtedy mechaniczne sprawdzanie kart może się okazać nie opłacalne. Zważywszy na pracochłonność procesów dziurkowania i sprawdzania kart, oszczędności z tego tytułu mogą być ogromne, gdyż jak wiadomo sprawdzarki stanowią około 40% operatorów zatrudnionych przy obsłudze maszyn lekkich. A zatem nastąpić może zmniejszenie i personelu i ilości maszyn, przy jednoczesnym zwiększeniu gwarancji co do prawidłowości wykonywanych prac rachunkowych.

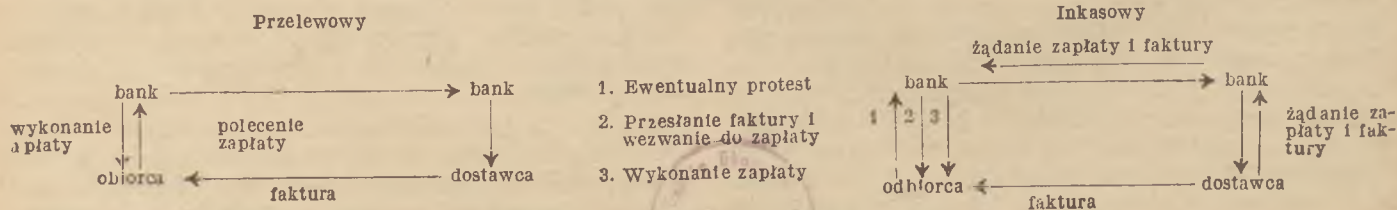
tralnego ogrzewania.

W wyżej wymienionym artykule podany jest sposób księgowego ujęcia zaliczek i kosztów utrzymania dźwigu, należy przypuszczać, że podobny sposób dotyczy też obliczania kosztów i zaliczek centralnego ogrzewania, ale brak wskazówek, jak mają postępować administracje przy nieczynności, oczywiście dłuższej, dźwigu lub dostawy ciepłej wody. A przecież ten stan rzeczy jest na porządku dziennym. Wprawdzie ja osobiście dostałem w biurze administracji wyjaśnienie, że w razie niefunkcjonowania dźwigu lub wody dłużej niż dwadzieścia dni lokator może zaliczki za dany miesiąc nie płacić, ale powinno być to ujęte w jakiejś zarządzenie.

Skutkiem okoliczności życiowych księgowość administracji domów coraz bardziej komplikuje się.

Fakt nierozliczania się z lokatorami pozwala przypuszczać, że księgowość nie daje sobie rady. A wydaje mi się, że mogą być tego trzy powody, albo księgowość jest zbyt skomplikowana, albo jest niedostatecznie obsadzona ilościowo lub jakościowo. Nie jestem na tyle obznajmiony z systemem księgowości czy rachuby, abym mógł zabierać głos. Pozwalam sobie na zapytanie, czy zbyt wielkie kompleksy administracyjne nie są powodem trudności. Wydaje mi się, że łatwiej byłoby zorganizować księgowość, a może i inne działy administracji, gdyby zostały one rozbite na mniejsze jednostki, a wtedy może lokatorzy otrzymywaliby rozliczenia z zapłaconych

System zapłaty



zaliczek w terminie przewidywanym okólnikiem Nr 33 Ministerstwa Gospodarki Komunalnej, a rozliczenia dotyczącyby nie tylko dźwigu, ale i centralnego ogrzewania i ewentualnie innych nieregularnych opłat.

Projekt ob. Czerwińskiego poddajemy pod rozważenie Ministerstwa Gospodarki Komunalnej.

Redakcja otrzymała następujący list od głównego księgowego Centralnego Zarządu Przemysłu Aparatów Elektrycznych ob. Mgr Romualda Jakubowskiego:

Podstawową cechą systemu przelewowego jest dobrowolne polecenie bankowi przelania odpowiedniej sumy dla uregulowania zobowiązania wobec kontrahenta. Cechą systemu inkasowego jest automatyczne pobranie z rachunku bankowego sumy umownego zobowiązania przy braku sprzeciwu kontrahenta. Drugą cechą systemu inkasowego jest szybsze uzyskanie zapłaty za sprzedany towar, co ma duże znaczenie dla każdego zakładu.

Jakkolwiek oba systemy przyjęły się już w praktyce i nie budzą sprzeciwów ze strony zakładów, wydaje się, że kompleksowa analiza organizacyjna ujawnia wyższość systemu przelewowego, jako bardziej ekonomicznego w gospodarce narodowej. System przelewowy, jak wykazuje to schemat na str. 171, już na pierwszy rzut oka przedstawia znacznie prostszą konstrukcję.

Z powyższego schematu wynika jasno, że inkasowy system zapłaty jest znacznie kosztowniejszy dla gospodarki narodowej, bowiem powoduje we wszystkich bankach poważny wzrost personelu wydziałów inkasa dla obsługi obrotu pieniężnego między kontrahentami.

System inkasa zamienia banki w urzędy pocztowe, bowiem zmuszone są one przyjmować, segregować, przechowywać, kontrolować terminy i wysyłać do płatnika faktury wraz z załączonymi żądaniem zapłaty. Ponadto muszą one uzgadniać z płatnikami portfele niezapłaconych żądań inkasowych na koniec okresu. Te wszystkie operacje nie występują przy przelewach. Łatwo sobie wyobrazić jak wielka jest to praca, jeżeli uświadomimy sobie, że codziennie krążą po bankach dziesiątki tysięcy faktur i żądań zapłaty.

Drugim ważnym momentem jest dodatkowe obciążenie gospodarki narodowej na odcinku poczty. System inkasowy wymaga bowiem (jak wynika ze schematu) przesyłania pocztą faktury i żądania zapłaty do banku kontrahenta, który z kolei pakuje je znów do koperty i „uszcześliwia” pocztę. Z rozważań powyższych wynika, że dla prostego przekazania pieniędzy między dwoma kontrahentami trzeba przy systemie inkasowym angażować dodatkowy personel banków i poczty.

Przeanalizujmy z kolei pracę w zakładach. Jeżeli rozpatrzemy ilość pracy technicznej, wykonywanej przy realizacji samej zapłaty jednym i drugim systemem, to dojdziemy do wniosku, że są one jednakowe. Jednakże i w zakładzie istnieją poważne argumenty, które pozwalają ocenić system przelewowy jako bardziej wartościowy, o wyższych walorach organizacyjnych. Przyjęcie wyłącznie systemu przelewowego powoduje jednolity, uporządkowany tok postępowania z fakturami dostawców. Realizacja zapłaty drogą przelewu może mieć również duży wpływ na polepszenie dyscypliny ekonomicznej i finansowej między kontrahentami. Bowiem przy systemie przelewowym istnieje znacznie większa możliwość odmowy zapłaty przy dostarczeniu niewłaściwego towaru, gdyż odbiorca posiada więcej czasu na przeanalizowanie pod względem ilościowym i jakościowym otrzymanej dostawy.

System inkasowy spowodował (niezamierzone zapewne) ogromne, nieuzasadnione finansowanie międzyzakładowe, co wyraża się księgowo w tak zwanych materia-

łach w drodze. Są to faktury dostawców, które przysły do zakładu płatnika i zostały z reguły zapłacone mimo nieotrzymania towaru lub stanowią równowartość zapłaconych materiałów dostarczonych do zakładu ale nie przyjętych przez kontrolę techniczną. Jak poważny jest rozmiar tego finansowania świadczy cyfra 147 milionów złotych na 30.9. ubiegłego roku w resorcie przemysłu maszynowego. Jest to 8,2% całego zapasu materiałów niesłusznie w ten sposób podwyższonego (po prostu fikcyjnego).

System inkasowy przez ustanowienie automatycznej zapłaty spowodował demoralizację ekonomiczną zakładów, bowiem z jednej strony pozwolił im uzyskiwać przychód pieniędzy przed faktycznym dostarczeniem towarów odbiorcy, z drugiej — zniewalał do zapłaty przed faktycznym otrzymaniem i odbiorem towaru. Cykl inkasowy zapłaty jest bowiem czasami krótszy aniżeli cykl dostawy i przyjęcia towaru.

Ażeby uzdrowić tę „moralność ekonomiczną”, niezbędne jest zatem ustanowienie zasady zapłaty za towar faktycznie otrzymany.

Występowanie materiałów w drodze jako zjawiska pochodnego inkasowego systemu zapłaty powoduje całkowicie fikcyjne stany ponadnormatywne zapasów materiałowych a zatem wypacza bardzo poważnie realność aktywów bilansów, zarówno w skali zakładu jak i gospodarki narodowej.

Likwidując system inkasowy należy pamiętać o konieczności zachowania kredytu na należności fakturowe, który otrzymywałby zakład w miejsce dotychczasowego kredytu inkasowego na podstawie sprawdzalnego oświadczenia zakładu składającego wniosek o kredyt. Zapewniałoby to niezbędny dopływ środków w czasie prawidłowego, planowego cyklu zapłaty.

Przejście na system przelewowy powoduje również oszczędności papieru, co nie jest bez znaczenia dla naszej gospodarki. Warto również podkreślić, że likwidacja dużej ilości faktur, związanej z systemem inkasowym, stwarza możliwość połączenia faktury z dokumentem wysyłkowym, towarzyszącym dostawie (drogą odpowiedniej, niewielkiej adaptacji awiza — specyfikacji do potrzeb finansowych), co stworzyłoby znaczne ułatwienie dla służby zbytu, wystawiającej dotychczas osobno dokumenty awiza (specyfikacji wysyłkowej) i osobno faktury.

Realizacja zapłaty między kontrahentami drogą przelewu stwarza możliwości zaniedbań w terminowym wykonaniu. Dlatego też jest niezbędne podwyższenie kar konwencjonalnych za nieterminowe złożenie przelewu do zapłaty w banku. Istnieje jednak niemal pewność wprowadzenia właściwej dyscypliny bowiem w tym zakresie bardzo łatwo praktycznie zlokalizować odpowiedzialność za terminowe wystawianie przelewu.

Z kompleksowej analizy systemu zapłaty, przeprowadzonej w powyższych rozważaniach wynika jasno, iż społeczny koszt obrotu pieniężnego można zmniejszyć na tym odcinku gospodarki narodowej bardzo poważnie. Reasumując zatem, oszczędności i korzyści jak:

- 1) zmniejszenie personelu banków,
- 2) zmniejszenie personelu poczty,
- 3) obniżka opłat pocztowych w zakładach i bankach,
- 4) obniżka zużycia papieru,
- 5) obniżenie pracochłonności w zakładach,
- 6) likwidacja nielegalnego, wzajemnego finansowania zakładów,
- 7) likwidacja fikcyjnych stanów ponadnormatywnych,
- 8) wprowadzenie „moralności ekonomicznej” w stosunkach między zakładami — stawiam wniosek o zlikwidowanie inkasowego systemu zapłaty.

