

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

T R E Ś Ć

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Obieg pieniężny w okresie przemian gospodarczych — S. Michalski	373
2. W sprawie zabezpieczenia siły nabywczej pieniądza — Z. Fedorowicz	378
3. Projektowane zmiany trybu normowania środków obrotowych i zasad rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem państwa — L. Bogobowicz	383
4. Terenowe plany kasowe — B. Śmieszek	386
5. W sprawie analizy zdolności kredytowej — W. Szostak	392
6. Rozwój działalności kredytowej Narodowego Banku Polskiego w ostatnich dwóch latach — R. Malesa	395
7. O pewnych prawidłowościach w kształtowaniu się kredytów — Z. Reszczyński	398
8. O zarządzaniu i organizacji w Narodowym Banku Polskim — S. Szałowski	403
9. Na marginesie rozważań na temat bankowej obsługi budżetu państwa — K. Herman	407
10. Opłacalność wielkiej mechanizacji w pracach bankowych — J. Lipiński	408

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Szukamy nowych form organizacji pracy kredytowej oddziałów wojewódzkich — J. Lenczewski	415
2. Inspekcja w przedsiębiorstwach z zakresu kapitalnych remontów — K. Ostafiński	416
3. O prawidłowszą klasyfikację obrotów gotówkowych — J. Leśnikowski	418
4. Zmiana systemu sprzedaży ratalnej — B. Gogolewski	420

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

Nadesłanych 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. 111 CZ-57. Druk. ukończ. 18.IX.57 Nakł. 4100 egz. Pap. druk. mat. kl. VII — 60 g. Ark. wyd. 7,6
Stoł. Zakł. Graf. Nr 2. Zam. 607. — B-20

OBIEG PIENIĘŻNY W OKRESIE PRZEMIAN GOSPODARCZYCH

Nowe zadania w zakresie gospodarki pieniężnej wynikają — ogólnie biorąc — z rozszerzenia obszaru decyzji gospodarczych, polegających na wyborze między alternatywnymi rozwiązaniami w oparciu o ocenę w kategoriach wartości (cenę, przewidywaną rentowność konkretnej inicjatywy gospodarczej, efektywność ekonomiczną zamierzonej inwestycji, efektywność inicjatywy gospodarczej z punktu widzenia materialnego zainteresowania załogi przedsiębiorstwa itd.). W płaszczyźnie instytucjonalnej to rozszerzenie sfery decyzji gospodarczych, opartych na motywach rachunku ekonomicznego, znajduje swój wyraz w wybitnym zawężeniu wskaźników płynących z planu centralnego jako nakazach — na rzecz autonomii przedsiębiorstwa w zakresie ustalania programu produkcyjnego, w tendencji do nadania przedsiębiorstwu pewnego zakresu uprawnień co do ustalania cen na produkty, w powołnym rozszerzeniu uprawnień inwestycyjnych przedsiębiorstw, w instrumentach, wywołujących materialne zainteresowanie załogi i tą drogą oddziałujących na decyzje gospodarcze kierownictwa przedsiębiorstwa. Szczególnie wyraźnie to rozszerzanie obszaru decyzji opartych na pełnym rachunku ekonomicznym realizuje się w stosunkach między gospodarką chłopską i przedsiębiorstwami państwowymi. Stopniowa likwidacja obowiązkowych dostaw produktów rolnych znosi pozostałości gospodarki niepieniężnej, pozostawia gospodarstwu rolnemu pełną swobodę decyzji w zakresie rozmiarów i kierunków produkcji, co nie jest równoznaczne z rezygnacją, a nawet przeciwnie — wymaga w układzie nowych warunków — pogłębienia i rozszerzenia zespołu środków oddziaływania pośredniego (warunki kontraktacji, polityka kredytowa, polityka podatkowa, zaopatrzenie gospodarki rolnej w środki produkcji). Rewizja cen niektórych środków produkcji, wytwarzanych przez przemysł państwowy na potrzeby gospodarki rolnej jest m. in. elementem w porządkowaniu obiektywnych przesłanek dla prawidłowego funkcjonowania wymiany między tymi sektorami naszej gospodarki.

Zapoczątkowano również likwidację resztek systemu reglamentacji w sferze konsumpcji, co jednak stanowi pod niektórymi względami zadanie szczególnie skomplikowane. Zewnętrznie biorąc system kartkowy został definitywnie zlikwidowany przed blisko pięcioma laty (w wyniku uchwały z 3 stycznia 1953 r. o regulacji płac i cen), choć pod różnymi ukrytymi postaciami funkcjonował on jeszcze długo (zamknięte sklepy, talony na różne deficytowe artykuły), zmieniając charakter na środek uprzywilejowania. Ale nie te formy rozdzielnictwa decydowały, że konsumpcja w swej masie nie była oparta na wyborze konsumenta, podejmowanym na podstawie

z jednej strony wysokości rozporządzalnych dochodów pieniężnych, a z drugiej — istnienia alternatyw wyboru, pozwalających na najlepsze zaspokojenie potrzeb i podnoszenie poziomu kultury konsumpcji. W praktyce sfera wyboru (w danym układzie cen i dochodów pieniężnych) była zawężona; wyłączono z niej praktycznie cały szereg przedmiotów konsumpcji czy to w drodze bezpośredniej reglamentacji, jak mieszkania, czy w drodze niedostatecznej w stosunku do popytu produkcji (materiały budowlane, różne przedmioty trwałej konsumpcji), czy — z drugiej strony — w drodze, praktycznie biorąc, nieodpłatności za niektóre usługi (kina, komunikacja miejska, wczasy, a nawet światło). Jednym z najbardziej jaskrawych następstw tego stanu rzeczy jest zanik skłonności do oszczędzania, z trudem dziś odbudowywanej, i niski poziom kultury konsumpcji. Oczywiście proces wyrównywania cen, który musi pociągnąć za sobą podwyżkę płac, nie jest sprawą prostą, choćby dlatego, że rekompensata w postaci podwyżki płac musi pociągnąć za sobą dodatkowe obciążenie dla gospodarki narodowej, albowiem obrachunek tej rekompensaty musi przyjąć za podstawę najwięcej na reformie ceny tracącego (podobny problem jak przy reformie systemów płacowych, tak aktualnym dziś zagadnieniu).

Wreszcie nowe warunki dla gospodarki pieniężnej stwarza rozszerzenie działalności rzemiosła oraz prywatnego przemysłu i handlu i w związku z tym zwiększenie się popytu na pieniądź z motywu „transakcyjnego”, tzn. dla prowadzenia przedsiębiorstwa.

Traktujemy pieniądź jako jednolitą kategorię ekonomiczną, bez względu na rodzaj znaków pieniężnych w obiegu (pieniądz gotówkowy — banknoty i bilon; pieniądz bezgotówkowy — rachunek bankowy) i bez względu na różnice w roli, jaką pieniądź w funkcji narzędzia podziału produktu społecznego odgrywa w różnych sferach obrotu (w obrocie między przedsiębiorstwami państwowymi, w obrocie z przedsiębiorstwami spółdzielczymi i prywatnymi oraz w obrocie z ludnością). W uwagach naszych ograniczamy się jednak tylko do zmian roli pieniądza w sferze podziału dochodów pieniężnych ludności i części produktu społecznego przeznaczonej do indywidualnej konsumpcji oraz w sferze obrotu z gospodarką nieuspołecznioną, a zatem do tej części obrotu pieniężnego, która przybiera w zasadzie formę obrotu gotówkowego i w której rola pieniądza posiada niewątpliwie cechy większej samodzielności, „jakkolwiek daleko poszłibyśmy w rozszerzaniu autonomii produkcyjnej i finansowej przedsiębiorstw uspołecznionych.

Następujące obiektywne zjawiska stworzyły nową sytuację dla obiegu pieniężnego i nowe, bardzo

trudne zadania dla polityki gospodarczej:

1) Silny wzrost funduszu w wyniku na dużą skalę podjętej regulacji płac w drugiej połowie 1956 r. i częściowo jeszcze na początku 1957 (przede wszystkim górniczy).

2) Większe zróżnicowanie dochodów z płac, w bezpośrednim wyniku regulacji płac, polityki w zakresie systemów płac, bądź wreszcie w wyniku nieprzewidzianych wynaturzeń w niektórych systemach płac.

3) Poważny margines dla wzrostu funduszu płac ponad założenia planowe w związku z ogólnie niskim poziomem zadań produkcyjnych, przekraczanych następnie w wysokim stopniu.

4) Gdy chodzi o ludność chłopską, to nowa sytuacja z punktu widzenia obiegu pieniężnego powstała w wyniku wzrostu dochodów ludności chłopskiej w związku ze wzrostem produkcji, zwiększeniem lub częściowym ograniczeniem dostaw obowiązkowych (mleka, zboża), podwyżką cen na niektóre dostawy (zboża, surowce przemysłowe pochodzenia rolniczego); całokształt nowych zasad polityki rolnej stworzył równocześnie warunki dla umocnienia wśród chłopów skłonności do rekonstruowania gospodarstw i inwestowania, co odbija się na charakterze popytu towarowego wsi, poziomie i charakterze zasobów pieniężnych ludności wiejskiej. W wyniku zasadniczych zmian w polityce rolnej wzrasta udział wsi w globalnej sumie pieniężnych dochodów ludności, co nie może pozostać bez zasadniczego wpływu na strukturę obiegu pieniężnego. Być może również, że także wśród chłopów rozwija się proces różnicowania się dochodów.

Głębokość zmian, jakie zaszły w płacach, ilustruje porównanie płac w IV kwartale 1956 r. w stosunku do IV kwartału 1955. Średnia płaca w tych okresach

Zarobki

	ogółem	do 600 zł	601-800	801-1000	1001-1500	1501-2000	2001-2500	2501-3000	3001-5000	powyżej 5000
pracownicy fizyczni	100	5,7	10,8	17,5	37,5	16,7	6,7	2,7	2,2	0,2
pracownicy umysłowi	100	1,0	6,6	12,4	37,2	22,2	10,6	4,8	4,5	0,7

wzrosła w następujący sposób (na podstawie danych GUS, Biul. Stat. 4/57/:

	IV/55	IV/56
przeciętna płaca miesięczna w gospodarce społecznej	1.107	1.296
w tym:		
przemysł	1.216	1.447
budownictwo	1.345	1.512
handel wewnętrzny	949	1.179
administracja	1.059	1.272
wymiar sprawiedliwości	966	1.168

Osobowy fundusz płac w gospodarce wzrósł z 84.812 mln zł w 1955 r. do 98.223 czyli o 15,8%, natomiast w IV kwartale 1956 w stosunku do IV kwartału 1955 — 23,7%. Najsilniej wzrosły płace w handlu (o 24%), w administracji i wymiarze sprawiedliwości (o 20%) oraz w przemyśle (19%). Najniższy wzrost przeciętnej wykazują płace w rolnictwie i leśnictwie (o 8%).

W r. 1957 obserwuje się dalszy wzrost funduszu płac, częściowo w związku z regulacją płac (górnictwo, koleje, hutnictwo). Według danych z planu kasowego wypłaty na płace wzrastają w stosunku do 1956 r. w następujący sposób:

I kwartał 1957 — o 26,7% w stosunku do I kwartału 1956,

II kwartał 1957 (przew. wyk.) — o 24,9% w stosunku do II kw. 1956,

III kwartał 1957 (plan) — o 13,2% w stosunku do III kwartału 1956 (w tym czasie rozpoczęła się już regulacja płac i wyrównywanie zaległych roszczeń pracowniczych).

Przeciętna płaca miesięczna w przemyśle wzrosła w I kwartale 1957 r. w stosunku do I kwartału 1956 r. o 28%, a w stosunku do IV kwartału 1956 — o 6% (do 1.536 zł). W poszczególnych gałęziach przemysłu wzrost przeciętnej płacy był bardzo różny. Najsilniej wzrosły przeciętne płace w górnictwie, o 45% w I kwartale 1957 w stosunku do I kwartału 1956, najslabiej w przemyśle lekkim — 20%, w innych gałęziach — w granicach 21 — 24%.

Stosunkowo wysoki wzrost płac w handlu wiąże się z jednej strony z systemem wynagradzania, obowiązującym w handlu detalicznym od 1.7.1956 oraz — z drugiej strony — z wysokim przekraczaniem planów sprzedaży, poczynając od drugiego półrocza 1956 r. Plany obrotu towarowego nie uwzględniały w należyty stopniu wzrostu siły nabywczej, w rezultacie czego notowano wysokie przekraczanie tych planów (w I kwartale 1957 — 14%).

Regulacja płac przyczyniła się niewątpliwie do większego zróżnicowania płac. Rozporządzamy danymi co do struktury zatrudnienia w przemyśle według wysokości zarobku miesięcznego za wrzesień 1956, a więc w początkowej fazie ruchu na odcinku płac. Dane te posłużą w przyszłości do określenia procesu różnicowania się płac. Sumaryczne dane, dotyczące struktury zatrudnienia według wysokości zarobku miesięcznego, przedstawiały się następująco (na podstawie Biuletynu Stat. N 4/57/”.

Grupa zatrudnionych o zarobkach powyżej 5000 zł, to głównie pracownicy umysłowi w przemyśle węglowym (7,2% zatrudnionych pracowników umysłowych) oraz — w mniejszym stopniu — hutnictwie metali nieżelaznych.

Gdy chodzi o płace, to dodatkowym czynnikiem, oddziałującym w roku 1957 na poziom zarobków, były odpisy na fundusz zakładowy — wyraz nowych rozwiązań w zakresie wiązania załogi z działalnością przedsiębiorstwa. Kwartalne zaliczkowe odpisy na fundusz zakładowy stanowiły w wielu przedsiębiorstwach stosunkowo wysokie kwoty.

W ruchu płac pojawiły się, rzecz naturalna, również zjawiska negatywne. Po pierwsze, pewne dysproporcje między kwartalno-miesięcznymi planami funduszu płac a planami produkcji, polegające na zaniżeniu planów produkcji i stosunkowo wysokim ustaleniu funduszu płac. Zjawisko, obserwowane zwłaszcza w pierwszych miesiącach 1957 r., zostało w następnych miesiącach w znacznym stopniu ograniczone, w związku ze środkami podjętymi w celu właściwego ustalania planów oraz w wyniku usunięcia pozytywnego zainteresowania tymi dysproporcjami ze strony pracowników umysłowych w

drodze stopniowego uniezależniania premii bezpośrednio od wskaźników wykonania planów produkcji. Następnym negatywnym czynnikiem, działającym na ruch płac, było pewne rozluźnienie dyscypliny płac w niektórych przedsiębiorstwach. W wielu przedsiębiorstwach, a nawet całych gałęziach gospodarki narodowej obserwuje się niedostateczny wzrost wydajności pracy, a nawet czasami jej spadek; wzrost produkcji w stosunku do 1956 osiągany jest w wyższym stopniu przez zwiększanie zatrudnienia niż przez wzrost wydajności pracy. Zaostrza to i tak poważny problem zbilansowania wzrastających dochodów pieniężnych ludności z podażą towarów i usług.

Gdy chodzi o gospodarkę chłopską, to przemiany związane są przede wszystkim z realizacją programu rolnego. Z interesującego nas punktu widzenia należy zwrócić uwagę na następujące momenty:

a) stopniową likwidację niepieniężnych świadczeń wsi na rzecz państwa; chodzi tu o stopniowe zniesienie dostaw obowiązkowych; jak wiadomo zniesione zostały całkowicie obowiązkowe dostawy mleka, a w zakresie zboża wprowadza się ograniczenie dostaw obowiązkowych i podwyżkę (o 100%) cen na dostawy obowiązkowe;

b) poprawę warunków dostaw niektórych produktów rolnych (surowce włókiennicze, buraki cukrowe);

c) poprawę zaopatrzenia wsi w materiały budowlane i inne środki produkcji (maszyny rolnicze, nawozy itd.);

d) stabilizację w zakresie obciążeń podatkowych i zwiększenie pomocy kredytowej dla wsi;

e) tendencję do oparcia wymiany między gospodarką chłopską a przemysłem państwowym na zasadach pełnej ekwiwalentności; równocześnie z likwidacją dostaw obowiązkowych po cenach arbitralnie ustalanych, z pominięciem jakiegokolwiek rachunku ekonomicznego, wprowadzono podwyżkę cen na niektóre artykuły zakupywane przez gospodarstwa rolne, jak materiały budowlane, nawozy, maszyny rolnicze. Bilans cen przynosi w efekcie pewną niewielką nadwyżkę dla wsi, ale istota reformy leży nie w ostatecznym zbilansowaniu efektów ograniczenia dostaw obowiązkowych i poprawy warunków skupu z podwyżką cen na niektóre środki produkcji dla rolnictwa, lecz przede wszystkim na tendencji do oparcia stosunków ekonomicznych między produkcją rolną a przemysłem państwowym na pełnej ekwiwalentności, stanowiącej rzeczywistą przesłankę dla uruchomienia działania tzw. bodźców ekonomicznych.

Realizacja programu przyczyniła się wyraźnie do zwiększenia produkcji towarowej gospodarstw chłopskich, do obudzenia i umocnienia skłonności do inwestycji w gospodarstwach chłopskich. Wyrazem tego jest wzrost podaży niektórych produktów rolnych oraz wzrost popytu na środki produkcji. Eliminując wpływ zmian cen, wzrost podaży (skupu) produktów rolnych ze strony gospodarstw chłopskich w I półroczu 1957 w stosunku do I półroczu 1956 wyniesie ponad 15%.

Gdy chodzi o zaopatrzenie wsi w materiały budowlane, to w zakresie niektórych artykułów nastąpił wyraźny wzrost, choć popyt jest daleki od nasycenia.

Wzrost za 4 miesiące w stosunku do czterech miesięcy 1956:

cegła	- 14%
cement	+ 73%
dachówka	+ 2%
wapno	+ 8%
kaflę	0%

Szczególnie niski stopień zaspokojenia potrzeb notuje się w wapnie, dachówce i eternicie.

Symptomatyczny dla ożywienia w produkcji gospodarstw chłopskich jest ruch cen wolnorynkowych na niektóre artykuły. Gdy np. ceny na zwierzęta rzeźne nie wykazują na przestrzeni roku (I kwartał 1957 w stosunku do I kwartału 1956) prawie żadnych zmian, to w tym samym czasie ceny na konie robocze wzrosły np. dwukrotnie (z 3.732 zł na 7.459, na jałówki — o 13%, prosięta — o 33%). Wiadomo również, że wzrosły obroty ziemią i ceny na nią.

Nowym elementem zarówno w rozwoju naszej gospodarki, jak i w stosunkach towarowo-pieniężnych jest silny wzrost działalności prywatnego przemysłu, rzemiosła i handlu. Ilość prywatnych placówek gospodarczych wzrosła na przestrzeni roku w następujący sposób:

	31.3.56	31.3.57
rzemiosło indywidualne	70.857	97.542
przemysł prywatny	3.455	6.420
handel prywatny	9.771	22.303

Dane co do produkcji w przemyśle prywatnym (Biuletyn Stat. 4/57) wskazują na pewien kierunek rozwoju tego sektora. W ostatnim kwartale 1956 r. największy wzrost produkcji w stosunku do IV kwartału 1955 r. wykazują: przemysł metalowy (blisko dwukrotnie) oraz przemysł materiałów budowlanych (dwa i pół raza).

Wzrost dochodów pieniężnych ludności, zarówno robotników i pracowników, jak i chłopów wywołał zasadnicze zmiany w popycie i w strukturze obrotu towarowego. Zmiany zarysowały się od razu w ostatnich miesiącach ub. r., co ilustrują następujące dane dotyczące struktury uspołecznionego handlu detalicznego (wg Biul. Stat., 4/57):

	r. 1955	r. 1956	
		I-XII	X-XII
artykuły spożywcze	47	44	42
artykuły przemysłowe	52	55	58
nasiona i pasze	1	1	0
	100	100	100

Szczególnie głębokie przemiany nastąpiły w handlu wiejskim (CRS):

artykuły spożywcze	43	39	37
artykuły przemysłowe	54	58	62
nasiona i pasze	3	3	1
	100	100	100

Obrót handlu detalicznego na 1 mieszkańca wzrósł z 4.130 zł w r. 1955 na 4.702 zł czyli o 14%, przy czym w IV kwartale 1956 r. przeciętny obrót na 1 mieszkańca w stosunku do przeciętnej z roku 1955 wzrósł o 44%. Mimo wysokiej sprzedaży w IV kwartale 1956 obieg pieniężny nie wykazał w tym czasie odpowiedniego sezonowego spadku, a to w związku z wypłatami regulacji płac itp.

Dla szeregu artykułów przemysłowych dostawy do handlu detalicznego za cztery miesiące 1957

wzrosły w stosunku do analogicznego okresu w 1956 r. w następujący sposób:

tkaniny wełniane	20%
tkaniny bawełniane	28%
obuwie skórzane	28%
wyroby odzieżowe	69%
motocykle	32%
odbiorniki lampowe	75%
łodówki	179%
pralki	200%
maszyny do szycia	135%
aparaty fotograficzne	187%

Rzecz zrozumiała, że w okresie przemian wyłoniło się szereg trudności, a nawet wypaczeń, zagrażających prawidłowemu rozwojowi stosunków pieniężnych. Abstrahujemy w ramach tych rozważań od trudności ogólnogospodarczej natury, jak niedostateczne zaopatrzenie przemysłu w surowce, zacofanie techniczne niektórych gałęzi przemysłu, niska wydajność w wielu przemysłach i niska kultura techniczna, niski poziom produkcji rolnej w związku z błędami w polityce rolnej, popełnionymi w niedawnym okresie itd.

Bezpośrednio bliskie sprawom, interesującym z punktu widzenia sytuacji pieniężno-towarowej, są natomiast następujące zjawiska:

a) ruch płac, wynikający z niskich planów produkcji i obrotu, ustalanych na okresy kwartalne samodzielnie przez przedsiębiorstwa przemysłowe oraz z pewnego rozluźnienia w zakresie organizacji pracy i płacy i silnego zainteresowania załóg w zysku i funduszu zakładowym, co prowadziło czasem do nieprawidłowego rozliczania kosztów i nieprawidłowych odpisów na fundusz zakładowy;

b) pewne osłabienie dyscypliny dostaw artykułów rolnych; wprawdzie dostawy obowiązkowe zostały słusznie uznane za szczytkową formę gospodarki, którą należy czym prędzej zlikwidować, ale poważny koszt tej likwidacji nie pozwala na przeprowadzenie jej w szybkiej drodze;

c) odcinkowe zakłócenia w zaopatrzeniu rynku, nie znajdujące obiektywnego uzasadnienia, źródłem których mogły być jedynie błędy w planowaniu, w organizacji handlu, w rozrzucie towarów itd.;

d) specyficzny, naszymi trudnościami w handlu zagranicznym podyktowany charakter importu konsumpcyjnego; import obejmuje szeroki wachlarz artykułów, ale tylko w niektórych artykułach zaspokaja on w pełni popyt; taki stan rzeczy stwarza warunki dla spekulacji, z drugiej strony — stwarza w obiegu pieniężnym pewną masę pieniądza wyczekującą na okazję nabycia artykułów pochodzących z importu. Trzeba przy tym zaznaczyć, że udział artykułów importowanych w zaopatrzeniu rynku wzrósł w 1957 r. w stosunku do r. 1956 więcej niż dwukrotnie;

d) rozwój spekulacji na marginesie rozwoju prywatnych placówek gospodarczych; przyczyny tej spekulacji mogą być wielorakie, gospodarcze i pozagospodarcze, zawsze jednak wprowadza ona pewien element dezorganizacji rynku i rytmiczności ruchu pieniądza;

e) szczupłość rezerw towarowych, które nie stanowią w ten sposób dostatecznie głębokiego amortyzatora, tak koniecznego w warunkach przebudowy całej gospodarki. Ilustruje to m. in. spadek wskaźnika rotacji w dniach w handlu uspołecznionym (Biuletyn Stat., 4/57):

kwartały 1956

	I	II	III	IV
handel hurtowy	51	47	43	39
artykuły spożywcze	25	24	19	18
artykuły przemysłowe	64	57	55	49
handel detaliczny	54	52	48	39

W roku 1957 w początkowych miesiącach miał miejsce dalszy spadek zapasów, do poziomu zagrażającego w niektórych artykułach normalnej pracy handlu.

Mimo olbrzymich trudności, w jakich przeprowadzana jest przebudowa naszej gospodarki i poważnych wysiłków podjętych dla poprawienia materialnej sytuacji pracujących, siła nabywcza naszej waluty została utrzymana. Wskaźnik cen towarów i usług nabywanych przez ludność kształtował się następująco (według GUS):

	1955 = 100	
	1956	marzec 1957
ogółem	100,0	105,3
artykuły żywnościowe	101,3	99,9
artykuły przemysłowe	98,0	113,1
usługi	99,0	101,5

Uwzględnić należy metodę obliczania wskaźnika cen, w myśl której „zmiany polegające na wycofywaniu z rynku czy wprowadzaniu na rynek nowych rodzajów czy gatunków poszczególnych artykułów nie są traktowane jako zmiany cen, w związku z czym tzw. ukryte zmiany cen nie znajdują odbicia w zmianach poziomu omawianego wskaźnika” (GUS), jak również to, że wskaźnik cen targowiskowych oparty jest na średniej arytmetycznej wszystkich notowań (a nie ważonej) i wreszcie to, że wskaźnik nie uwzględnia w ogóle cen wolnorynkowych na artykuły przemysłowe. Biorąc nawet pod uwagę braki we wskaźniku cen trzeba jednak stwierdzić, że mimo wielu trudności, z których nie wszystkie zostały definitywnie pokonane i które stanowią ciągle potencjalną groźbę dla równowagi stosunków towarowo-pieniężnych, znacznie zwiększony strumień pieniądza nie wywołał żadnego zasadniczego ruchu cen, ani wyścigu między płacami i cenami, w którym płace, z powodów właściwych dla istoty tego procesu, pozostawałyby zawsze w tyle. Wzrost wskaźnika cen wynika ze wzrostu cen niektórych artykułów przemysłowych, będącego przede wszystkim świadomą i konieczną korektą struktury cen (podwyżka cen na niektóre artykuły importowane oraz niektóre artykuły przeznaczone na zaopatrzenie wsi), co bynajmniej nie oznacza, aby korekta ta nie posiadała żadnego znaczenia jako element równowagi pieniężnej.

Z wielu powodów stabilność cen, potwierdzona w oficjalnym wskaźniku, nie może jednak, zwłaszcza w warunkach takiej gospodarki jak nasza, stanowić pewnej przesłanki dla całkowitego spokoju, gdy chodzi o dalszy rozwój sytuacji pieniężnej. Strumień pieniądza, który wykracza poza potrzeby obrotu, nie wywoła powszechnego zwykłego ruchu cen, ani przesunięć w produkcji i podziale dochodów, w końcowym wyniku których miałyby się ustalić nowy stan równowagi. Reakcja na nadmierny strumień pieniądza może objąć tylko wolny rynek, którego waga w całości obrotu towarowego jest mimo wszystko niewielka. Z drugiej strony nie każdy wzrost wskaźnika cen wolnorynkowych ma pieniężne pochodzenie. Tak np. wzrost wskaźnika cen artykułów żywnościowych na targowiskach w 1956, a następnie spadek na przełomie 1956/57

był przy bliższym wejrzeniu, głównie sprawą urodzaju lub nieurodzaju ziemniaków w latach 1955 i 1956 r., a elastyczność popytu na ziemniaki jest w naszych warunkach niesłychanie ograniczona.

W warunkach administracyjnego ustalania cen symptomy braku równowagi wyrażają się w zjawiskach trudnych do ujęcia w statystycznej syntezie, takich jak kolejki przed sklepami i rozwój spekulacji artykułami przechwytywanymi z sieci handlu społecznego. Dalsze pogłębienie się procesu zachwiania równowagi może się wyrazić w atmosferze pogoni za każdym towarem, ucieczce od pieniądza. Tylko wyjątkowo może się udać zabieg, polegający na całkowitym zneutralizowaniu nadmiaru pieniądza, np. w drodze ścisłej reglamentacji konsumpcji.

Oceniając nasze doświadczenie na tle tych sprawdzianów należy stwierdzić, że brak było jakichkolwiek symptomów, które by wskazywały na istnienie absolutnego nadmiaru pieniądza jako pewnego stanu naszej gospodarki. Pod tym względem nasza gospodarka osiągnęła w trudnych obiektywnie warunkach wielki sukces. Natomiast występowały i występują zjawiska świadczące o niezaspokojonym popycie na poszczególne towary są z czasem przyczyny subiektywne (zła organizacja produkcji i handlu). Główna przyczyna w obecnym przełomowym momencie leży jednak, jak się zdaje, w opóźnionej reakcji produkcji i handlu zagranicznego na szybkie zmiany w strukturze popytu, wywołane poważnym wzrostem siły nabywczej ludności. Impulsy idące od strony popytu nie docierają w porę i z dostateczną efektywnością do ogniw produkcyjnych. Ponieważ nasza gospodarka wyłącza działanie tych impulsów poprzez zmiany cen i idące za nimi przesunięcia w sposobie wykorzystania środków produkcji, sprawniejszymi trzeba uczynić inne instrumenty szybkiego dostosowywania produkcji do potrzeb (planowanie, ścisła współpraca handlu i produkcji, ocena przedsiębiorstwa według produkcji zrealizowanej, a nie wykonanej).

Jakie problemy w świetle tych rozważań powstają z punktu widzenia planowania, analizy i oceny obiegu pieniężnego?

Przede wszystkim jest to zmiana w strukturze popytu i tą drogą w sposobie gospodarowania środkami pieniężnymi. Pierwsze dane z badań budżetów rodzinnych potwierdzają tezę, sprawdzalną w osobistym doświadczeniu każdego pracującego, iż w miarę wzrostu dochodu wzrasta w wydatkach udział artykułów przemysłowych, natomiast spada udział artykułów żywnościowych, albo, inaczej mówiąc, w miarę wzrostu dochodu, silniej wzrastają wydatki na artykuły przemysłowe i usługi niż na artykuły żywnościowe.

Ta zmiana w strukturze potrzeb i popytu wywołuje zmianę w poziomie zasobów pieniężnych, utrzymywanych przez ludność. Wydatki na określone artykuły przemysłowe, mianowicie droższe, wyższej konsumpcji, nie mogą się zamknąć w ramach jednego cyklu, np. miesięcznego czy dwutygodniowego w zależności od tego w jakich odstępach czasu dana jednostka pobiera swoje dochody, tzn. nie mogą być dokonane jako wydatek z bieżącego dochodu, lecz z reguły wymagają gromadzenia środków przez kilka cykli. Czyli poziom zasobów pieniężnych jest funkcją nie tylko nominalnego poziomu zarobków, długości okresów w jakich są realizowa-

ne, lecz nadto realnej wysokości zarobków. Wydaje się przy tym, że poziom zasobów pieniężnych nie reaguje na każdą zmianę w realnej wysokości zarobków i bez względu na poziom wyjściowy, przeciwnie, należy według wszelkiego prawdopodobieństwa przyjąć, że w zależności od poziomu wyjściowego elastyczność popytu na artykuły żywnościowe może być aż do pewnych granic bardzo duża, niemniejsza niż na artykuły przemysłowe, co oznacza, że w takich warunkach każdy przyrost dochodów będzie rozdzielany co najmniej w takiej samej proporcji jak poprzednio na artykuły żywnościowe i przemysłowe, a zatem poziom zasobów będzie nadal pod działaniem jedynie dwu czynników: nominalnej wysokości dochodu i okresu jego pobierania. Nie chodzi także o wyjściowy poziom w znaczeniu biologicznym, lecz w znaczeniu społecznym, kultury, przyzwyczajzeń itd. Zmiany w dochodach ludności mogą mieć charakter systematyczny i stopniowy, natomiast zmiany w relatywnym poziomie zasobów pieniężnych mogą nie przebiegać rytmicznie, lecz jakby skokami.

Dobra organizacja obrotu pieniężnego wymaga, aby środki pieniężne, których wykorzystanie zostało odłożone, znalazły się na książeczkach oszczędnościowych. Dorobek nasz w zakresie oszczędności jest w ostatnim roku bardzo poważny. W ciągu roku (czerwiec 1956 — czerwiec 1957) wkłady oszczędnościowe wzrosły dwukrotnie. Ale analizując strukturę całości zasobów pieniężnych ludności (gotówkowych i bezgotówkowych) musimy dojść do wniosku, że możliwości dalszego rozwoju wkładów oszczędnościowych są jeszcze olbrzymie. Dla ilustracji warto np. podać, że w NRD stan wkładów oszczędnościowych przekracza znacznie poziom emisji.

Prawidłowy proces podejmowania przez konsumenta decyzji i kształtowania się zasobów pieniężnych ludności może być zniekształcony przez strukturalne wady w podaży towarów, w nierytmiczności, „okazyjności” dostaw artykułów do handlu; taki stan rzeczy uniemożliwia konsumentowi czy ogranicza dokonywanie wyboru tak co do artykułu, jak i czasu, nie pozwala na wykrystalizowanie się profilu konsumpcji i pewnych mniej więcej stałych, indywidualnych zasad gospodarowania środkami pieniężnymi.

Analogiczne zmiany w strukturze popytu i w gospodarowaniu środkami pieniężnymi zachodzą również wśród ludności wiejskiej, zarówno w wyniku wzrostu jej dochodów pieniężnych, jak i przede wszystkim wzmocnienia się skłonności do produkowania i inwestowania w wyniku nowej polityki rolnej.

Gdy chodzi o gospodarkę nieuspołecznioną w mieście (przemysł, rzemiosło, handel), to z punktu widzenia obiegu pieniężnego wnosi ona dwa nowe momenty: zapotrzebowanie na środki pieniężne, konieczne do prowadzenia przedsiębiorstwa (pieniądz „transakcyjny”) oraz wzrost jej udziału w obrocie towarowym, w zaopatrzeniu ludności.

Ubocznym produktem trudności gospodarczych jest jakiś osad pieniądza „spekulacyjnego”, o specyficznym charakterze: dyskontuje on przy wysokiej marży braki w poszczególnych asortymentach i gatunkach, a także nieprawidłowe relacje w cenach, ociężałość aparatu produkcyjnego, handlowego itd.

W SPRAWIE ZABEZPIECZENIA SIŁY NABYWCZEJ PIENIĄDZA

Problematyka pieniądza stanowi niewątpliwie jeden z najciekawszych działów teorii ekonomii politycznej a równocześnie praktyczna polityka pieniężna zalicza się do zjawisk ekonomicznych najżywiej bodaj interesujących opinię publiczną ze względu na najbardziej chyba bezpośrednie reperkusje na warunkach bytowych każdego obywatela. Te dwie przesłanki, wydawałoby się, powinny przyczynić się do powstania obfitej literatury na tematy pieniężne, do wszechstronnego opracowania tego zagadnienia przez naszych (i nie tylko naszych) ekonomistów. Tymczasem, wbrew przewidywaniom problematyka pieniężna, a zwłaszcza teoria pieniądza, jest traktowana w naszej literaturze ekonomicznej wyraźnie po macoszemu. W tej sytuacji z radością i uznaniem należy witać każdą publikację na ten temat. Ogłoszony niedawno artykuł prof. J. Popiela p. t. „Zabezpieczenie i siła nabywca pieniądza”¹⁾ zalicza się właśnie do tej niestety rzadkiej a przez to cennej grupy opracowań ekonomicznych.

Ogólne wyrazy uznania dla autora za podjęcie ciekawej i ważnej problematyki nie zwalniają oczywiście z obowiązku ustosunkowania się do jego poglądów, tym bardziej, że w wyniku dyskusji udaje się niekiedy osiągnąć pogłębienie znajomości badanego zagadnienia, choćby skromny postęp w dziedzinie teorii i wzbogacenie arsenału praktyki gospodarczej. Z tym założeniem zostały sformułowane poniższe uwagi na marginesie wspomnianego artykułu.

Artykuł prof. Popiela ma charakter dosyć zasadniczy, gdyż zawiera uwagi na tematy wszystkich niemal podstawowych zagadnień teorii pieniądza, jak istota pieniądza, różnice między pieniądzem kapitalistycznym i socjalistycznym, zagadnienie wartości pieniądza i jej trwałości, zagadnienie siły nabywczej pieniądza itd. Przy tak szerokim zakresie zagadnień, poruszonych w stosunkowo krótkim opracowaniu, trudno oczywiście było o pełną argumentację postawionych tez a nawet niekiedy i o jasność wywodów. Nie ułatwia to polemiki z wysuniętymi tezami, skoro jednak już znalazły się one w artykule, trzeba się do nich ustosunkować.

Zacznijmy od zagadnienia istoty pieniądza. Prof. Popiel rozważa je w dwu aspektach: stosunku pieniądza do świata towarów oraz różnic pomiędzy pieniądzem socjalistycznym i kapitalistycznym. Nie jest to bezpośrednio podjęcie problemu istoty pieniądza, jako stosunku społecznego, ale i w takim ujęciu poglądy autora rysują się wystarczająco jasno.

Prof. Popiel, komentując poglądy Marksa, stwierdza, że pieniądz jest towarem w warunkach, gdy obiega kruszec albo wymienne na złoto banknoty. Inaczej przedstawia się sprawa w przypadku, gdy w obiegu znajduje się pieniądz papierowy. „...Posługujemy się papierowymi znakami płatniczymi, niewymienialnymi na złoto” — formułuje swoją myśl autor — „a służącymi jedynie do nabywania potrzebnych nam towarów i usług. Obecny akt

wymiany nie ma więc tego charakteru bezpośrednio-towarowego, jaki posiadał w XIX wieku. Pomiędzy sprzedawanym a kupowanym towarem za określoną ilość papierowych znaków pieniężnych stało teraz państwo, występujące w roli g w a r a n t a t o w a r o w o ś c i t e g o z n a k u.” (podkr. autora).

W cytowanym powyżej fragmencie wywodów autora zwracają uwagę czytelnika dwie sprawy: po pierwsze prof. Popiel, który — zdawałoby się — stoi wyraźnie na stanowisku, że pieniądz jest stosunkiem społecznym, ukrytym pod rzeczową powłoką (świadczy o tym chyba zamieszczony na początku artykułu cytat z „Przyczynku do krytyki ekonomii politycznej” — „Wszystkie złudzenia systemu monetarnego pochodzą stąd, że nie znać po pieniądzu iż reprezentuje on społeczny stosunek produkcji, ale pod postacią rzeczy przyrodniczej o określonych właściwościach”), przywiązuje zasadniczą wagę właśnie do r z e c z y, pod którą się ten stosunek społeczny ukrywa, do materiału pieniężnego; po drugie zwraca uwagę rolę, jaką autor przypisuje państwu w kształtowaniu stosunków pieniężnych.

Prof. Popiel przywiązując taką wagę do materiału pieniężnego popełnia błąd. Towarowy czy nietowarowy charakter pieniądza nie zależy od materiału pieniężnego, lecz od funkcji, którą w danych warunkach spełnia pieniądz. Marks ten problem przeanalizował bardzo dokładnie, toteż trudno twierdzić — jak to wynika z cytowanego wyводу — że Marks uważał pieniądz za towar z tego powodu, że za jego czasów cyrkulowały złote monety i wymienne banknoty, a nie papierowe znaki pieniężne. Marks wyraźnie wskazywał, że pieniądz w funkcji środka cyrkulacji idealizuje się, przestaje w istocie rzeczy być towarem, choćby występował w postaci złotej monety. „...Złoto, o ile funkcjonuje tylko jako moneta, czyli znajduje się nieustannie w obiegu” — czytamy u Marksa — „przedstawia faktycznie tylko powiązanie metamorfoz towarów oraz i c h t y l k o p r z e m i j a j ą c y b y t p i e n i ę ż n y ...nigdzie zaś nie występuje jako spoczywający byt wartości wymiennej, czyli jako towar, który sam się znajduje w stanie bezruchu... Choć jest to złoto rzeczywiste, funkcjonuje tylko jako złoto pozorne i dlatego może być w tej funkcji zastąpione znakiem siebie samego”²⁾.

Tak więc prof. Popiel, przedstawiając wymianę towaru na pieniądz kruszcowy, jako wymianę towaru na towar, nie jest w zgodzie z Marksem, który uważał, że w cyrkulacji nawet kruszcowy pieniądz nie funkcjonuje jako towar i z tego wyprowadzał możliwość zastąpienia pieniądza kruszcowego w tej funkcji przez papierowy znak wartości. Oczywiście stwierdzenie, że autor w tym miejscu nie zgadza się z Marksem nie jest dowodem na to, że mija się on także z prawdą naukową. Żeby jednak udowodnić tezę, że wymiana towaru na pieniądz kruszcowy jest w istocie rzeczy wymianą towaru na towar, należałoby wykazać, że celem sprzedaży w tym przypadku jest tylko uzyskanie pieniądza i powstrzymanie się od dalszego kupna, bo tylko pod tym

¹⁾ Wiadomości Narodowego Banku Polskiego nr 5/57.

²⁾ K. Marks: Przyczynek do krytyki ekonomii politycznej, W-wa 1953 str. 111.

warunkiem pieniądź staje się towarem — „spoczywającym bytem wartości wymiennej”. Taki sposób użycia pieniądza zmienia jednak jego funkcję ze środka cyrkulacji na środek gromadzenia skarbu, a prof. Popiel rozpatruje funkcjonowanie pieniądza w wymianie. Do gromadzenia skarbu pieniądź papierowy nie nadaje się — przekonano się o tym wielu ciułaczy choćby w okresie ostatniej wojny. Natomiast w cyrkulacji nie ma różnicy pomiędzy pieniądzem kruszcowym i pieniądzem papierowym z punktu widzenia „towarowości”, bo żaden z nich w roli towaru nie występuje. Stąd samo postawienie sprawy w takim ujęciu nieco dziwi czytelnika.

Następna sprawa — to rola państwa w cyrkulacji pieniądza papierowego. Prof. Popiel stoi na stanowisku niemieckiego ekonomisty Knappa³⁾, że pieniądź jest towarem państwa. Teza ta stoi w sprzeczności z historycznym doświadczeniem. Marks o tym zagadnieniu pisze następująco: „...Monetarny byt złota, jako znaku wartości oddzielonego od samej substancji złota, wynika z samego procesu cyrkulacji, a nie z umowy lub interwencji państwa. Rosja stanowi uderzający przykład naturalnego powstawania znaku wartości...”⁴⁾ Ciekawe przykłady powstawania niepaństwowych znaków pieniężnych przytacza prof. J. St. Lewiński⁵⁾, omawiając niektóre niespodziewane skutki polityki deflacyjnej. Tak więc nie brak przykładów historycznych „prywatnej” emisji pieniądza papierowego, a stąd trudno jest utrzymać tezę, iż państwo jest poręczycielem „...towarowości znaku pieniężnego, a inaczej mówiąc jego wartości”, jak to formuluje prof. Popiel. Oczywiście państwowa polityka pieniężna ma bardzo istotne znaczenie dla utrzymania obiegu pieniądza papierowego w granicach, określonych potrzebami cyrkulacji, ale ta polityka państwowa realizowana jest metodami wyznaczonymi przez prawa obiegu pieniężnego, a nie na drodze aktów prawnych. Prof. Popiel twierdzi, że „...państwo kapitalistyczne udziela gwarancji obiegającym znakom pieniężnym, przyjmując je do kas skarbowych od ludności tytułem płaconych podatków”. Termin „gwarancja” użyty jest tu w dość mglistym znaczeniu. Jeżeli jednak ma znaczyć, że przyjmowanie płatności podatkowych i innych w pieniądzu papierowym jest środkiem utrzymania wartości pieniądza (t. zn. stałych cen), to teza wydaje się zupełnie absurdalna, gdyż byłaby równoznaczna z twierdzeniem, że inflacja jest z samego założenia niemożliwa. Jeżeli natomiast termin „gwarancja” ma w tym przypadku oznaczać zapewnienie prawa (i to wyłącznego prawa w określonym społeczeństwie) cyrkulacji tylko państwowym znakom pieniężnym określonego rodzaju, to konstytutywny charakter ma w tym przypadku nie decyzja przyjmowania w tym pieniądzu płatności przymusowych, lecz decyzja nadania państwowym znakom pieniężnym kursu przymusowego dla wszystkich płatności i decyzja zakazująca „prywatnej” emisji jakichkolwiek surogatów pieniądza. Przyjmowanie dochodów budżetowych w znakach pieniężnych jest tylko jedną z konsekwencji ustalenia państwowego pieniądza papierowego o kursie przymusowym.

Trzeba dodać, że rola dekretu państwowego ogranicza się tylko do wprowadzenia do cyrkulacji okre-

ślonego typu znaków pieniężnych. Kurs przymusowy nie oznacza zadekretowanej wartości. Wartość reprezentowana przez znaki pieniężne nie jest określona przez dekret władzy państwowej, a przez prawa cyrkulacji.⁶⁾

Tyle o sprawie „towarowości” pieniądza w cyrkulacji i o roli państwa, jako „gwaranta towarowości”. Przejdźmy do sprawy treści stosunku społecznego, jaki ukrywa się pod postacią rzeczową pieniądza. Prof. Popiel rozpatruje to zagadnienie w aspekcie różnic pomiędzy pieniądzem kapitalistycznym i socjalistycznym, dochodząc do następujących konkluzji: „...Jeżeli bilety bankowe Banku Francji i Banku Państwa ZSRR różnią się tylko nadrukiem, to w istocie swej reprezentują one zupełnie odmienne stosunki własnościowe... Różnice własnościowe w obu ustrojach znajdują swój wyraz między innymi zarówno w źródłach dopływu pieniądza gotówkowego na rynek, jak i w kierunkach jego wydatkowania... Francuz uzyskać może pieniądze sprzedając swą siłę roboczą. Jeżeli zaś sam jest przedsiębiorcą, fabrykantem lub bankierem, posiadane pieniądze stanowią tylko w niewielkiej mierze wynagrodzenie za pracę własną, a w przeważającym stopniu reprezentują one wartość dodatkową... Posiadane natomiast przez obywatela radzieckiego zasoby pieniężne stanowią z reguły równoważnik społecznej oceny jego udziału w pracach użytecznych dla gospodarki narodowej i społeczeństwa w ogólności... Pierwszą, a być może i zasadniczą różnicą, jaką daje się zauważyć przy porównywaniu indywidualnych dochodów obywateli państwa kapitalistycznego i socjalistycznego jest r o z m i a r posiadanych przez nich zasobów pieniężnych... Obywatel francuski, zależnie od swojej sytuacji finansowej, może w zasadzie nabyć różnego rodzaju dobra i usługi, a więc zarówno artykuły konsumpcyjne, jak i środki oraz narzędzia produkcji. Obywatel radziecki natomiast przeznaczając swój dochód wyłącznie na zaspokojenie bieżących potrzeb konsumpcyjnych, lub na nabycie trwalszych dóbr konsumpcyjnych... Druga więc istotna różnica między pieniądzem kapitalistycznym a pieniądzem socjalistycznym wyraża się w o g r a n i c z e n i u z a k r e s u r y n k u w socjalizmie. Poza wymienionymi, najbardziej może zewnętrznymi różnicami, istnieją i inne sięgające do podstaw ustrojowych obu systemów polityczno-gospodarczych. Charakterystyczne więc dla pieniądza socjalistycznego jest: 1) planowy charakter jego dopływu na rynek, określany planowaną wielkością funduszu płac oraz 2) planowana wielkość masy towarowej, stanowiąca równoważnik wielkości poprzedniej. Poza wymienionymi istnieje jednak trzecia różnica, będąca w zasadzie pochodną wyżej wymienionych, to jest specyficzny rodzaj zabezpieczenia trwałości socjalistycznego biletu bankowego”.

Tak obszernie przytoczenie wywodów autora omawianego artykułu było potrzebne z tego względu, aby nie utracić żadnej ze sformułowanych myśli i

6) Pozwolę sobie na jeszcze jeden cytat wypowiedzi Marksa: „Określony, stosunkowo bezwartościowy przedmiot, np. kawałek skóry, skrawek papieru itd. staje się początkowo siłą zwyczajną znakiem materiału pieniężnego, utrzymuje się jednak w tym charakterze tylko wtedy, gdy jego byt w charakterze symbolu zostaje zagwarantowany przez powszechną wolę właścicieli towarów, tzn. gdy uzyskuje prawnie uznany byt, a przeto i kurs przymusowy... Interwencja państwa wypuszczającego pieniądź papierowy o kursie przymusowym... wydaje się znosić działanie prawa ekonomicznego... Jednakże ta władza państwowa jest tylko pozorem. Państwo może wrzucić do cyrkulacji dowolną ilość kartek papierowych o dowolnych nazwach monetarnych, ale na tym mechanicznym akcie kończy się jego kontrola. Znak wartości, czyli pieniądź papierowy, zagarnięty przez cyrkulację dostaje się pod panowanie jej immanentnych praw”. K. Marks, op. c¹¹ 112—116.

3) G. F. Knapp: Staatliche Theorie des Geldes, München 1918, II wyd., str. 2.

4) K. Marks, op. cit. str. 113.

5) J. St. Lewiński, Pieniądź, kredyty i ceny, Warszawa 1932 str. 51.

nie narazić się na zarzut wyrywania poszczególnych tez z ich kontekstu.

Z cytowanego fragmentu wynika, że prof. Popiel 1) nie formułuje zasadniczej treści stosunku społecznego, jaki się ukrywa pod rzeczową postacią pieniądza 2) myli czy miesza społeczną treść stosunku pieniężnego z treścią wszystkich innych stosunków społecznych, jakie mogą być realizowane p r z y p o m o c y p i e n i ą d z a.

Pieniądz jest wytworem produkcji i wymiany towarów, jest ucieleśnionym bytem wartości wymiennej. Z tego wynika zasadnicza treść stosunku pieniężnego. Ucieleśniając w sobie skrzep pracy społecznej w postaci abstrakcyjnej pieniądz może być wymieniony na skrzep pracy społecznej w konkretnej postaci towaru, pieniądz jest powszechnym środkiem nabycia towarów. Pod rzeczową postacią pieniądza ukrywa się stosunek społeczny, polegający na wymianie działalności pomiędzy ludźmi. Posiadacz pieniądza może z tego tytułu wejść w posiadanie wszystkich materialnych i niematerialnych wartości, które są wystawione na sprzedaż.

Istoty pieniądza, jako formy wymiany pracy, wymiany działalności pomiędzy ludźmi, nie zmieniają specyficzne warunki, które przesadzają o tym, jakie mianowicie wartości są wystawione na sprzedaż. Pieniądz nie jest z natury rzeczą kapitałem, tak samo, jak z natury rzeczą kapitałem nie są środki produkcji, ani jak siła robocza niekoniecznie musi być towarem. Jeżeli pieniądz staje się kapitałem, to obok zasadniczego stosunku pieniężnego pojawia się nowy stosunek społeczny, stosunek przywłaszczania nieopłaconej pracy dodatkowej. Możliwość wykorzystania pieniądza dla realizacji różnych innych stosunków społecznych nie wynika z tego, że sam pieniądz zmienia swoją istotę, lecz wynika z faktu, że w różnych stosunkach społecznych coraz to różne rzeczy przybierają postać towaru. Jeżeli będziemy rozpatrywali istotę stosunku pieniężnego od tej strony, jakie stosunki społeczne obsługuje on (a tak właśnie czyni prof. Popiel), to musimy dojść do wniosku, że pieniądz jest równoznaczny z całością stosunków produkcji w danym społeczeństwie. Nie jest to jednak konkluzja płodna dla teorii pieniądza, gdyż przy takim ujęciu nie da się ona w ogóle wyodrębnić z całości zjawisk ekonomicznych. Inaczej mówiąc, poruszane przez prof. Popiela zagadnienia źródeł dochodów pieniężnych czy sposobów jego wdatkowania nie dotyczą samego pieniądza jako takiego, a innych stosunków społecznych, toteż nie mogą być wykorzystywane dla określania różnic pomiędzy pieniądzem socjalistycznym i kapitalistycznym. Natomiast te stosunki społeczne wywierają określony wpływ na funkcjonowanie pieniądza w społeczeństwie kapitalistycznym i socjalistycznym i od tej strony należy je badać, gdyż ma to istotne znaczenie dla poznania mechanizmu pieniężnego i wykorzystania tej znajomości w polityce gospodarczej. Takiej analizy czy choćby jej próby przez zarysowanie problematyki (np. wpływu obrotu dobrami kapitałowymi i papierami wartościowymi na strukturę obiegu pieniężnego w kapitalizmie itp.) w omawianym artykule nie znajdujemy. Wadliwe postawienie problemu istoty pieniądza zamknęło autorowi drogę do tego rodzaju rozważań.

Najpierw trzeba poświęcić nieco uwagi związanym z tym sprawom terminologii. Autor używa takich określeń, jak „towarowość”, „wartość”, „zabezpieczenie”, „trwałość” i wreszcie „siła nabywcza” pieniądza bez wyjaśnienia — z wyjątkiem przypadku siły nabywczej pieniądza — co pod tymi terminami rozumie. Nie ułatwia to właściwego zrozumienia toku wywodów. Dla uniknięcia nieporozumień i stworzenia płaszczyzny dla dyskusji z tezami profesora Popiela należy przeto podjąć próbę określenia podstawowych dla zagadnienia pojęć.

Zacznijmy od pojęcia wartości pieniądza. Pieniądz jest, jak wiadomo, miernikiem wartości wszystkich towarów. Przy pieniężnym wyrażeniu wartości wszystkie towary stoją we względnej, a pieniądz w ekwiwalentnej formie wartości. Jak dalej wiadomo, każde równanie względnego wyrażenia wartości daje się odwrócić, przy czym towar znajdujący się poprzednio w formie względnej staje w ekwiwalentnej formie wartości i odwrotnie. To samo dotyczy pieniądza, z tym, że wobec faktu, że jest on powszechnym ekwiwalentem wszystkich towarów, po odwróceniu równania względną wartość pieniądza wyraża się w ekwiwalencie, który stanowi nie jakiś pojedynczy towar, a w s z y s t k i e t o w a r y, których wartość poprzednio była wyrażana w pieniądzu. Z tego właśnie faktu, że wartość pieniądza wyraża się przez wszystkie towary, które figurują w jakimś cenniku, wynika równość sumy cen i sumy wartości, chociaż w każdym pojedynczym przypadku cena towaru może się od jego wartości odchyłać.⁷⁾

Tak wygląda sprawa wartości pieniądza. Trzeba zaznaczyć, że w tym ujęciu wartość pieniądza jest funkcją, odwróceniem aktualnego cennika wszystkich produktów. Dla wartości pieniądza jest więc obojętne, jaka jest waga poszczególnych produktów w całości produktu społecznego, jak również obojętne jest popyt konsumpcyjny na poszczególne towary.

Zagadnienie trwałości pieniądza należy rozpatrywać, jako dynamiczny aspekt wartości pieniądza. Możemy mówić, że pieniądz jest trwały wtedy, gdy jego wartość we względnym wyrażeniu przez wszystkie towary nie ma tendencji zniżkowej, to znaczy, ujmując sprawę odwrotnie, gdy przeciętny poziom cen nie wzrasta.

Sprawa, zabezpieczenia pieniądza powiązana jest z jego trwałością. Zabezpieczenie pieniądza nie jest jakimś ściśle określonym pojęciem, które dałoby się zdefiniować. Na zabezpieczenie pieniądza składa się szereg czynników, które pozwalają spodziewać się utrzymania jego wartości na niezmiennym poziomie. Z tego względu nie wydaje mi się właściwe stwierdzenie, często spotykane w literaturze ekonomicznej i powtarzane również w omawianym artykule prof. Popiela, że zabezpieczeniem wartości czy trwałości socjalistycznego pieniądza jest masa towarów i usług, zbywanych po stałych cenach. Oczywiście brak dostatecznej masy towarów i usług stanowi zagrożenie trwałego utrzymania przez pieniądz jego wartości, ale też samo istnienie masy towarowej dostatecznych rozmiarów nie stanowi jeszcze gwarancji na to, że wartość pieniądza nie ulegnie zmniejszeniu, gdyż wartość ta może być świadomie obniżona przez organy kierujące gospodarką na drodze regulacji cen, przeprowadzanej w imię takich czy in-

⁷⁾ Szerzej to zagadnienie rozwiłam w pracy „O prawie wartości i rachunku gospodarczym”, W-wa, PWN 1967.

nych celów polityki gospodarczej. Stąd można mówić o masie towarów i usług jako o środku zabezpieczenia trwałości pieniądza jedynie przed żywiołową, nieplanowaną deprecjacją wartości. Ponadto trzeba dodać, że sprawy trwałości pieniądza nie można traktować w sensie absolutnym, jako niezmiennego celu polityki monetarnej państwa socjalistycznego w każdych warunkach polityczno-gospodarczych niekiedy bowiem kontrolowana deprecjacja wartości pieniądza może się okazać korzystna i wobec tego nie należy a priori wykluczać możliwości posługiwania się i tym instrumentem polityki gospodarczej. Toteż zamiast omawiać zagadnienie zabezpieczenia pieniądza socjalistycznego, właściwiej może byłoby mówić o środkach pozwalających organom kierującym gospodarką socjalistyczną na planowe regulowanie wartości pieniądza. Oczywiście jednym z tych środków będzie zawsze dysponowanie odpowiednią masą towarów i usług.

Wreszcie zagadnienie siły nabywczej. Wydaje się, że nie ma potrzeby mówić o sile nabywczej pieniądza. Z chwilą, gdy mówimy o jakiejś abstrakcyjnej jednostce pieniężnej, nie mamy żadnych przesłanek do przewidywania, na jaki rodzaj towaru będzie ona wymieniona. Chociaż więc ceny poszczególnych towarów odchylają się od wartości, w wyniku czego za jednostkę pieniężną przy zakupie różnych towarów otrzymuje się najczęściej niejednakową ilość pracy społecznej, zmaterializowanej w towarze, to jednak nie znając przeznaczenia jednostki pieniężnej możemy jej przypisywać siłę nabywczą (możność zakupu skrzepu pracy społecznej) przeciętną dla cen wszystkich towarów. Inaczej mówiąc, siła nabywczą abstrakcyjnie wziętej, nie umiejscowionej w określonej transakcji jednostki pieniężnej równa jest jej wartości, wyznaczonej przez ceny wszystkich towarów. Jeżeli natomiast będziemy rozważali siłę nabywczą jednostki pieniężnej w odniesieniu do określonego towaru, to — gdybyśmy mogli ustalić odchylenie ceny tego towaru od wartości — uznalibyśmy, że ta siła nabywczą zmienia się odwrotnie proporcjonalnie w stosunku do odchylenia ceny od wartości (a więc gdy cena danego towaru odchyła się w górę od wartości, siła nabywczą pieniądza spada poniżej wartości i odwrotnie). W praktyce oczywiście tego rodzaju obliczeń robić nie można ze względu na niewymierność wartości pojedynczego towaru, ale coś podobnego ma miejsce, gdy porównuje się siłę nabywczą różnych walut na podstawie relacji cen pojedynczych towarów (można np. ustalać, że w samochodach siła nabywczą dolara odpowiada 100 złotym, a w szynce konserwowej tylko 25 złotym itd.).

Inaczej nieco przedstawia się sprawa siły nabywczej pieniądza, gdy umiejscowimy jego jednostki jako część dochodów określonej grupy ludności. W tym przypadku sposób wydatkowania jednostki pieniądza jest w zasadniczych proporcjach określony przez strukturę wydatków określonej grupy ludności, w której kształtowaniu się występują określone prawidłowości, wyznaczone przez warunki przyrodnicze, przyzwyczajenia itd. Znajomość struktury wydatków pozwala, w przypadkach zmian cen dotyczących w niejednakowym stopniu poszczególnych towarów, ocenić zmiany siły nabywczej jednostki dochodu pieniężnego, uzyskiwanego przez przedstawicieli poszczególnych grup ludności. Oczywiście oceny takie są tylko przybliżone, gdyż struktura wydatków nie może być określona w szczegółowym

asortymencie towarów i ponadto przy zmianie cen sama ulega zmianom, podczas gdy my oceniamy zmiany siły nabywczej jednostki dochodu pieniężnego w oparciu o strukturę wydatków, ustaloną przed zmianą cen. W każdym jednak razie, przy tych wszystkich zastrzeżeniach, można mówić o zmianach siły nabywczej pieniądza dochodowego u poszczególnych grup ludności jako o pewnej wielkości statystycznej, wynikającej z niejednakowej struktury wydatków poszczególnych obywateli i z niejednakowych zmian cen poszczególnych towarów.

W ten sposób, wydaje się, można wstępnie określić podstawowe pojęcia związane z omawianym tematem. Wróćmy teraz do rozważań prof. Popiela, przedstawionych w interesującym nas artykule. Pierwsze poruszone przez autora zagadnienie, to sprawa zabezpieczenia pieniądza. Wspomnieliśmy już poprzednio, że prof. Popiel absolutyzuje to zagadnienie, uważając trwałą wartość pieniądza za niezmienny cel polityki gospodarczej, i upraszcza je, uważając masę towarów i usług, rzucanych na rynek po stałych cenach, za jedyny czynnik zabezpieczenia tej trwałej wartości. Uproszczenie to natychmiast wychodzi na jaw, gdy autor formułuje warunek globalnej równowagi rynkowej w postaci zrównania sumy dochodów pieniężnych ludności z wartością towarów i usług rzuconych na rynek przy stałych cenach przeciętnych. Bez żadnego wyjaśnienia czy uzasadnienia następuje tu identyfikacja sumy dochodów pieniężnych z sumą efektywnego popytu na towary i usługi. Tymczasem popyt ten jest z reguły mniejszy o rozmaitego rodzaju przymusowe płatności (podatki i opłaty od ludności), spłaty pożyczek oraz — co najważniejsze — o przyrost oszczędności w postaci wkładów w PKO i wzrostu zasobów gotówki.

Pominięcie zagadnienia wzrostu oszczędności (czyli niewydatkowanego dochodu, który może występować nie tylko w postaci bezwzględnej, ale i w postaci względnej, w stosunku do całości dochodów ludności, co znajduje statystyczny wyraz w postaci obniżenia wskaźnika „szybkości obiegu pieniądza”) rzutuje w istotny sposób na niektóre dalsze wnioski autora. I tak np. prof. Popiel twierdzi, że brak równowagi pomiędzy wysokością i strukturą pieniężnych dochodów ludności a podażą towarów i usług w danym okresie czasu, czy to w skali całego kraju, czy to w skali poszczególnego terenu, musi pociągać za sobą wzrost cen na rynku niezorganizowanym ze wszystkimi następstwami w zakresie podziału dochodu narodowego itd.

Teza ta jest sprzeczna z naszą praktyką. Mieliśmy już tego rodzaju przypadki, gdy nagle następował wzrost dochodów pieniężnych ludności i to w znacznych rozmiarach. Wzrost ten w części tylko pociągał za sobą zwiększone zakupy, a w części wyrażał się w skokowym powiększeniu wkładów oszczędnościowych i zapasów gotówki, przy czym — jak można ocenić — taki przyrost oszczędności w pewnym stopniu był spowodowany brakiem poszukiwanych towarów na rynku, ale mimo to nie wywołał większego ruchu cen na rynku niezorganizowanym. Cały mechanizm jest bardziej złożony, niżby to wynikało z wywodów prof. Popiela. Częściowe i chwilowe braki towarów nie powodują jeszcze ruchów cen, o ile nie zostanie zachwiane ogólne zaufanie ludności do pieniądza. W tych przypadkach nie zaspokojony chwilowo popyt przybiera postać przyrostu oszczędności.

Ciekawa rzecz, że prof. Popiel, który w innym miejscu artykułu stanowczo się odżegnuje od teorii ilościowej pieniądza, w tym miejscu opiera się na równaniu wymiennym, i to w postaci uproszczonej, gdyż pomija szybkość obiegu pieniądza, której zmniejszenie na drodze wzrostu oszczędności pozwala zachować równowagę bez wzrostu cen. Inne uwagi autora, w szczególności związane ze sprawami terytorialnego podziału dochodów ludności i konieczności dopasowania zaopatrzenia do tego podziału i struktury popytu, są oczywiście słuszne. Nie zmienia to jednak faktu, że samo zagadnienie zabezpieczenia trwałości pieniądza zostało postawione w sposób nadmiernie uproszczony.

Problem oszczędności ludności (tzn. niewydatkowanej części dochodów pieniężnych), którego prof. Popiel nie porusza w związku z zabezpieczeniem pieniądza, staje się przedmiotem jego rozważań przy omawianiu siły nabywczej pieniądza. Tutaj jednak napotykamy od razu na szereg trudności wynikających z niedość jasnego określenia pojęć.

Prof. Popiel operuje podziałem dochodów pieniężnych ludności na dwie części: wydatki bieżące (zwane także bieżącym popytem konsumpcyjnym lub bieżącymi potrzebami konsumpcyjnymi) i pozostała część dochodu, którą w pewnym momencie zaczyna nazywać „oszczędnością” (w cudzysłowie). Bieżące koszty utrzymania mają reprodukować gospodarstwa indywidualne, podczas gdy pozostała część ma określać możliwości rozwoju tych gospodarstw (w innym miejscu — bogacenia się). Jak z tych określeń już widać, ta pozostała część dochodu nie oznacza oszczędności w znaczeniu normalnie przyjętym, to znaczy nie jest równoznaczna z niewydatkowaną częścią dochodów. Składa się ona z przyrostu zasobów gotówki i wkładów oraz z przyrostu zasobów towarów w posiadaniu ludności (tak to chyba należy rozumieć, chociaż autor, mówiąc o „rzeczowej” formie oszczędności określa ją jako „bieżący popyt na bardziej luksusowe przemysłowe artykuły konsumpcyjne lub usługi”; przy takim określeniu — moim zdaniem — autor nie jest w zgodzie z samym sobą, gdyż poprzednio łączył wydatki bieżące z prostą reprodukcją gospodarstw domowych, a wobec tego „oszczędności” należałoby łączyć z reprodukcją rozszerzoną w formie realnej, czyli przyrostem wszelkich zasobów, nie tylko bardziej luksusowych towarów przemysłowych, i w formie potencjalnej, to znaczy z przyrostem oszczędności pieniężnych).

Do czego jednak służy to — bądź co bądź niecodzienne — określenie oszczędności? W oparciu o ten termin autor wyprowadza drugie pojęcie, mianowicie pojęcie siły nabywczej pieniądza dla danej grupy ludności. Ta siła nabywcza ma się wyrażać stosunkiem dochodu do kosztów bieżącego utrzymania.

Przyjmijmy nawet, że mamy tu już do czynienia z dochodami pieniężnymi netto, czyli z tą częścią dochodu, która może być przeznaczona na zakup towarów i usług, po opłaceniu podatków, spłat pożyczek itd. (Można by też przyjąć, że ta część wydatków wchodzi do bieżących kosztów utrzymania, choć trudno to byłoby uzasadnić. Niestety autor tym problemem wcale się nie zajmuje, toteż jesteśmy tu skazani na domysły). Czy wobec tego pozostała część dochodu oznacza niewykorzystaną siłę nabywczą ludności, czyli przyrost rezerw pieniężnych? Oczywiście nie, gdyż z samego określenia oszczędności przez prof. Popiela wynika, że w części chodzi

tu o kwoty wydatkowane na zakup innych towarów czy usług. Otrzymany w ten sposób wskaźnik nie więc nam nie mówi o tym, jaki jest potencjalny popyt ze strony ludności, wynikający z posiadanych oszczędności. Wyprowadzony wskaźnik nie mówi też nic na ten temat, jaki jest globalny popyt ludności na towary i usługi, gdyż zawiera w liczniku część dochodów nie przeznaczoną na zakupy, a w mianowniku tylko część zakupów.

Wydawałoby się, że o sile nabywczej ludności (czy całej, czy określonych jej grup) można mówić w dwojakim sensie:

1) w odniesieniu do pewnego okresu czasu. Będzie to ta część dochodów, która może (nie musi) być wydatkowana na zakup towarów i usług. Inaczej mówiąc są to dochody, pomniejszone o podatki, opłaty itd.

2) w odniesieniu do pewnego momentu. Będzie to aktualnie pozostająca w dyspozycji ludności niewydatkowana część dochodów (suma wkładów oszczędnościowych i zasobów gotówki).

To, co prof. Popiel proponuje nazywać siłą nabywczą pieniądza dla danej grupy ludności, nie jest ani jednym, ani drugim. Nie jest to też wielkość, która mogłaby charakteryzować realny poziom całości dochodów, osiągniętych w pewnym okresie czasu czy realny poziom aktualnych oszczędności, gdyż nie jest stosunkiem dochodów nominalnych do tak czy inaczej wyliczonego wskaźnika cen (z zastosowaniem wag, wynikających ze struktury wydatków przy analizie realnych dochodów. Dla oszczędności można stosować tylko wskaźnik zmiany wartości pieniądza, gdyż nie istnieje struktura wydatków przy niewydatkowanych dochodach). W sumie trudno znaleźć uzasadnienie, dlaczego tak pomysłany wskaźnik ma się nazywać wskaźnikiem siły nabywczej pieniądza i nawet trudno sobie wyobrazić, jaką realną wielkość ten wskaźnik reprezentuje.

Jaka więc może być praktyczna przydatność takiego wskaźnika (gdyby się nawet udało go ustalić; o trudnościach wyodrębnienia bieżących wydatków mówi sam autor). Prof. Popiel słusznie zauważa, że wskaźnik zmiany cen hurtowych jeszcze nie daje poglądu na zmiany realnych dochodów poszczególnych grup ludności, gdyż nie ujmuje struktury ich wydatków. Wskaźnik, proponowany przez prof. Popiela, jednak także nie charakteryzuje realnych dochodów ludności, gdyż przy zmianie cen ujmuje tylko różnicę w bieżących wydatkach, a to jeszcze nie całość realnych dochodów. Przykładowo zmiana cen telewizorów, samochodów czy innych dóbr wysokiej konsumpcji, przy niezmiennych dochodach nominalnych, w ogóle nie powoduje żadnej zmiany w wysokości tego wskaźnika, a przecież dla dochodów realnych nie jest to zupełnie bez znaczenia.

Być może jednak, że autorowi nie chodzi jednak wcale o dochody realne. Może ten wskaźnik da się wykorzystać dla oceny popytu ludności na artykuły przemysłowe? I co do tego można mieć znaczne wątpliwości. Artykuły przemysłowe wchodzi tak samo w „bieżące wydatki konsumpcyjne”, jak i w tak nazwany przez prof. Popiela popyt dopełniający, przy czym to, co jest luksusem dla grup gorzej uposażonych jest kosztem bieżącym dla lepiej zarabiających (np. obuwie produkcji spółdzielczej, owoce południowe itp.). Ponadto niecała nadwyżka ponad

wydatki bieżące stanowi wyraz popytu, gdyż w części jest ona oszczędnością prawdziwą, tj. nie zostanie wydatkowana. W sumie można powiedzieć, że znajomość struktury dochodów i wydatków ludności, stopnia reagowania popytu na zmiany cen towarów, zastępowania jednych towarów przez drugie jest na pewno potrzebna dla prawidłowego planowania zaopatrzenia ludności w różnego rodzaju towary, ale wszystkie te wielkości dla tych celów muszą być badane i rozważane w formie rozwiniętej, a nie w postaci wskaźnika, który nic nie mówi i nie daje żadnej przesłanki do praktycznego działania.

Ktokolwiek zetknął się praktycznie z zagadnieniami planowania bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności i planowania kasowego, ten wie, jakie trudne problemy występują przy próbach ustalenia chociażby popytu konsumpcyjnego ludności i oszczędności w postaci wkładów i przyrostu rezerw gotówkowych. Ciągle jeszcze mamy bardzo mało

niezbędnych danych wyjściowych z zakresu struktury budżetów rodzinnych, wewnętrznych obrotów pomiędzy różnymi grupami ludności itp. Na bardzo wielu odcinkach brak wypracowanych metod analizy tych i podobnych zagadnień. Toteż należy żałować, że autor omawianego artykułu, pomimo wielu słusznych uwag o konieczności uwzględniania struktury popytu ludności i struktury masy towarowej dla zapewnienia równowagi rynkowej w przekroju całego kraju i poszczególnych terytoriów, o zależności struktury wydatków od wysokości dochodów minimalnych, o różnicach elastyczności popytu na różne rodzaje towarów itd. pomija te najbardziej istotne problemy w pogoni za wskaźnikiem uniwersalnym, którego zasadność teoretyczna jest wątpliwa, a praktyczne ustalenie w dzisiejszych warunkach zupełnie niemożliwe.

Z. Fedorowicz

PROJEKTOWANE ZMIANY TRYBU NORMOWANIA ŚRODKÓW OBROTOWYCH I ZASAD ROZLICZEŃ PRZEDSIĘBIORSTW Z BUDŻETEM PAŃSTWA

Zagadnieniem, któremu poświęca się wiele uwagi w ramach toczącej się dyskusji na temat usprawnienia gospodarki przedsiębiorstw państwowych jest sprawa normowania środków obrotowych i rozliczeń z budżetem.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie w krótkim zarysie dyskutowanych obecnie tez zmian systemu finansowego przedsiębiorstw, a w szczególności zmian trybu normowania środków obrotowych oraz zasad podziału zysku i finansowania strat w przedsiębiorstwach państwowych.

Jeśli chodzi o normowanie środków obrotowych, to dość często kwestionuje się sens ustalania normatywów w ogóle, proponując rezygnację z tej instytucji.

Wydaje się jednak, że przyczyną negatywnego stosunku do kwestii normowania są nie tyle konkretne zastrzeżenia co do samej istoty i celu normowania środków obrotowych, ile mankamenty w samym trybie normowania.

Przyznać trzeba, że nie ma dotychczas opracowanych, ekonomicznie uzasadnionych i ścisłych metod obliczania normatywów. W bardzo poważnym jednak stopniu na niedoskonałość normowania środków obrotowych wpływa centralizacja normowania i w konsekwencji uzależnienie ustalanych normatywów od czynników, które nie powinny mieć na ich wysokość żadnego wpływu.

Normatywy środków obrotowych pomyślane jako wielkość reprezentująca rozmiary niezbędnych stałych potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie środków obrotowych, zabezpieczająca niezakłócony przebieg procesów gospodarczych — w praktyce w bardzo wielu wypadkach kryteriom tym nie odpowiadały. Odgórne bowiem ustalanie norm zapasów w dniach (wskaźników), mechaniczny podział normatywów, uzależnienie wielkości normatywów od możliwości ich sfinansowania ze środków budżetu czyniły z tych normatywów w rezultacie wielkości zupełnie przy-

padkowe, nie pozostające w żadnym słusznym stosunku do faktycznych potrzeb przedsiębiorstwa.

Rzecz jasna, że tak ustalone normatywy nie mogły spełnić swej roli. Słuszne jest jednak chyba stwierdzenie, że istnienie normatywów w ogóle jest celowe i wskazane. Wymaga tego przede wszystkim konieczność określenia granicy wyposażenia przedsiębiorstwa we własne fundusze obrotowe oraz konieczność stworzenia podstawy do bieżącej ogólnej oceny stanu gospodarki środkami obrotowymi zarówno dla przedsiębiorstwa jak i dla zainteresowanych tą sprawą czynników zewnętrznych.

Z tych choćby tylko względów wydaje się, że nie należy rezygnować z normowania środków obrotowych, lecz dążyć do ulepszenia metod i trybu ustalania normatywów tych środków.

Jako jedną z prób w tej dziedzinie uważać należy dyskutowaną obecnie koncepcję zdecentralizowania normowania środków obrotowych przez wprowadzenie zasady, że normatywy środków obrotowych ustala przedsiębiorstwo we własnym zakresie, kierując się przede wszystkim swoimi techniczno-ekonomicznymi warunkami pracy.

Choć koncepcja ta ogranicza się właściwie do zmiany samego tylko trybu normowania, to jednak sądzić należy, że uwolnienie się od wpływów czynników zewnętrznych na wysokość normatywów pozwoli przedsiębiorstwu na ustalanie tych normatywów na poziomie niewątpliwie bliższym rzeczywistym potrzebom indywidualnego przedsiębiorstwa, potrzebom podyktowanym rozmiarami jego działalności, warunkami zaopatrzenia i zbytu uwzględniającymi: odległość od źródeł zaopatrzenia, ekonomiczność dostaw, możliwości transportowe itp, a więc czynnikami mającymi decydujący wpływ na wysokość wyposażenia przedsiębiorstwa w środki obrotowe.

Należy zwrócić uwagę, że organem kontrolującym prawidłowość ustalanych przez przedsiębiorstwo normatywów byłby przede wszystkim bank. Bank

miałby obowiązek dokonywać tej kontroli zarówno na etapie opracowywania planów jak i w czasie ich wykonywania — i w razie zastrzeżeń co do ich wysokości — żądać odpowiedniej korekty. Biorąc pod uwagę ścisłą zależność prawidłowego kredytowania przedsiębiorstwa od prawidłowo ustalonych normatywów, zapewnienie bankowi możliwości wpływu na wysokość tych normatywów uznać należy za słuszne.

* * *

Zmiany o zasadniczym znaczeniu postulowane są w tezach w odniesieniu do finansowania środków obrotowych.

Przede wszystkim proponuje się likwidację rozliczeń z budżetem z tytułu środków obrotowych.

Wzrost normatywów środków obrotowych finansowany byłby z części zysku określonej planem, a w części nie pokrytej z zysku — kredytem bankowym.

Jako podstawowe źródło finansowania wzrostu normatywów środków obrotowych przyjmuje się w tym wypadku oczywiście zysk przedsiębiorstwa. Kredyt bankowy stanowiłby jedynie przejściowe uzupełnienie środków przedsiębiorstwa i podlegałby zwrotowi w miarę planowego wygospodarowywania własnych środków z zysku.

Terminy spłaty kredytu bankowego, finansującego częściowo normatywy środków obrotowych byłyby ustalane przy uwzględnieniu realnych możliwości przedsiębiorstw w zakresie uzupełnienia pokrycia normatywów z własnych środków — a wynikających zarówno z założeń planu finansowego jak i przewidywanego wykonania tego planu.

Terminy te mogłyby oczywiście wykraczać poza okres danego roku kalendarzowego.

Koncepcja ta jest w zasadzie prosta do zrealizowania w przedsiębiorstwach rentownych. Sprawa komplikuje się nieco, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa deficytowe.

W przedsiębiorstwach rentownych kredyt bankowy, finansujący częściowo wzrost normatywów środków obrotowych, ma pełne uzasadnienie. Ma on zabezpieczenie, antycypuje bowiem przyszłe zyski przedsiębiorstwa, jest kredytem, dla którego możliwe jest ustalenie ścisłych terminów spłaty, jest to innymi słowy kredyt mający w pełni ekonomiczny charakter.

Inaczej przedstawia się sytuacja w przedsiębiorstwach planowo-deficytowych.

Sprawa jednak wymaga rozwiązania i w odniesieniu do tych przedsiębiorstw, tym bardziej, że ich ilość — jak dotychczas — jest znaczna, a likwidacja deficytowości przedsiębiorstw łączy się ściśle z rozwiązaniem zagadnienia cen, co z kolei nie może nastąpić szybko. Zgodnie z tezami Rady Ekonomicznej w sprawie kierunków zmian modelu gospodarczego podstawowe problemy w tej dziedzinie rozstrzygnięte zostaną w ciągu roku 1958.

Jakie jest więc wyjście z sytuacji? Nie byłoby chyba słuszne wykluczenie możliwości finansowania kredytem bankowym wzrostu normatywów środków obrotowych w tych przedsiębiorstwach. Równoznaczne byłoby to bowiem z utrzymaniem w przedsiębiorstwach deficytowych dotychczasowego scentralizowanego trybu normowania środków obrotowych, którego wady omówiliśmy na wstępie.

Niesłuszne byłoby również z drugiej strony przyjęcie zasady pełnego finansowania wzrostu normatywów z kredytu bankowego. Byłby to bowiem kredyt pozbawiony właściwie cech kredytu. Stanowiłby on w zasadzie stałe uzupełnienie własnych środków przedsiębiorstwa, zmieniając się jedynie w wypadku zmian normatywów. Wydaje się, że słuszną jest koncepcja wprowadzenia również w przedsiębiorstwach deficytowych zdecentralizowanego trybu normowania środków obrotowych i finansowania wzrostu normatywów z dotacji otrzymywanych od jednostek nadrzędnych w ramach redystrybucji środków, a w części, na którą nie przewiduje się dotacji — kredytem bankowym.

Zysk zastąpiony byłby w przedsiębiorstwach deficytowych — zyskiem innych przedsiębiorstw rentownych.

Kredyt bankowy udzielany byłby przedsiębiorstwu deficytowemu na zasadach analogicznych do przyjętych w przedsiębiorstwach rentownych, tj. na różnicę między planowanym wzrostem normatywów, a kwotą dotacji planowanych na finansowanie tego wzrostu — do ustalonego terminu otrzymania tej dotacji od centralnego zarządu.

W związku z tym — warunkiem przyznania kredytu byłoby m.in. przedstawienie bankowi odpowiedniego zawiadomienia centralnego zarządu określającego wysokość i terminy przekazania dotacji.

Analogiczne dotacje otrzymywałyby w tym wypadku od swoich ministerstw centralne zarządy planowo-deficytowe jako całość oraz centralne zarządy o niskim wskaźniku rentowności, w celu zaspokojenia potrzeb w zakresie finansowania wzrostu normatywów w przedsiębiorstwach im podległych.

Ministerstwa deficytowe jako całość i ministerstwa o niskim wskaźniku rentowności otrzymywałyby z kolei dotacje na ten cel bezpośrednio z budżetu państwa.

Konsekwencją przyjęcia zysku jako jedynej źródła powiększania własnych funduszy obrotowych jest wspomniane wyżej zaniechanie rozliczania z budżetem nadwyżek środków obrotowych.

Nadwyżki te mogłyby być przekazywane na rachunki rozliczeń centralnych zarządów lub ministerstw i stanowić jedno ze źródeł tworzenia funduszy rezerwowych.

* * *

Zagadnieniu funduszy rezerwowych — niédoceńnianemu dotychczas należycie — warto poświęcić nieco więcej uwagi.

Jak wiadomo przy saldowej metodzie rozliczeń i zasadzie wewnętrznej redystrybucji środków w ramach ministerstw i centralnych zarządów — terminowe i pełne zaspokajanie potrzeb finansowych w jednostkach deficytowych jest ściśle zależne od terminów oraz wysokości wpłat jednostek rentownych z tytułu zysku oraz dotychczas — z tytułu nadwyżek środków obrotowych.

Nie ulega również wątpliwości, że wpłaty przedsiębiorstw rentownych dokonywane być mogą dopiero po zakumulowaniu odpowiednich środków, tj. po wypracowaniu zysku, wypłaty zaś na rzecz przedsiębiorstw deficytowych winny być dokonywane bieżąco.

Do tych wymogów dostosowane były też obecnie obowiązujące terminy rozliczeń — przewidujące wpłaty po upływie okresu rozliczanego, dotowanie zaś — na początku okresu.

W tym stanie rzeczy nie do pomyślenia jest prawidłowe i terminowe dotowanie przedsiębiorstw deficytowych bez możliwości dysponowania przez jednostki dotujące odpowiednimi funduszami rezerwowymi. Sytuację w tej dziedzinie pogarsza oczywiście każde odchylenie od obowiązujących terminów wpłat, a w stopniu jeszcze większym — odchylenie in minus od planowanych wpłat.

Wprawdzie już obecnie przepisy przewidywały w zasadzie tworzenie rezerw w ministerstwach, jednak źródło tworzenia tych rezerw nie zabezpieczało wystarczających środków. Trudno bowiem zgodzić się z tym, aby realną podstawę tworzenia rezerw stanowiła mogła część ponadplanowego zysku ministerstw.

Dlatego też jako bardzo pożyteczną innowację należy traktować projekt tworzenia stałych rezerw w centralnych zarządach i ministerstwach, opartych na bieżących zyskach tych jednostek. Fundusze rezerwowe tworzone byłyby i uzupełniane z bieżących wpłat z zysku podległych jednostek w drodze pozostawiania ministerstwom i centralnym zarządom określonej części tych wpłat.

Dodatkowym źródłem tworzenia rezerw byłyby nadwyżki środków obrotowych, odprowadzane na rachunki centralnych zarządów lub ministerstw, o czym już wspomniano.

Rezerwowe fundusze ministerstw i centralnych zarządów mogłyby być wykorzystywane na następujące cele:

— na finansowanie ponadplanowych strat podległych jednostek,

— na finansowanie planowych strat i wzrostu normatywów środków obrotowych w jednostkach deficytowych, w wypadku niezakumulowania środków na ten cel przeznaczonych — zarówno jeśli chodzi o opóźnienia w akumulowaniu, jak i niższą akumulację niż przewidywano,

— na finansowanie wzrostu normatywów środków obrotowych w jednostkach rentownych, w wypadkach niewypracowania przez nie planowego zysku,

— na pokrycie udzielanych bankowi gwarancji,

Fundusze rezerwowe nie podlegałyby odprowadzaniu do budżetu lecz przechodziłyby na okres następny.

* * *

Zakreślony wyżej tryb i zasady finansowania wzrostu normatywów środków obrotowych, likwidacja rozliczeń z budżetem z tytułu nadwyżek własnych środków, tworzenie stałych funduszy rezerwowych nie mogły pozostać bez wpływu na zasady podziału zysku i finansowania z budżetu przedsiębiorstw deficytowych.

Syntetycznie zasady te przedstawić można następująco:

1. Przy rozliczeniach obowiązuje saldowa metoda i związana z nią zasada wewnętrznej redystrybucji środków.

2. Straty deficytowe ministerstw, centralnych zarządów i przedsiębiorstw pokrywane są dotacjami.

3. Dotacje przyznawane są: ministerstwom — z budżetu, centralnym zarządom — ze środków ministerstw, a przedsiębiorstwom — ze środków centralnych zarządów.

4. Planowo-deficytowe i nisko-rentowne ministerstwa, centralne zarządy i przedsiębiorstwa otrzymują ponadto w tym samym trybie dotacje na finansowanie wzrostu normatywów środków obrotowych.

5. Wpłaty z zysku ministerstw do budżetu określą procentowo uchwała Rady Ministrów, ustalająca wytyczne do planowania budżetowego na dany rok.

6. Część zysku pozostała po odprowadzeniu do budżetu pozostaje do dyspozycji ministerstwa.

7. Ministerstwa dokonują podziału zysków centralnych zarządów na część podlegającą wpłacie na rachunki ministerstw oraz część pozostającą do dyspozycji centralnych zarządów w ten sposób, aby podział ten zabezpieczał ministerstwom:

a) uzyskanie środków na dokonanie należnych budżetowi wpłat z zysku.

b) sfinansowanie strat centralnych zarządów deficytowych,

c) uzyskanie odpowiednich kwot na dodatkowe dotacje dla centralnych zarządów deficytowych i nisko-rentownych, na finansowanie wzrostu normatywów środków obrotowych.

d) tworzenie lub odpowiednie uzupełnienie funduszy rezerwowych ministerstwa.

8. Centralne zarządy dokonują podziału zysków przedsiębiorstw na część podlegającą wpłacie na rachunki centralnych zarządów oraz część pozostającą do dyspozycji przedsiębiorstw w ten sposób, aby podział ten zabezpieczał centralnemu zarządowi:

a) uzyskanie odpowiednich środków na dokonanie należnej ministerstwom wpłaty z zysku,

b) sfinansowanie strat podległych centralnemu zarządowi przedsiębiorstw deficytowych,

c) uzyskanie środków na dodatkowe dotacje dla przedsiębiorstw deficytowych lub nisko-rentownych na finansowanie wzrostu normatywów środków obrotowych,

d) tworzenie lub odpowiednie uzupełnienie funduszy rezerwowych centralnego zarządu.

9. Część zysku pozostająca do dyspozycji przedsiębiorstwa przeznaczona jest na sfinansowanie wzrostu normatywów, fundusz zakładowy i ewentualnie inne cele — zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Podział zysku na część podlegającą odprowadzeniu i część pozostającą do dyspozycji jednostki rozliczającej się dokonywany byłby procentowo w stosunku do zysku planowego na wszystkich szczeblach rozliczeń.

Ustalony procentowy wskaźnik obowiązywałby również przy dokonywaniu rozliczeń. Kwotę zysku podlegającą odprowadzeniu ustalałoby się stosując planowany procentowy wskaźnik do faktycznie osiągniętego zysku.

Procenty podziału zysku mogłyby być różnicowane w poszczególnych resortach, jak również w centralnych zarządach podległych temu samemu resortowi oraz — w przedsiębiorstwach podległych temu samemu centralnemu zarządowi — zależnie od potrzeb i możliwości tych jednostek.

W celu zapewnienia uwzględnienia przy podziale zysku odpowiedniej jego części na sfinansowanie wzrostu normatywów środków obrotowych finansowanego przejściowo kredytem bankowym postuluje się udział przedstawicieli banku przy ustalaniu procentu wpłat z zysku.

Spróbujmy na zakończenie dokonać ogólnej oceny omówionych koncepcji zmian. Wydaje się, że słuszne chyba będą następujące stwierdzenia:

— Zdecentralizowanie normowania środków obrotowych, dopuszczenie możliwości częściowego finansowania wzrostu normatywów kredytem bankowym i tym samym uniezależnienie wysokości normatywów od możliwości finansowych budżetu — pozwoliłoby na ustalanie normatywów na poziomie bliższym rzeczywistości, z ekonomicznych przesłanek wynikającym stałym potrzebom indywidualnego przedsiębiorstwa.

— Prawdopodobnie ustalone normatywy usprawniłyby kredytowanie i kontrolę działalności przedsiębiorstw sprawowaną przez bank.

— Zaniechanie finansowania wzrostu normatywów środków obrotowych dotacjami budżetowymi i oparcie finansowania tego wzrostu na zyskach przedsiębiorstw stanowiłoby dodatkowy bodziec materialnego zainteresowania załóg w wygospodarowywaniu własnych funduszy obrotowych.

— Postawienie do dyspozycji ministerstw i centralnych zarządów stałych, na realnych podstawach opartych rezerw zapewniłoby sprawniejsze funkcjonowanie rozliczeń i likwidowałoby nie zawinione trudności finansowe w przedsiębiorstwach planowo-deficytowych.

— Ograniczenie rozliczeń z budżetem w zasadzie do rozliczeń z tytułu zysków i finansowania strat uprościłoby w pewnym stopniu system tych rozliczeń.

Ocena nasza nie byłaby jednak pełna, gdybyśmy powyższych pozytywnych stwierdzeń nie uzupełnili

stwierdzeniami niewątpliwie negatywnymi. Otóż w systemie rozliczeń utrzymuje się nadal saldową metodę i zasadę wewnętrznej redystrybucji środków, z której nie wskazane niestety byłoby rezygnować. Zdecentralizowanie bowiem rozliczeń i rezygnacja z saldowania wyników — z uwagi na znaczną ilość przedsiębiorstw deficytowych — skomplikowałaby poważnie system rozliczeń i zwiększyłaby manipulację.

Ta okoliczność czyni jednak nowy, dyskutowany system również dość skomplikowanym i pracochłonnym, zarówno przy planowaniu jak i w czasie realizacji rozliczeń.

Proponowane zmiany w zakresie normowania środków obrotowych i finansowania normatywów tych środków nakładają na aparat bankowy dodatkowe dość trudne zadania, dla których wykonania aparat ten nie ma prawdopodobnie należytego doświadczenia.

W związku z tym wydaje się, że byłoby słuszne — w wypadku ostatecznego przyjęcia nowych koncepcji — realizować je początkowo raczej w ograniczonym zakresie, np. w niektórych tylko resortach, w których ilość przedsiębiorstw planowo-deficytowych jest nieznaczna, aby w ten sposób uzyskać pogląd na możliwość rozszerzenia tych koncepcji na pozostałe resorty i zdobyć odpowiednie doświadczenie.

L. Bogobowicz

TERENOWE PLANY KASOWE

Zgodnie z Tymczasową IS o planowaniu kasowym kwotę utargu przedsiębiorstw handlu detalicznego w projekcie planu kasowego określa się w zależności od wysokości zaplanowanych — bądź to na podstawie terenowych planów gospodarczych, bądź też danych statystycznych w zakresie planu kasowego — rozchodów gotówkowych, obrotów w pozostałych tytułach przychodowych projektu oraz zmiany obiegu pieniężnego.

Utarg zatem jest pozycją wynikową, bilansującą projekt planu kasowego i zapewniającą właściwe proporcje pomiędzy przychodami, rozchodami oraz saldem projektu planu kasowego.

Wyliczona w ten sposób kwota utargu towarowego podlega konfrontacji z detalicznym planem obrotu towarowego okręgu, a wysokość tego ostatniego — ocenie w świetle potrzeb obiegu pieniężnego, to jest przewidywanych dochodów ludności i zmiany emisji.

Dokonane przez Bank obliczenia wpływów z utargu towarowego, niezbędnych dla zachowania wspomnianych wyżej proporcji, są podstawą do wystąpienia pod adresem władz gospodarczych z odpowiednimi postulatami, w przypadku gdy wysokość planu obrotu towarowego w świetle zakładanych w projekcie planu kasowego rozchodów gotówkowych nie gwarantuje utrzymania emisji w granicach uzasadnionych.

Przewidziana nową instrukcją metoda opracowywania i uzgadniania planu kasowego umożliwiała koordynację działalności władz gospodarczych

z działalnością Banku w zależności od aktualnej sytuacji w zakresie obiegu pieniężnego.

W ten sposób ustawiona współpraca Banku z władzami gospodarczymi oraz odpowiednie wytyczne Ministra Handlu Wewnętrznego, udzielone w tym zakresie zarządom — wydziałom handlu prezydium rad narodowych wszystkich szczebli powinny spowodować znaczne usprawnienie i polepszenie planowania obrotu towarowego w oparciu o przesłanki ekonomiczne, wśród których wielkość przewidywanych pieniężnych dochodów ludności jest jedną z najważniejszych.

Dotychczas bowiem obserwowaliśmy szkodliwe zjawisko częstego pominięcia przez aparat handlowy wskaźnika pieniężnych dochodów ludności przy opracowywaniu planów obrotu towarowego i kierowania się przy wnioskowaniu ich wielkości przede wszystkim przewidywaniami odnośnie możliwości wpływu masy towarowej ze źródeł scentralizowanych. Na skutek tego projekty planów obrotu towarowego — a bardzo często także zatwierdzone kwartalne operatywne plany obrotu towarowego — nie spełniały roli czynnika mobilizującego i oddziałującego na aparat handlowy w kierunku zwiększenia masy towarowej, niezbędnej dla zaspokojenia siły nabywczej ludności, wynikającej na przykład ze zwiększonych w pewnym okresie pieniężnych dochodów ludności. Tym samym aparat handlowy nie działał wspólnie z Bankiem w kierunku ściągnięcia odpowiedniej ilości pieniędzy do kas Banku, a plan obrotu towarowego, nie skoordynowany należycie ze zjawiskami ekonomicznymi, występu-

jącymi w zakresie obiegu pieniężnego, nie był skutecznym instrumentem walki o utrzymanie emisji w granicach uzasadnionych zachowaniem wartości pieniądza. Świadczą o tym choćby zakładane w wojewódzkich planach kasowych „przewidywane przekroczenia planu obrotu towarowego przez detal”, od których zależne jest wykonanie planu kasowego w tytule „utarg”. W planie kasowym województwa katowickiego na pierwszy kwartał 1957 roku powyższe przewidywane przekroczenie planu obrotu towarowego stanowiło około 13% całego utargu.

Nasuwa się pytanie czy słuszne jest obarczenie Banku a ściślej aparatu planowania kasowego, obowiązkiem uzgadniania dochodów pieniężnych ludności z planem obrotu towarowego, wysuwania postulatów pod adresem władz gospodarczych odnośnie zwiększenia obrotu towarowego itp, gdyż zagadnienia te wchodziły w problematykę bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności oraz w zakres obowiązków instytucji opracowującej ten bilans, a mianowicie komisji planowania gospodarczego wszystkich szczebli.

W twierdzeniu tym jest pewna słuszność, tym bardziej iż literatura ekonomiczna przewiduje, że plan kasowy powinien być opracowywany częściowo w oparciu o założenia planowanego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności. Ponadto plan kasowy ujmuje pieniężne dochody ludności w sposób bardzo uproszczony, nie wykazuje dochodów tych w przekroju grup ludności, nie uwzględnia przepływu pieniędzy między okręgami i między grupami ludności itp.

Niedocenywanie roli i ważności bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności w przeszłości spowodowało ogólne opóźnienie w opracowywaniu metodologii ich sporządzania oraz brak rozpracowania wielu zasadniczych zagadnień z tego zakresu, szczególnie, gdy chodzi o bilanse szczebli niższych, to jest wojewódzkich i powiatowych. Na szczeblu powiatów i miast wydzielonych bilanse pieniężnych dochodów i wydatków ludności dotychczas nie były w ogóle opracowywane i w tej chwili czyni się pierwsze próby w tym zakresie.

Na skutek powyższego plany kasowe oddziału wojewódzkiego i oddziałów operacyjnych nie tylko nie mogą być opracowywane częściowo w oparciu o założenia planowanego bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności, ale w praktyce bywa odwrotnie, kwartalne planowe bilanse opierają się w dużej mierze na założeniach planu kasowego.

Z tych przyczyn opracowywanie planowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności jest znacznie opóźnione i zawarte w nich dane nie mogą być wykorzystywane przy opracowywaniu kwartalnych planów obrotu towarowego.

Z powodu wspomnianego wyżej bardzo uproszczonego ujęcia w planie kasowym dochodów ludności także uzgadnianie planu kasowego z planem obrotu towarowego odbywa się w sposób bardzo uproszczony i bynajmniej zagadnienia tego nie wyczerpuje. Dlatego zachodzi w dalszym ciągu pilna potrzeba znalezienia metod i usprawnienia opracowywania bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności na szczeblu wojewódzkim i powiatowym.

Z literatury fachowej innych krajów demokracji ludowej, jak na przykład Niemieckiej Republiki Demokratycznej oraz także Związku Radzieckiego wynika, że również w tych krajach napotyka się na poważne trudności przy opracowywaniu metodologii sporządzania terenowych bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności. W związku z tym lansuje się tam opinie o słuszności ustalania siły nabywczej ludności w przekroju powiatów wyłącznie na podstawie danych planów kasowych, gdyż nakład pracy przy sporządzaniu powiatowych bilansów byłby niewspółmiernie wysoki w stosunku do wynikających z nich korzyści.

Niezależnie od powyższego należy zdać sobie sprawę z tego, że wobec zasadniczej wagi, jaką posiada dla wykonania planu kasowego i utrzymania wartości waluty należyte uwzględnienie w planach obrotu towarowego potrzeb obiegu pieniężnego, Narodowy Bank Polski, jako bank emisyjny — nawet w warunkach jak najsprawniej działającego systemu bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności wobec spraw tych nie może pozostać obojętny.

Podkreślając powyższe pozytywne cechy Tymczasowej Instrukcji Służbowej o planowaniu kasowym, należy jednak mieć na względzie to, że otrzymanie prawidłowego wyniku z zastosowania metody budowy planu kasowego, przewidzianej Tymczasową Instrukcją Służbową A/1 uzależnione jest od ustawienia we właściwej wysokości rozchodów planu kasowego oraz zmiany obiegu pieniężnego. Mylne określenie kwoty rozchodów planu kasowego i zmiany emisji automatycznie zniekształci stronę przychodową planu, ustalonej w pewnej proporcji do wypłat gotówkowych. Tym samym przeprowadzona ocena planu obrotu towarowego oraz nasuwające się na tej podstawie wnioski odnośnie konieczności ewentualnego jego zwiększenia będą fałszywe, gdyż punktem wyjściowym tej analizy były nierealnie ustalone dochody ludności (rozchody planu kasowego).

Zatem kluczowym zagadnieniem przy opracowywaniu planu kasowego jest właściwe ustalenie wypłat gotówkowych, a wśród nich wypłat z funduszu płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym, stanowiącym w naszym województwie około 65% ogółu wypłat, a tym samym najpoważniejsze źródło dochodów pieniężnych ludności.

Planowanie płac w planie kasowym jest zadaniem bardzo trudnym, gdyż tak na szczeblu powiatowym jak i wojewódzkim brak jest zbiorczych planów funduszu płac, które powinny być podstawą sporządzania planu kasowego w tytule „fundusz płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym”. Brak także jakichkolwiek danych odnośnie przewidywanych w kwartale planowanym tendencji rozwojowych lub spadkowych produkcji zakładów przemysłu wielkiego, znajdujących się na terenie województwa i mających decydujący udział w ogólnej kwocie płac, które to dane mogłyby stanowić pewien punkt oparcia przy ustalaniu wielkości płac w kwartalnym planie kasowym. O ile do dyspozycji oddziałów operacyjnych stoją odpowiednie wycinki planów techniczno — przemysłowo — finansowych przedsiębiorstw, które pozwalają zorientować się, jakie zmiany powinna wykazywać wysokość płac kontrolowanych przedsiębiorstw w kwartale plano-

wanym w stosunku do kwartału bieżącego — to na szczeblu oddziału wojewódzkiego danych tego rodzaju nie ma. Oddział wojewódzki zmuszony jest ustalać najpoważniejszą pozycję strony rozchodowej planu kasowego szacunkowo, wyłącznie na podstawie danych statystycznych planu kasowego z lat ubiegłych.

Analizując kształtowanie się płac na przestrzeni ostatnich lat należy stwierdzić dużą nieregularność wysokości wypłat z tego tytułu w poszczególnych kwartałach. Obserwację nasilenia tych wypłat przeprowadzać można różnymi sposobami, a mianowicie:

a) przez ustalenie udziału wypłat poszczególnych kwartałów w realizacji rocznej płac jednostek na rozrachunku gospodarczym,

b) w drodze porównywania płac drugiego, trzeciego i czwartego kwartału każdego roku z wypłatami pierwszego kwartału, przyjętymi za 100%,

c) przez wzajemne porównywanie kwartałów kolejno po sobie następujących,

d) ustalając stosunek procentowy płac poszczególnych kwartałów do wypłat identycznego kwartału roku ubiegłego itd.

Poniższe zestawienia przedstawiają tego rodzaju analizę wypłat z funduszu płac jednostek na rozrachunku gospodarczym województwa katowickiego.

A

R o k	Udział procentowy wypłat w kwartałach w realizacji rocznej			
	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał
1953	22,8	24,4	25,6	27,2
1954	22,1	24,8	25,6	27,5
1955	24,0	25,1	25,0	25,9
1956	21,6	23,4	26,2	28,8

B

R o k	Stosunek procentowy do pierwszego kwartału przyjętego za 100			
	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał
1953	100,0	107,3	112,3	119,2
1954	100,0	112,5	115,8	124,1
1955	100,0	104,4	103,7	110,5
1956	100,0	108,0	121,3	132,8

C

R o k	Stosunek procentowy do wypłat kwartału poprzedniego			
	kwartał I:IV roku ubiegłego	kwartał II:I	kwartał III:II	kwartał IV:III
1953	137,6	107,3	104,6	106,1
1954	90,0	112,5	103,0	107,1
1955	92,3	104,4	98,8	103,7
1956	97,2	108,0	112,5	109,4

D

R o k	Stosunek procentowy do identycznego kwartału roku ubiegłego			
	kwartał I: I roku ubiegłego	kwartał II: II roku ubiegłego	kwartał III: III roku ubiegłego	kwartał IV: IV roku ubiegłego
1954	106,9	112,1	110,3	111,3
1955	115,2	106,9	103,1	99,9
1956	104,8	108,4	122,5	129,3

Na znaczne zróżnicowanie wskaźników w poszczególnych identycznych kwartałach kolejnych lat składa się wiele momentów. Do najważniejszych należą:

1. Nierównomierne wykonywanie planów gospodarczych (produkcji, usług, obrotu towarowego itd) przez przedsiębiorstwa. Na przykład wybitnie nie sprzyjające warunki klimatyczne w pierwszym kwartale 1954 roku spowodowały poważne przerwy w działalności jednostek gospodarczych, w szczególności kopalń węgla, i niewspółmiernie niskie kształtowanie się płac w tym okresie. Stąd obniżony wskaźnik udziału płac w pierwszym kwartale 1954 roku w realizacji rocznej w tabeli A, poważny spadek wysokości płac tego kwartału w porównaniu do kwartału poprzedniego w tabeli C, duży wskaźnik wzrostu wypłat drugiego kwartału 1954 roku, w którym procesy gospodarcze przebiegały już normalnie, w stosunku do pierwszego kwartału 1954 roku, (tabela B i C) oraz bardzo niski wzrost płac pierwszego kwartału 1954 roku w stosunku do identycznego kwartału roku ubiegłego w porównaniu z pozostałymi kwartałami tego roku (patrz tabela D). Z tego powodu także wskaźnik wzrostu płac pierwszego kwartału 1955 roku, w którym nie zanotowano tego rodzaju poważnych zaburzeń w procesach gospodarczych, jest niewspółmiernie wysoki wobec wskaźników pozostałych kwartałów roku 1955 w tabeli D.

2. Różna ilość dni roboczych w poszczególnych kwartałach. Im większa ilość dni roboczych w danym okresie, tym większa jest produkcja (ilościowo), oraz płaca pracowników wynagradzanych w zależności od tego wskaźnika. Im mniejsza ilość dni roboczych w danym kwartale, tym mniejsza jest produkcja oraz płaca.

3. Sezonowe nasilenia robót budowlanych i rolnych (te ostatnie w przypadku województwa katowickiego mają tylko bardzo minimalne znaczenie). Największe nasilenie robót budowlanych i związanych z nimi wypłat na płace ma miejsce zwykle w drugim, trzecim i częściowo czwartym kwartale. Terminy te ulegają jednak przesunięciu w zależności od warunków klimatycznych.

W czwartym kwartale można ponadto zaobserwować znaczny wzrost produkcji i wypłat na płace w związku z dążeniem przedsiębiorstw do wyrównywania powstałych w kwartałach poprzednich zaległości, w celu zapewnienia wykonania planów rocznych.

4. Podwyżki i regulacje płac. Na przykład regulacja cen i płac z 3 stycznia 1953 roku przyczyniła się do znacznego wzrostu wskaźnika wypłat pierwszego kwartału 1953 roku do czwartego kwartału 1952 roku w tabeli C. Podwyżka płac dla

górnictwa węglowego od drugiego kwartału 1956 roku począwszy, a następnie dla różnych branż na przestrzeni trzeciego i czwartego kwartału 1956 roku jest powodem znacznego wzrostu wypłat w tych kwartałach, co znalazło odpowiedni wyraz w powyższych tabelach.

5. Różne nadzwyczajne wypłaty o charakterze płacowym, jak na przykład wypłaty roszeń wynikających ze stosunku pracy w trzecim i czwartym kwartale 1956 roku itp.

Przy korzystaniu z danych statystycznych wypłat z tytułu funduszu płac jednostek na rozrachunku gospodarczym powyższe momenty powinny być bezwzględnie wzięte pod uwagę. Pominięcie ich doprowadziłoby do błędnych wyników.

W celu wyeliminowania różnic w kształtowaniu się wskaźników płac na skutek różnych ilości dni roboczych w poszczególnych kwartałach wydaje się słuszne stosowanie obliczeń na podstawie przeciętnych dziennych wypłat (kwota wypłat z funduszu płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym w danym kwartale przez ilość dni roboczych w kwartale).

Naprowadzone w poniższych tabelach wskaźniki odnośnie kształtowania się przeciętnych dziennych wypłat na płace wykazują poważne przetasowania w stosunku do wskaźników w poprzednich zestawieniach, a to właśnie na skutek nierównej ilości dni roboczych w kwartałach.

I

R o k	Ilość dni roboczych w kwartałach			
	I	II	III	IV
1953	75	75	77	77
1954	75	76	78	77
1955	75	76	77	77
1956	77	75	77	76
1957	76	75	77	76

II

R o k	Stosunek procentowy do pierwszego kwartału, przyjętego za 100			
	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał
1953	100,0	107,2	109,7	116,1
1954	100,0	111,0	111,4	120,9
1955	100,0	103,1	101,0	104,8
1956	100,0	110,9	121,2	134,4

III

R o k	Stosunek procentowy do wypłat kwartału poprzedniego			
	kwartał I: I roku ubiegłego	kwartał II: I	kwartał III: II	kwartał IV: III
1953	139,4	107,2	101,9	106,2
1954	92,1	111,0	100,3	108,2
1955	95,3	103,1	98,0	103,7
1956	97,4	110,9	109,3	110,9

IV

R o k	Stosunek procentowy do identycznego kwartału roku ubiegłego			
	kwartał I: I roku ubiegłego	kwartał II: II roku ubiegłego	kwartał III: III roku ubiegłego	kwartał IV: IV roku ubiegłego
1954	106,9	110,6	108,9	111,3
1955	115,2	106,9	104,5	99,9
1956	104,2	109,8	122,5	131,0

Obliczenia przewidywanych wypłat z funduszu płac przedsiębiorstw na rozrachunku gospodarczym przy pomocy przeciętnych dziennych płac na przykład w drugim kwartale 1957 roku przedstawiałyby się następująco:

1) przewidywane wykonanie wypłat w pierwszym kwartale 1957 roku	cyfry fikcyjne
$\frac{\text{ilość dni roboczych w pierwszym kwartale 1957 roku}}{1.628.500} = 76$	$\frac{\text{przeciętna płaca dzienna pierwszego kwartału 1957 roku}}{21.427} = 21.427$
2) przeciętna dzienna płaca pierwszego kwartału 1957 roku	$\times \text{wskaźnik} = \text{przeciętna dzienna płaca drugiego kwartału 1957 roku} = 22.091$
3) przeciętna dzienna płaca drugiego kwartału 1957 roku	$\times \frac{\text{ilość dni roboczych w drugim kwartale 1957 r.}}{75} = \text{przypuszczalne płace drugiego kwartału 1957 roku} = 1.656.825$

W obliczeniach uwzględniliśmy wskaźnik wzrostu przeciętnej dziennej z 1955 roku (tabela III), ze względu na zdeaktualizowanie wskaźników drugiego kwartału roku 1954 i 1956, stwierdzone poprzednio przy analizie kształtowania się płac w tych latach.

Wyliczone wyżej przypuszczalne wypłaty z funduszu płac w drugim kwartale 1957 roku jednostek na rozrachunku gospodarczym są o 1,7% wyższe od przewidywanego wykonania w pierwszym kwartale 1957 roku. W 1955 roku kwartał drugi był o 4,4% silniejszy od kwartału pierwszego (tablica C). Zaplanowany spadek nasilenia wypłat w drugim kwartale 1957 roku w porównaniu z rokiem 1955 wydaje się uzasadniony, gdyż w drugim kwartale 1955 roku ilość dni roboczych była większa niż w pierwszym kwartale. W roku 1957 sytuacja przedstawia się odwrotnie, ilość dni roboczych w drugim kwartale jest mniejsza niż w pierwszym kwartale.

Porównywanie wyniku obliczeń z wypłatami identycznego kwartału roku ubiegłego, ustalenie stosunku procentowego między tymi wielkościami, zastosowanie innych metod analizy wielkości wyżej omawianych oraz krytyczna ocena wyniku obliczeń na tle kształtowania się nasilenia wypłat z funduszu płac jednostek na rozrachunku gospodarczym na przestrzeni kilku lat ubiegłych powinny zapewnić ustalenie największej pozycji strony rozchodowej planu kasowego we właściwej wysokości.

Drugim zagadnieniem warunkującym ustalenie właściwej wysokości przychodów planu kasowego jest prawidłowe określenie zmiany obiegu pieniężnego.

Jest to zadanie niemniej trudne, gdyż na zmianę obiegu pieniężnego wpływa jednocześnie wielka ilość zjawisk ekonomicznych, zanotowywanych w poszczególnych tytułach planu kasowego, spośród których jedne oddziałują na emisję pozytywnie, inne negatywnie. Ponadto na kształtowanie się salda planu kasowego w zasadniczy sposób wpływają momenty nieekonomiczne, o charakterze organizacyjnym itp.

Saldo obiegu pieniężnego wykazywane przez oddziały NBP w planie kasowym oraz w sprawozdawczości z jego wykonania obejmuje kwotę pieniądza gotówkowego, który w danym okresie wypłynął z Banku, jednak do jego kas nie powrócił. Wielkość ta z kolei dzieli się na:

a) masę pieniężną, która pozostała w rękach miejscowej ludności,

b) masę pieniężną, która w wyniku ruchów ludności między okręgami, specyficznej organizacji inkasa gotówki przede wszystkim w oparciu o usługi poczty, sięgającego nieraz poza granice danego okręgu bankowego, przecieka na teren objęty działalnością innego oddziału NBP, wpływając do kas tego oddziału lub na zwiększenie zasobów pieniężnych tamtejszej ludności oraz

c) masę pieniężną zatrzymaną w kasach przedsiębiorstw i instytucji.

Zadanie zatem polega na zaplanowaniu w projekcie planu kasowego tych wielkości we właściwej proporcji do pozostałych elementów planu kasowego a mianowicie rozchodów i przychodów. Słuszne wydaje się oparcie przy opracowywaniu planu kasowego na założeniu, że wielkość zmiany obiegu pieniężnego pozostaje w ścisłej zależności od wielkości rozchodów planu kasowego, że zwiększone rozchody planu kasowego powodują odpowiednie zwiększenie pozostałości gotówki u ludności oraz odpowiednio zwiększony przepływ pieniądza do innych okręgów na skutek wspomnianych już ruchów ludności, organizacji inkasa gotówki itd.

Niżej zamieszczone dane statystyczne za lata ubiegłe wykazują istotnie — przy uwzględnieniu czynnika sezonowości, powodującego w pewnych okresach zwiększone wydatkowanie przez ludność swoich zasobów pieniężnych kosztem innych okresów — dużą stałość i regularność tych proporcji.

Poniższe zestawienie obejmuje wskaźniki procentowe, określające stosunek zmian obiegu pieniężnego do rozchodów planu kasowego w przekroju

niektórych okręgów bankowych. (Obroty oddziałów miejskich ujęto łącznie).

Wskaźnik *wzrostu* obiegu pieniężnego do wydatków planu kasowego oznaczono znakiem +, wskaźnik *spadku* obiegu pieniężnego oznaczono natomiast znakiem —.

Należałoby zatem przyjąć, że w zasadzie metoda ustalania salda planu kasowego w pewnym stosunku procentowym do planowanych rozchodów gotówkowych, wynikającym z danych statystycznych za okresy ubiegłe, gwarantuje w dostatecznym stopniu realne określenie zmiany obiegu pieniężnego w planie kasowym. Metoda ta jednak nie może być stosowana mechanicznie i bezkrytycznie. Bowiernie we wszystkich przypadkach wzrost rozchodów gotówkowych, zanotowany w danym oddziale operacyjnym, spowoduje proporcjonalny wzrost salda planu kasowego tego samego oddziału.

Dotyczy to przede wszystkim przypadku, gdy rozchody gotówkowe określonego oddziału operacyjnego obejmują zwiększone wypłaty — na przykład z tytułu podwyżki płac — dla pewnych kontrolowanych zakładów pracy, zatrudniających pracowników zamieszkałych w sąsiednich okręgach bankowych, wydatkujących swoje zwiększone dochody w miejscu zamieszkania. Zwiększony dochód tych pracowników zostaje zarejestrowany w oddziale NBP właściwym dla miejsca pracy, natomiast wydatki tych pracowników zarejestruje oddział NBP właściwy dla ich miejsca zamieszkania.

Obydwom oddziałom brak odpowiednika dla zarejestrowanych obrotów po stronie przeciwnej planu kasowego, pierwszy nie znajdzie pokrycia zwiększonych wypłat we wpłatach gotówkowych, drugi bez zwiększenia wypłat uzyskuje dodatkowe wpływy. W obydwu oddziałach proporcje w obrotach planu kasowego zostaną naruszone.

Obrazuje to następujący przykład: Oddział NBP w Mysłowicach kontroluje kopalnię węgla, zatrudniające pracowników zamieszkałych na terenie powiatu pszczyńskiego. Na skutek poważnej podwyżki płac w górnictwie węglowym od dnia 1 stycznia bieżącego roku wypłaty gotówkowe Oddziału w Mysłowicach znacznie wzrosły. Część tego wzrostu stanowi jednak zwiększony dochód ludności powiatu pszczyńskiego dokonującej zwiększonych wydatków na rzecz organizacji handlowych objętych planem kasowym Oddziału w Pszczyńcu. Oddział ten wykazuje w związku z tym w pierw-

O k r e s	O k r ę g b a n k o w y													Wojewódz- two ogółem
	Będzin	Bielsko	Cieszyn	Często- chowa	Dąbrowa Górnicza	Gliwice	Lu- blin- iec	Mysło- wice	Siemia- nowice	Święto- chłowice	Tarnow- skie Góry	Ustroń	Zabrze	
I kwartał 1955 roku	- 6,7	+ 13,6	- 3,9	+ 3,5	+ 33,9	+ 23,5	- 47,3	+ 43,1	+ 22,4	+ 50,1	- 9,1	- 23,0	+ 0,7	+ 9,7
II kwartał 1955 roku	- 5,4	+ 15,7	+ 1,6	+ 2,5	+ 35,8	+ 25,3	- 41,0	+ 39,4	+ 24,9	+ 46,4	- 7,9	- 35,7	- 0,7	+ 9,5
III kwartał 1955 roku	- 7,7	+ 14,2	+ 1,0	- 0,9	+ 35,2	+ 24,3	- 53,9	+ 42,3	+ 22,4	+ 45,2	- 10,9	- 76,8	+ 0,3	+ 7,5
IV kwartał 1955 roku	- 17,8	+ 7,0	- 8,2	- 6,1	+ 38,9	+ 17,3	- 37,0	+ 37,1	+ 12,3	+ 40,4	- 19,3	- 38,2	- 9,3	- 0,4
I kwartał 1956 roku	- 8,4	+ 16,4	+ 1,0	+ 1,4	+ 37,1	+ 24,9	- 30,4	+ 45,5	+ 21,2	+ 47,0	- 11,8	- 34,1	- 0,3	+ 7,9
II kwartał 1956 roku	- 5,7	+ 18,6	- 0,3	+ 2,6	+ 39,3	+ 26,1	- 26,7	+ 46,0	+ 26,0	+ 47,4	- 15,2	- 40,8	- 0,7	+ 9,4
III kwartał 1956 roku	- 5,0	+ 14,5	+ 3,4	- 5,1	+ 37,2	+ 27,6	- 31,8	+ 46,6	+ 28,6	+ 51,0	- 14,3	- 70,3	-	+ 9,5
IV kwartał 1956 roku	- 9,2	+ 11,9	- 7,3	- 1,9	+ 34,0	+ 18,9	- 35,8	+ 44,8	+ 23,2	+ 40,9	- 18,6	- 30,4	- 6,4	+ 3,0

szym kwartale bieżącego roku korzystną zmianę proporcji obrotów swojego planu kasowego w przeciwieństwie do Oddziału w Mysłowicach, który zanotował gorsze wskaźniki. Podobna sytuacja ma miejsce w okręgu bankowym Oddział w Bytomiu w powiązaniu z powiatem tarnogórskim, co obrazuje poniższe zestawienie porównawcze.

Przyczyną takiej organizacji kasowej w aparacie poczty jest przede wszystkim:

- niemożność przydzielenia poszczególnym powiatowym zarządom poczty wystarczającej ilości pojazdów mechanicznych, aby mogły one obsługiwać kasowo wszystkie podległe im placówki pocztowe,
- położenie geograficzne niektórych placówek

O k r e s	O k r ę g b a n k o w y									Woje- wództwo ogółem
	Bytom	Tarno- wskie Góry	Mysło- wice	Pszczyna	Będzin	Czeladź	Siemia- nowice	Dąbrowa Górnicza	Katowice	
I kwartał 1956 roku	+ 7,3	- 11,8	+ 45,5	- 36,3	- 8,4	+ 14,5	+ 21,2	+ 37,1	+ 3,8	+ 7,
II kwartał 1956 roku	+ 11,0	- 15,2	+ 46,0	- 37,3	- 5,7	+ 13,7	+ 26,0	+ 39,3	+ 0,6	+ 9,
III kwartał 1956 roku	+ 14,9	- 14,3	+ 46,6	- 37,4	- 5,0	+ 12,0	+ 28,6	+ 37,2	+ 2,0	+ 9,
IV kwartał 1956 roku	+ 4,5	- 18,6	+ 44,8	- 40,1	- 9,2	+ 4,2	+ 23,2	+ 34,0	- 0,5	+ 3,
I kwartał 1957 roku	+ 14,5	- 13,6	+ 51,6	- 45,9	+ 4,1	+ 22,9	+ 31,1	+ 40,2	- 5,1	+ 10,

Obok tego rodzaju ruchów ludności między okręgami o charakterze stałym (ze względu na miejsce zatrudnienia i miejsce zamieszkania) w pierwszym kwartale 1957 roku zaobserwowaliśmy gwałtowny wzrost przepływu pieniądza pomiędzy okręgami silnie uprzemysłowionymi, jednak o mniej rozwiniętej i doskonałej sieci handlowej, a ośrodkami wielkomijskimi, dysponującymi rozbudowaną siecią sklepów detalicznych o dużej przepustowości i posiadających bardziej atrakcyjną masę towarową („Gallux”, DH „Delikatesy” itp).

Organizacje handlowe w mniejszych ośrodkach przemysłowych bowiem nie były w stanie zaspokoić gwałtownie wzrastającej, na skutek podwyżki płac w górnictwie węglowym (około 30%), siły nabywczej ludności tych okręgów, w związku z czym ludność ta dokonywała zakupów w pobliskich ośrodkach wielkomijskich jak Katowice, Gliwice itd, bardziej przygotowanych do tego zadania. Przyczyniło się to do poważnych zmian proporcji między saldem planu kasowego a wysokością wypłat gotówkowych poszczególnych oddziałów, co znalazło wyraz w powyższym zestawieniu.

Obok zjawisk ekonomicznych, jakimi są wyżej omawiane ruchy ludności pomiędzy okręgami, na kształtowanie się proporcji w obrotach gotówkowych poszczególnych oddziałów operacyjnych wpływają w poważnym stopniu zjawiska nieekonomiczne, mające swe źródło w organizacji czy to aparatu poczty, banków specjalnych (przede wszystkim Banku Inwestycyjnego), czy też niektórych przedsiębiorstw.

Na terenie województwa katowickiego okręgi działalności zbiorczych urzędów pocztowych najczęściej nie pokrywają się z okręgami bankowymi oddziałów operacyjnych NBP. Tak na przykład część okręgu bankowego Oddziału w Nowym Bytomiu obsługiwana jest przez Zbiorczy Urząd Poczty w Chorzowie, to znaczy część placówek pocztowych położonych w okręgu działalności oddziału NBP w Nowym Bytomiu odsyła swoje nadmiary kasowe lub zasila się w Zbiorczym Urzędzie Poczty w Chorzowie. Tak samo placówki pocztowe w okręgu bankowym Oddziału w Szopienicach należą do Zbiorczego Urzędu Poczty w Katowicach, placówki pocztowe w okręgu Oddziału w Rudzie Śląskiej — do Urzędu Zbiorczego w Bytomiu itd.

pocztowych; o ile bowiem placówka pocztowa leży na trasie przejazdu inkasenta sąsiedniego powiatowego zarządu poczty (zbiorczego urzędu pocztowego), w celach oszczędnościowych inkasent ten zbiera nadmiary kasowe także od tej „obcej” placówki pocztowej,

— dogodniejsze połączenia kolejowe z obcym powiatowym zarządem poczty (zbiorczym urzędem pocztowym), niż z zarządem własnym, ta okoliczność na przykład sprawia, że niektóre urzędy pocztowe powiatu cieszyńskiego odstawiają swoje nadmiary kasowe do oddalonego o blisko 60 kilometrów Zbiorczego Urzędu Poczty w Katowicach.

W warunkach takiej organizacji aparatu poczty zmiana kierunku odprowadzenia gotówki do Banku przez jednostki gospodarcze, znajdujące się w zasięgu inkasa sąsiedniego zbiorczego urzędu pocztowego — na przykład przez przejście z bezpośrednich wpłat do Banku na wpłaty za pośrednictwem poczty — powoduje zmianę struktury obrotów gotówkowych tak oddziału NBP, właściwego dla jednostki gospodarczej (zmniejszenie wpływów), jak i oddziału NBP właściwego dla zbiorczego urzędu pocztowego (zwiększenie wpływów) — lub odwrotnie, gdy ma miejsce przejście z wpłat przez pocztę na bezpośrednie wpłaty do Banku.

Okręgi działalności oddziałów banków specjalnych obejmują z reguły większą ilość powiatów względnie miast wydzielonych niż oddziały operacyjne NBP tak, że w zasięgu jednego oddziału banku specjalnego, na przykład Banku Inwestycyjnego, znajduje się kilka nieraz oddziałów NBP. Tym samym w przypadku przejścia na działalność eksploatacyjną przedsiębiorstwa znajdującego się dotąd w budowie i kontrolowanego przez oddział Banku Inwestycyjnego następuje jego przejście przez oddziały NBP terytorialnie właściwy ze względu na siedzibę przedsiębiorstwa, a nie przez oddziały NBP obejmujące swoim planem kasowym dany oddział banku specjalnego, przekazujący przedsiębiorstwo. Również w tym przypadku struktura obrotów gotówkowych obu oddziałów NBP ulegnie zmianie.

Także przeprowadzane dość często reorganizacje w jednostkach gospodarczych, szczególnie posiadających bardzo rozległą sieć zakładów niesamodzielnych, kontrolowanych i obsługiwanych kasowo przez oddziały NBP właściwe terenowo dla tych zakładów przyczyniają się do zmian wielkości obrotów

gotówkowych poszczególnych oddziałów NBP. Na przykład częste łączenie lub rozdzielanie pod względem kompetencji finansowych oddziałów eksploatacyjnych, drogowych, trakcji czy też parowozowni PKP powoduje przejście wypłat dla tych zakładów do oddziałów NBP przejmujących kontrolę nad odnośnymi połączonymi zakładami lub nad poszczególnymi nowymi zakładami podlegającymi jej po reorganizacji.

Poniższe zestawienie obrazuje rozmiar wpływu powyższych okoliczności na kształtowanie się stosunku procentowego salda planu kasowego do wypłat gotówkowych w niektórych oddziałach operacyjnych NBP województwa katowickiego.

O k r e s	O k r ę g b a n k o w y						
	Chorzów	Katowice	Myszków	Nowy Bytom	Ruda Śląska	Szopienice	Zawiercie
I kwartał 1955 roku	+ 13,1	+ 7,3	+ 4,9	+ 2,4	- 45,0	+ 2,2	- 1,2
II kwartał 1955 roku	+ 11,8	+ 5,5	+ 11,4	+ 8,2	- 55,3	- 3,7	+ 0,3
III kwartał 1955 roku	+ 12,8	- 14,8	+ 6,4	+ 2,2	- 60,7	- 5,6	+ 5,1
IV kwartał 1955 roku	+ 0,6	- 4,4	+ 3,4	- 5,7	- 72,6	- 14,1	+ 0,1
I kwartał 1956 roku	+ 10,6	+ 3,8	+ 4,0	+ 30,3	- 58,0	+ 26,2	+ 10,8
II kwartał 1956 roku	- 15,2	+ 0,6	+ 8,9	+ 60,4	- 6,3	+ 42,8	+ 12,2
III kwartał 1956 roku	- 16,8	+ 2,0	- 2,6	+ 64,9	- 5,5	+ 47,1	+ 9,9
IV kwartał 1956 roku	- 26,6	- 0,5	- 0,2	+ 59,6	- 19,0	+ 38,4	+ 9,0

W pierwszym kwartale 1956 roku sklepy detaliczne w okręgu bankowym w Oddziale w Nowym Bytomiu rozpoczęły odprowadzać swoje utargi za pośrednictwem urzędów pocztowych, odstawiających nadmiary kasowe do Zbiorczego Urzędu Poczтового w Chorzowie. Stąd poważny wzrost emisji w stosunku do wypłat gotówkowych w Oddziale w Nowym Bytomiu. Oddział w Chorzowie natomiast dzięki tej zmianie stał się pod względem struktury obrotów gotówkowych oddziałem dochodowym. Podobne zmiany miały miejsce w innych okręgach.

Prawidłowe ustalenie zmiany obiegu pieniężnego w projekcie planu kasowego wymaga zatem nie tylko dokładnej znajomości i analizy zjawisk ekonomicznych występujących w zakresie obiegu pieniężnego i oddziałujących na kształtowanie się salda planu kasowego, ale również znajomości struktury organizacji kasowej w aparacie pocztowym, wywierającej poważny wpływ na przeciek pieniądza pomiędzy okręgami bankowymi oraz innych momentów, jak na przykład wspomniane wyżej przejęcie przedsiębiorstw pod kontrolę pomiędzy oddziałami banków i związane z nimi zmiany struktury obrotów gotówkowych tych oddziałów.

Zjawiska te powinny być przedmiotem stałej obserwacji i analizy tak ze strony oddziałów operacyjnych NBP — wobec konieczności uwzględnienia ich przy opracowywaniu projektów planów kasowych — jak i przez oddział wojewódzki NBP, ustalającego i zatwierdzającego plany kasowe oddziałów operacyjnych.

Należyte poznanie tych zjawisk wymaga od oddziałów operacyjnych NBP bieżącej obserwacji i analizy kształtowania się nie tylko swoich własnych obrotów gotówkowych, ale także obrotów sąsiednich oddziałów, z którymi zachodzą ściśle powiązania w zakresie obiegu pieniężnego. Obserwacja obiegu pieniężnego we wszystkich powiązanych ze

sobą okręgach bankowych pozwoli zainteresowanemu oddziałowi NBP trafnie ocenić zjawiska zanotowane we własnym okręgu, jak na przykład w zakresie zwiększonego lub zmniejszonego przepływu pieniądza między okręgami. Ocena tego rodzaju dokonana jedynie na podstawie spostrzeżeń w odniesieniu do własnego okręgu — to znaczy jedynie na podstawie materiałów sprawozdawczych planu kasowego własnego oddziału — będzie jednostronna, niesprawdzona, a może niesłuszna.

Dlatego zachodzi potrzeba publikowania przez oddział wojewódzki NBP wskaźników obiegu pieniężnego wszystkich okręgów bankowych województwa — jeśli to nie jest możliwe w cyfrach bezwzględnych — to przynajmniej w cyfrach względnych (na przykład wskaźnik procentowy wpłat do wypłat gotówkowych lub salda obiegu pieniężnego do wypłat gotówkowych). Powyższe przyczyniłoby się niewątpliwie do pogłębienia analizy i słusznej oceny obiegu pieniężnego, usprawnienia planowania w tym zakresie, co jest niezbędne również dla należytego informowania przez aparat bankowy czynników gospodarczych wszystkich szczebli.

B. Śmieszek
Katowice

W SPRAWIE ANALIZY ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ

W kwietniowym numerze Wiadomości Narodowego Banku Polskiego ukazał się bardzo cenny artykuł M. L. Kostowskiego pt. „Analiza zdolności kredytowej — warunkiem dobrego kredytowania”. W artykule tym autor omawia konieczność zastosowania w naszej gospodarce proporcją różnych cen i płac. postępstwo występujących zmian w dotychczas obowiązującym systemie kredytowania oraz zajmuje się

takimi pojęciami i kryteriami oceny, jak zdolność płatnicza i kredytowa, odpowiedzialność majątkowa przedsiębiorstw i ich płynność obrotowa. Autor między innymi twierdzi, że pilnym zadaniem, jakie stało w chwili obecnej przed załogą Banku, jest opracowanie nowej metody analizy gospodarki przedsię-

biorstw oraz ich zdolności kredytowej i posługiwanie się tym instrumentem w czynnościach kredytowania. Podstawowym natomiast materiałem dla przeprowadzenia analizy stanu finansowego przedsiębiorstw oraz ustalenia właściwego kredytu, jego wysokości i terminu zwrotu — jest nadal bilans, rachunek strat i zysków oraz plan gospodarczy i finansowy przedsiębiorstwa, jak również konieczna przy tym ogólna znajomość całego przedsiębiorstwa.

Godząc się z autorem co do słuszności i konieczności zmiany podejścia przez Bank do zagadnienia kredytowania przedsiębiorstw (zaniechanie księgowej metody kredytowania, polegającej na mechanicznym niemal kredytowaniu poszczególnych aktywów przedsiębiorstwa, a przejście na czysto ekonomiczne metody udzielania kredytu), chciałbym ustosunkować się do dwóch zagadnień poruszonych w omawianym artykule, a mianowicie: rozważyć możliwość wykorzystania obecnych, stosowanych w tej chwili przez Bank metod przy analizie stanu finansowego przedsiębiorstw, do nowych warunków w jakich mamy pracować, do nowych wymogów związanych ze zmianą systemu kredytowania oraz wypowiedzieć się co do zastosowania i wykorzystania w praktyce pewnych nowych pojęć oraz kryteriów oceny, jak zdolność płatnicza i kredytowa, płynność obrotowa itp. Na całość zagadnień będę patrzył z pozycji przedsiębiorstw państwowych, którymi Bank w głównej mierze się interesuje. To zastrzeżenie ma swój sens, gdyż M. L. Kostowski omawiając we wspomnianym artykule zagadnienie zdolności kredytowej obejmuje rozważaniami obydwie grupy przedsiębiorstw, to jest przedsiębiorstw państwowych oraz spółdzielczych i nieuspołeczniczonych, zaznacza zarazem jednak, że w zakresie posługiwanie się takimi określeniami, jak stosunek funduszy własnych do obcych, zdolność płatnicza i kredytowa zachodzi różnica pomiędzy przedsiębiorstwami należącymi do tych dwu grup. Omawiając jednak poszczególne kwestie związane z pojęciem zdolności kredytowej, nie rozgranicza wyraźnie tych dwu grup przedsiębiorstw, stwarzając wrażenie jakoby z zasady omawiane zagadnienia mogły być rozwiązane w identyczny sposób, tak w przedsiębiorstwach państwowych jak i w nieuspołeczniczonych i spółdzielczych.

Problem metody analizy stanu finansowego przedsiębiorstw wydaje mi się ważny, gdyż ustawiczne zmiany w metodach naszej pracy powodują ukazywanie się stale nowych zarządzeń, przepisów i instrukcji, co w sumie nie ułatwia pracy kredytowcom, wymagającej już i tak dobrego przygotowania.

Przystępując do omówienia pierwszej sprawy wysuwam na wstępie twierdzenie, że umiejętne posługiwanie się arkuszem analitycznym, sporządzanym na wzorze C-16 oraz aktualnymi wytycznymi do bankowej analizy sprawozdań finansowych przedsiębiorstw, umożliwia uzyskanie pełnego obrazu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa z wszelkimi niuansami, określenia zdolności płatniczej i kredytowej oraz płynności obrotowej (z zastrzeżeniami o których będzie mowa poniżej), a w efekcie wyznaczenie granicy, do której przedsiębiorstwo może być kredytowane. Analiza finansowa przedsiębiorstw przeprowadzana w oparciu o arkusz analityczny stanowi metodę, którą możemy się posługiwać z powodzeniem i w zmienionych warunkach. Rzecz w tym, aby posiadać odpowiednie teoretyczne przygotowanie potrzebne przy posługiwaniu się cyframi naniesionymi

na arkusz analityczny i umieć wyprowadzać końcowe wnioski z ich ustawienia. W dalszych rozważaniach będę starał się wykazać słuszność moich twierdzeń.

Przy przeprowadzaniu badań analitycznych działalności gospodarczej przedsiębiorstw i ich sytuacji finansowej możemy posługiwać się różnymi metodami — znamy między innymi metodę podstawień łańcuchowych, graficzną metodą badań i ilustracji zjawisk gospodarczych oraz stosować własne metody wypracowane w toku badań. Otóż badania przeprowadzane na podstawie omawianego arkusza analitycznego wzór C-16 stanowią właśnie taką metodę, metodę wypracowaną w Banku, przy pomocy której przeprowadzamy analizę działalności gospodarczej przedsiębiorstw, a nawet całych branż i ich sytuacji finansowej. Moim zdaniem jest to zupełnie wystarczająca metoda analizy stanu finansowego przedsiębiorstw dla potrzeb Banku i nie należy jej zmieniać. Należy natomiast zmienić nastawienie do prac analitycznych, wysuwając na czoło ich ekonomiczny charakter.

Jak wiemy zasadniczym materiałem koniecznym dla przeprowadzenia analizy ekonomicznej jest bilans, rachunek strat i zysków, sprawozdanie z wykonania planu kosztów w układzie kalkulacyjnym (mniej w układzie rodzajowym) oraz plan techniczno-ekonomiczno-finansowy. Arkusz analityczny spełnia te wymogi, gdyż poszczególne jego części zawierają dane z wyżej wymienionych materiałów statystycznych. I tak część I obejmuje wyniki działalności (produkcja, sprzedaż, akumulacja i koszty), część II zawiera środki normowane (ważna tutaj jest szczególnie struktura stanów ponadnormatywnych), część III daje pełny obraz stanu finansowego przedsiębiorstwa i wreszcie część IV przeznaczona jest na uwagi dotyczące wyników analizy.

Jeżeli do tego dodamy jeszcze znajomość przedsiębiorstwa, ugruntowaną w ciągu bieżących kontaktów z przedsiębiorstwem, to możemy pokusić się o przeprowadzenie w każdej chwili pełnego rozeznania przedsiębiorstwa i o wyprowadzenie wniosków umożliwiających nam zajęcie właściwego stanowiska. Jestem przeświadczony o wielkiej przydatności arkusza analitycznego w toku naszej pracy, na każdym szczeblu, tak w oddziale jak i w Centrali. Arkusz analityczny jest zdaniem moim znakomitą informacją kredytową, z którego można bezwzględnie więcej wyczytać i wyprowadzić wniosków, aniżeli z poprzednio istniejących tego rodzaju informacji.¹⁾ Ważne wreszcie jest i to, że umożliwia on nam poznawanie kształtowania się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa na przestrzeni nie tylko roku, ale nawet lat. Nie wydaje mi się też w związku z tym możliwe, ażeby dyrektor terenowego oddziału Banku czy też komisja kredytowa (o której mowa w projekcie instrukcji służbowej) mogła podejmować jakiegokolwiek postanowienia, nie posiadając przed oczyma w chwili wydania decyzji arkusza analitycznego omawianego przedsiębiorstwa.

Czy w dotychczasowej metodzie analizy stanu finansowego przedsiębiorstw, przeprowadzanej na podstawie arkusza analitycznego, zajdą jakieś zmia-

1) W czasie ostatniego zjazdu dyrektorów oddziałów Narodowego Banku Polskiego jeden z dyskutantów, bódaj nac. Pacha z Katowic, wspomniał o możliwości wprowadzenia informacji kredytowej nie precyzując bliżej jednak swojego wniosku. Trudno sobie wyobrazić lepszą informację kredytową, aniżeli arkusz analityczny, zwłaszcza gdyby w przyszłości wprowadzono obowiązek sporządzania arkusza analitycznego dla wszystkich przedsiębiorstw. Do takiego wniosku dojdzie każdy, kto porówna obecna informację kredytową Wydziału Kredytów Rzemiosła z arkuszem analitycznym.

ny? I tak i nie. Niewątpliwie zmieni się cel analizy i przesunie się nasze zainteresowanie z jednych zagadnień na zagadnienia inne, ale całość prac analitycznych pozostanie bez zmian. W ostatnich latach przeprowadzaliśmy analizę stanu finansowego przedsiębiorstw w aspekcie uchwały P. R. Nr 526; chodziło tutaj o uzyskanie rozeznania wyników działalności przedsiębiorstwa, głównie akumulacji, kosztów i gospodarki środkami obrotowymi, w celu dokonania kwalifikacji przedsiębiorstwa i zaliczenia go do grupy przedsiębiorstw dobrze lub źle pracujących, co znowu wiązało się z pewnymi pociągnięciami Banku w zakresie udzielania kredytów (przywileje). W takim układzie i przy takim założeniu celów analizy, uwaga nasza kierowała się głównie na część pierwszą i drugą arkusza analitycznego — wyniki działalności i środki normowane. Tym należy tłumaczyć sobie tak poważne rozbudowanie części pierwszej wzoru arkusza analitycznego, a zwłaszcza pozycji akumulacji i kosztów w układzie kalkulacyjnym. Z chwilą jednak stępienia ostrza uchwały P.R. Nr 526 następuje wyraźna zmiana celów analizy stanu finansowego przedsiębiorstw, która doprowadzić ma do ustalenia ich ekonomicznie słusznych potrzeb kredytowych i uzyskania gwarancji terminowości spłaty zaciągniętych kredytów, czyli określenia zdolności kredytowej. W konsekwencji zmiany celów analizy ekonomicznej nastąpi przesunięcie w pewnym stopniu naszych zainteresowań z części pierwszej i drugiej arkusza analitycznego na część trzecią — stan finansowy, gdyż rozeznanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, a co za tym idzie ustalenie jego zdolności kredytowej, umożliwi dopiero wyznaczenie granicy do wysokości której można udzielić przedsiębiorstwu kredytu. Z analizy ex post, bo tak można określić dotychczasową analizę, przejdziemy na analizę uprzednią, od której uzależnimy dopiero akcję kredytową przedsiębiorstw.

Co się tyczy możliwości wykorzystania w praktyce pewnych pojęć, pewnych kryteriów, jak na przykład zdolność płatnicza, zdolność kredytowa i inne, którymi możemy posługiwać się przy udzielaniu kredytów przedsiębiorstwom państwowym, to nasuwa się tutaj szereg wątpliwości, które należałoby wyjaśnić. Sprawa nie jest taka prosta i należy ją rozpatrywać w warunkach w jakich przedsiębiorstwa państwowe prowadzą swoją działalność, mając na względzie ich obecne uprawnienia i wpływ na całość finansów.

Według przygotowywanej obecnie bankowej instrukcji w sprawie kredytowania przedsiębiorstw,

kredyty ponadnormatywne ustalać ma się w wysokości różnicy pomiędzy ogólnym stanem środków obrotowych, a ich łącznym normatywem, z uwzględnieniem wyłączeń i luzów finansowych. W miejsce więc rozdrobnienia kredytów, finansujących poszczególne grupy środków obrotowych, przechodzimy na finansowanie łączne wszystkich tych grup, co znacznie upraszcza i ułatwia technikę kredytowania przedsiębiorstw. Wyliczenie więc wysokości kredytu nie następuje większych kłopotów, jest proste i nieskomplikowane w swej metodzie. Pod tym względem jest to duży krok naprzód w stosunku do tego co było.

Jeżeli wysokość kredytu zostanie już ustalona, a tym samym zostanie spełniona pierwsza czynność — wyliczenie słusznych potrzeb kredytowych przedsiębiorstwa, to powstaje dopiero wtedy pytanie — udzielić kredytu, czy też nie udzielić, a jeżeli tak, to do jakiej wysokości. Kwestię udzielenia kredytu stawia się obecnie w ten sposób, iż Bank ma prawo i obowiązek udzielenia kredytu, a zarazem może — w uzasadnionych przypadkach — odmówić przyznania kredytu gospodarczo nieuzasadnionego lub gdy istnieje wątpliwość co do pewności i terminowości jego spłaty.

Tak więc powstaje w tej chwili problem i właściwe zadanie przeprowadzenia rozpoznania sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa, w celu ustalenia wysokości kredytu, który w danych warunkach i w danej sytuacji może być przedsiębiorstwu przyznany i udzielony.

Wiadomo, że analizę stanu finansowego opiera się na dokładnym rozpoznaniu struktury środków obrotowych przedsiębiorstw, stosunku funduszy obrotowych własnych do obcych, stopnia zamrożenia aktywów oraz sposobu pokrycia nakładów i płynności obrotowej. Wszystkie te czynności przeprowadzane mogą być na podstawie arkusza analitycznego, zakładając, że arkusz ten prowadzony mógłby być dla wszystkich przedsiębiorstw. Z wyjątkiem badania struktury środków obrotowych, które to rozpoznanie przeprowadzamy na podstawie układu części drugiej, pozostałe czynności przeprowadzane mogą być według części trzeciej arkusza analitycznego, z uwzględnieniem niektórych danych części pierwszej. Układ cyfr części trzeciej jest tego rodzaju, że umożliwia przeprowadzenie każdego badania, wymaga tylko od przeprowadzającego prace analityczne odpowiedniego przygotowania. Jeżeli na przykład chcemy zbadać stopień zamrożenia aktywów, to

A k t y w a

P a s y w a

L. p.	T r e ś ć	Stan na dzień	L. p.	T r e ś ć	Stan na dzień
1	Niedobór funduszy własnych w obrocie		1	Wykaz trudności płatniczych	
2	Niepełne sfinansowanie należności			— Kredyt przeterminowany	
3	Wyłączenia z kredytowania			— Kredyt na fundusz płac	
	— zapasów			— Zobowiązania przeterminowane	
	— innych środków normowanych			— Zobowiązania inne	
4	Należności w portfelu „B“		2	rezerwy finansowe	
	Należności w portfelu „C“			— Nadwyżka funduszy własnych w obrocie	
5	Zamrożenia w robotach kapitałowych			Stany poniżej normatywu	
6	Należności inne		3	Przekredytowanie należności	
	R a z e m			R a z e m	

uzyskać takie rozeznanie możemy posługując się poniższym zestawieniem, zwanym również bilansem nieprawidłowości.

Z zestawienia poznajemy wysokość i rodzaj zamrożeń oraz następstwa takiego stanu, znajdującego swój wyraz w trudnościach płatniczych, przejawiających się najczęściej w kredycie przeterminowanym, kredycie na fundusz płac i w przeterminowanych zobowiązaniach, jak również ujawniamy ukryte rezerwy, finansujące część zamrożeń. Rozeznanie i ujawnienie zamrożeń umożliwia nam wyrobienie sobie zdania o możliwościach płatniczych przedsiębiorstwa i o ewentualnej zwrotności i terminowości zaciągniętych kredytów. Występujące zamrożenia mogą być bowiem zlikwidowane albo bezpośrednio przez samo przedsiębiorstwo, lub też odblokowanie ich jest niezależne od przedsiębiorstwa i jest wywołane poważniejszymi nieprawidłowościami, mieszczącymi się głęboko w nim.

W odniesieniu do przedsiębiorstw państwowych nie mają większej racji bytu rozważania na temat stosunku i proporcji własnych funduszy obrotowych do obcych. Czy będzie to stosunek 1 : 2, czy 1 : 3, czy też fundusze te będą w jakimkolwiek innym wzajemnym stosunku, to dla naszych rozważań jest to obojętne. Układ ten ma tylko znaczenie w przedsiębiorstwach nieuspołeczniczonych i spółdzielczych, gdyż świadczy o wysokości i sile własnego kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwie i o wykorzystaniu kapitałów obcych. System finansowy przedsiębiorstw państwowych jest natomiast tak zbudowany, że nie tylko upoważnia je do korzystania z pewnych kredytów, ale nawet zobowiązuje je do tego. Zresztą zagadnienie to rozpatrujemy w pewnym sensie przy ocenie zamrożeń, interesując się nadwyżkami lub niedoborami funduszy własnych w obrocie. Gdyby natomiast zamrożenia ograniczyć tylko do porównania funduszy własnych z sumą kredytów na ponadnormatywne stany środków obrotowych, to i tu byłoby trudno wyprowadzać jakieś wnioski, gdyż zagadnienie sprowadza się do

struktury środków obrotowych i ich gospodarczego uzasadnienia.

Sprawą wymagającą szczególnego rozpatrzenia jest zagadnienie ustalenia zdolności płatniczej i kredytowej. Zdolność płatniczą określamy jako gotowość i możliwość pokrywania w ustalonych terminach wszelkich zobowiązań krótkoterminowych, przy czym zdolność kredytową stanowi część zdolności płatniczej, którą kredytobiorca będzie mógł i będzie chciał — jak to formuluje M. L. Kostowski — przeznaczyć na spłatę kredytu. Tutaj leży sedno sprawy — kredytobiorca musi mieć dobrą wolę i możliwość pokrycia zapadających kredytów. Twierdzę, że dopóki istnieje zasada kolejności pokrywania zobowiązań przedsiębiorstw państwowych przez Bank — zgodnie z uchwałą P. Rz. Nr 527 — dopóty trudno mówić o dyspozytywności przedsiębiorstwa, a co za tym idzie o zdolności kredytowej, istniejącej w tej chwili w całym tego słowa znaczeniu tylko w przedsiębiorstwach nieuspołeczniczonych. Nie przekonuje mnie również ewentualne twierdzenie, że jeżeli istnieje prawdziwa zdolność płatnicza, to utrzymuje się również zdolność kredytowa, bez względu na istniejący taki czy inny tryb pokrywania zobowiązań. W takim układzie zdolność kredytowa przedsiębiorstw państwowych ukazuje się w innym świetle i chyba musi być inaczej postawiona. Sprawa uległaby radykalnej zmianie i uproszczeniu, gdyby — o czym się stale mówi — została zniesiona kolejność pokrywania zobowiązań, a przedsiębiorstwom przyznano pełną dyspozytywność. Jest to jeszcze jeden argument przemawiający za ostatecznym uregulowaniem tej sprawy, ciągnącej się od dłuższego czasu.

Jakkolwiek patrzylibyśmy na sprawy powyżej omówione, to jedno nie podlega żadnej dyskusji, że zmiana stylu pracy naszego Banku i systemu kredytowego spowoduje konieczność pogłębienia wszelkich naszych prac badawczych i nadania im charakteru analizy ekonomicznej.

W. Szostak

ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI KREDYTOWEJ NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO W OSTATNICH DWÓCH LATACH

Zwykle w przeprowadzanych analizach rozpatruje się zagadnienia na przestrzeni pewnych okresów czasu, pokrywających się z okresami planów gospodarczych, które stanowią zamknięte, lecz wzajemnie uwarunkowane etapy naszego rozwoju, zarówno pod względem gospodarczym, ustrojowym jak i politycznym. Lepiej byłoby może, gdyby niniejsze uwagi o rozwoju działalności kredytowej Narodowego Banku Polskiego rozciągnąć na przykład na okres planu sześcioletniego, a nawet wyprowadzić porównania z okresami poprzednimi, ponieważ analizy opartej na cyfrach bezwzględnych w zasadzie dotychczas nie publikowano. Uwagi zawarte w niniejszym artykule zostały ograniczone jednak tylko do lat 1955 — 1956, które jakkolwiek z punktu widzenia sporządzania naszych planów gospodarczych nie stanowią zamkniętej całości, to jednak obejmują okres, w którym wyraźnie został zarysowany — począwszy od III Plenum KC PZPR — kierunek zmian w kształtowaniu ekonomiki naszego kraju. Wychodząc z tego punktu widzenia można

uwagi o działalności kredytowej NBP ograniczyć do wspomnianych dwóch lat, tym bardziej, że głównym celem artykułu jest przedstawienie kilku aktualnych uwag, a nie dokonanie przeglądu historycznego rozwoju Banku w zakresie kredytu, pełnego naświetlenia i oceny działalności kredytowej.

Okres lat 1955 — 1956, to okres względnej stabilizacji w rozwoju socjalistycznego systemu bankowego. Narodowy Bank Polski do tego okresu czasu przeszedł długą drogę od kredytu wekslowego, przez kredyt w otwartym rachunku, aż ostatecznie wykryształizowała się forma kredytowania poszczególnych aktywów przedsiębiorstw. Z krytyki istniejącego stanu rzeczy, począwszy od roku 1956, pojawiają się śmiałe myśli zmian systemu kredytowania, przystosowania go do potrzeb życia i zmieniającej się sytuacji na odcinku zarządzania przedsiębiorstwami socjalistycznymi w wyniku rehabilitacji wielu praw ekonomicznych i demokratyzacji naszego życia gospodarczego.

W okresie tym mamy do czynienia ze względną stabilizacją zakresu działania Narodowego Banku Polskiego, który objął swoim zasięgiem w zasadzie, z wyjątkiem budownictwa, wszystkie działy gospodarki narodowej, jako centrala kredytu krótkoterminowego (stan na koniec roku 1956).

Konsekwencją tego był przemożny udział kredytów krótkoterminowych udzielanych przez NBP w ogólnej puli kredytowej. W omawianym okresie czasu odpowiednie cyfry przedstawiają się w sposób następujący (w milionach złotych na ultimo roku):

	1954 rok	1955 rok	1956 rok
Ogółem kredyty udzielone przez wszystkie banki (łącznie z kasami spółdzielczymi)	63.442	63.748	73.120
w tym:			
kredyty udzielone przez NBP	57.059	59.602	68.868
kredyty udzielone przez inne banki	6.384	4.146	4.252
procentowy udział kredytów udzielonych przez NBP	89,9	93,5	94,5

Pomimo, jak już wspomniano na początku, pewnej stabilizacji na odcinku kompetencji poszczególnych banków udział kredytów bezpośrednich udzielonych przez NBP w ogólnej puli kredytów poważnie wzrósł i na koniec roku 1956 zaledwie tylko 5,5% ogólnej kwoty udzielonych kredytów pozostawało poza bezpośrednią gestią NBP. Stosunkowo poważne zmniejszenie się działalności kredytowej innych banków — o 2.239 milionów złotych w roku 1955 — było głównie wynikiem poważnego wzrostu funduszków własnych przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego z dotacji budżetu państwa. Kredyty udzielone przez Narodowy Bank Polski nie uwzględniając kas spółdzielczych, na przestrzeni tych dwóch lat wzrosły o 11.811 milionów złotych, przy czym prawie cały przyrost został osiągnięty w 1956 roku. Ten przyrost kredytów związany jest z ciągłym rozwojem produkcji i obrotów oraz z koniecznością angażowania coraz to większych środków obrotowych w celu zapewnienia sprawnego przebiegu procesów gospodarczych. Część jednak tego przyrostu jest wynikiem zmian cen (szczególnie na przestrzeni roku 1956), jakie w tym okresie miały miejsce. Oczywiście, że kwota ta nie odzwierciedla sumy przyrostu środków obrotowych, bowiem poważna ich część sfinansowana została wzrostem funduszków własnych lub innych pasywów. Tym niemniej już z samych cyfr kształtowania się kredytów widać, że w roku 1955 przyrost środków obrotowych w całej gospodarce sfinansowany został

prawie w całości wzrostem funduszków własnych przedsiębiorstw, natomiast we wzroście środków obrotowych w roku 1956 poważnie zaangażowany został kredyt bankowy.

Cechą charakterystyczną jest również i to, że obserwujemy na przestrzeni roku 1956 olbrzymią dynamikę wzrostu kredytów jedynie w Narodowym Banku Polskim. Kredyty w pozostałych bankach (łącznie z kasami spółdzielczymi) na ogólny przyrost 9 372 miliona złotych — wzrosły o 106 milionów złotych. Pozostały wzrost, to jest 9.266 milionów złotych przypada na Narodowy Bank Polski.

Dynamiczny rozwój działalności kredytowej przyniósł również poważne zmiany w strukturze kredytów udzielonych przez NBP. Struktura kredytów i jej zmiany związane były nie tylko ze zmianami w systemie kredytowym i funkcjonowaniu systemu rozliczeń z budżetem, ale również z wykonywaniem planów produkcji i obrotu i w wyniku tego ukształtowaniem się zapasów (na przykład kredytowanych lub niekredytowanych), wykonywaniem planów akumulacji itp. Jak więc wyglądała struktura kredytów na przestrzeni ostatnich dwóch lat? W celu osiągnięcia przejrzystości analizą obejmujemy tylko ważniejsze kredyty (tabela Nr 1).

Na przestrzeni omawianych dwóch lat, jak to widać z przedstawionej tabeli, obserwujemy poważne zmiany w strukturze kredytów. W roku 1954 największy udział w ogólnej puli kredytów przypadł kredytom na zapasy ponadnormatywne celowe — 33,8%. Drugimi co do wielkości były kredyty normatywne, które wynosiły 27,5% ogólnej puli kredytów. Na trzecim miejscu natomiast znalazły się kredyty na należności fakturowe — 18,3% i na czwartym zadłużenia przeterminowane wynoszące 7,5%. Na dalszych kolejnych miejscach znalazły się kredyty na przeterminowane należności fakturowe oraz kredyty na fundusz płac. Rok 1955 nie przyniósł jeszcze wyraźnych zmian w strukturze kredytów, jednak już zarysowały się tendencje, które w roku 1956 doprowadziły do zmiany struktury kredytów. Głównie chodzi tu o kredyty normatywne, których udział w ogólnej sumie kredytów wzrósł do 28,4%. Jednocześnie zmniejszył się udział kredytów na zapasy ponadnormatywne celowe do 30,4% i kredytów na nadzwyczajne potrzeby do 5,6%. Kredyt przeterminowany zwiększył swój udział w ogólnej sumie kredytów do 10,4%. W roku 1956 kredyty normatywne wyprzedziły pod względem wielkości kredyty na zapasy celowe ponadnor-

Tabela Nr 1

(w milionach złotych na ultimo roku)

Lp.	Nazwa kredytów	1954 rok		1955 rok		1956 rok	
		suma	procent	suma	procent	suma	procent
1	Ogółem kredyty bezpośrednie NBP	57.059	100	59.602	100	68.868	100
	w tym:						
2	kredyty normatywne	15.683	27,5	16.919	28,4	20.692	30
3	kredyty na zapasy ponadnormatywne celowe *)	19.305	33,8	18.124	30,4	16.592	24,1
4	kredyty na nadzwyczajne potrzeby	4.050	7,1	3.346	5,6	2.764	4,0
5	kredyty na należności fakturowe	10.417	18,3	12.755	21,4	15.552	22,6
6	kredyty na przeterminowane należności fakturowe	806	1,4	300	0,5	823	1,2
7	kredyty na fundusz płac	49	0,1	169	0,3	385	0,6
8	kredyty przeterminowane	4.272	7,5	6.193	10,4	6.549	9,5

*) łącznie z kredytem na nakłady przyszłych okresów

matywne i udział ich w ogólnej sumie kredytów wyniósł 30%. Na drugie miejsce przeszły kredyty na zapasy ponadnormatywne celowe wynoszące 24,1% ogólnej sumy kredytów i dalsza kolejność nie została już zmieniona. Jednak tendencje do dalszej zmiany wyraźnie się zarysowały. Mianowicie kredyty na zapasy ponadnormatywne celowe w roku 1956 osiągnęły kwotę 16.592 miliony złotych, a więc podobnie jak w roku 1955, a nawet jeszcze wyraźniej ich udział w ogólnej sumie kredytów poważnie się zmniejszył. To samo dotyczy kredytów na nadzwyczajne potrzeby. Z drugiej strony należy podkreślić poważny wzrost kredytów na należności fakturowe, które na koniec roku 1956 kształtowały się w wysokości 15.552 miliony złotych a więc zaledwie tylko o 1 miliard mniej aniżeli suma kredytów na ponadnormatywne zapasy celowe, podczas gdy w roku 1954 różnica ta wynosiła prawie 9 miliardów. Prawdopodobnie już w roku 1957 kredyty na należności fakturowe pod względem swojej wielkości będą drugimi kredytami, jakich udziela NBP.

Warto zastanowić się chociaż pokrótce, jakie przyczyny spowodowały takie a nie inne ukształtowanie się kredytów, tym bardziej, że zmiany w poszczególnych kredytach są bardzo duże.

Jeżeli chodzi o kredyty normatywne, to ich przyrost szczególnie duży w roku 1956 ma swoje uzasadnienie we wzroście obrotów, głównie w handlu państwowym oraz w zmniejszeniu udziału pokrycia normatywu „towary” funduszami własnymi (z 40 do 30%). Pewien wpływ miało również rozszerzenie udzielania tego kredytu na niektóre państwowe przedsiębiorstwa przemysłowe, jak również wydłużenie wskaźnika rotacji w pionie CRS „Samopomoc Chłopska”. Ogółem kredyty normatywne w stosunku do końca roku 1954 wzrosły o 5.009 milionów złotych.

Kredyty na ponadnormatywne zapasy celowe spadły w tym samym okresie czasu o 2.713 milionów złotych i spadek ten związany był głównie ze zmianami systemowymi jak: poważnym podniesieniem normatywów i wyposażeniem przedsiębiorstw w fundusze własne z budżetu państwa, wydłużeniem terminów akceptu i w związku z tym zwiększeniem się luzów finansowych uwzględnianych przy udzielaniu tych kredytów, zmianą systemu ewidencji księgowej w PGR i innych.

Kredyty na nadzwyczajne potrzeby w roku 1956 były niższe od stanu roku 1954 o 1.286 milionów złotych i zmiana ta rozkłada się na obydwa lata mniej więcej równomiernie. Na takie zmniejszenie się zadłużenia w tym kredycie wpłynęła zarówno zmiana normatywów jak i częściowe upłynnienie kredytowanych tym kredytem zapasów (w poszczególnych przypadkach przeklasyfikowania zapasów do celowych lub niekredytowanych). Pewne znaczenie miała również przecena towarów trudnozbawalnych i w związku z tym zapotrzebowanie na ten kredyt było mniejsze.

Kredyty na należności fakturowe w omawianym okresie wykazują wzrost o 5.135 milionów złotych. Przyrost ten związany jest z ogólnym wzrostem obrotów, fakturowaniem niektórych artykułów po wyższych cenach aniżeli ceny obowiązujące w roku 1954 jak i wydłużeniem cyklu inkasa faktur, szczególnie w roku 1955.

Kredyt na przeterminowane należności fakturowe w latach 1954 — 1956 utrzymał się prawie na

jednakowym poziomie. W roku 1955 uległ pewnemu obniżeniu na skutek konsekwencji zmiany kolejności płatności wprowadzonej Uchwałą Nr 527 Prezydium Rządu i wydłużenia cyklu inkasa faktur w niektórych jednostkach. W roku 1956 jednak stan kredytu osiągnął wyższy poziom głównie w związku z rozszerzeniem przedmiotu kredytowania.

Największą dynamikę na przestrzeni omawianych lat wykazują kredyty na fundusz płac, bowiem zadłużenie w tym kredycie na koniec roku 1956 wzrosło w stosunku do roku 1954 blisko ośmiokrotnie. Ten stosunkowo duży wzrost związany jest głównie z wprowadzoną w roku 1955 zasadą udzielania tego kredytu przedsiębiorstwom zakwalifikowanym do tak zwanych „dobrze pracujących”. W roku 1956 poważny udział w przyroście tego kredytu należy niewątpliwie przypisać błędnym założeniom w planach poszczególnych przedsiębiorstw, jak i ogólnemu osłabieniu dyscypliny finansowej, szczególnie w drugim półroczu ubiegłego roku. Największą dynamikę wzrostu tego kredytu wykazują przedsiębiorstwa należące do działu gospodarczego „rolnictwo i leśnictwo” (głównie PGR) 1954 — 12 milionów złotych, 1956 — 136 milionów złotych, a więc wzrost prawie dwunastokrotny. Podobną dynamikę wykazują przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej. W przedsiębiorstwach przemysłowych kredyt wzrósł przeszło sześciokrotnie i na koniec roku 1956 osiągnął stan 143 milionów złotych. Poważny wzrost należy zanotować również w przedsiębiorstwach komunikacyjnych.

Stosunkowo duży przyrost, bo o przeszło 50% wykazuje zadłużenie w kredycie przeterminowanym. Stan jego na koniec roku 1954 — 4.272 miliony złotych wzrósł do 6.649 milionów złotych na koniec roku 1956. Główna część wzrostu przypada na rok 1955 i jest związana z przesunięciem kolejności regulowania zobowiązań w stosunku do Banku, a mianowicie poza zobowiązania z tytułu dostaw i usług. Utrzymywanie się tak wysokiego stanu tego kredytu spowodowane jest głównie niewykonaniem planów akumulacji oraz poważnymi stanami zapasów wyłączonych z kredytowania. Warto zaznaczyć, że stan kredytu przeterminowanego na koniec roku 1956 byłby wyższy co najmniej o około 2.700 milionów złotych, gdyby na przestrzeni roku nie udzielono specjalnego kredytu państwowym gospodarstwom rolnym z tytułu niedoboru funduszy własnych na początek roku, a zatem kredyt przeterminowany wynosiłby przeszło 9.000 milionów złotych.

Jeśli chodzi o rozmieszczenie kredytów w poszczególnych działach gospodarki narodowej, to na przestrzeni dwóch ostatnich lat nie uległo ono większym zmianom. Ilustruje to zagadnienie zestawienie na str. 298 (tabela Nr 2).

Jak więc widać z przytoczonego zestawienia, to wyszczególnione działy gospodarki narodowej są głównymi kredytobiorcami i przypada na nie w końcu roku 1956 91,2% ogólnej kwoty kredytów udzielonych. Więcej niż połowa udzielonych kredytów przypada na handel wewnętrzny, który pod tym względem zajmuje pierwsze miejsce. Drugim co do wielkości wchłoniętych kredytów jest przemysł, którego zadłużenie na koniec roku 1956 wynosiło ponad jedną czwartą ogólnej sumy kredytów. Następnym z kolei kredytobiorcą jest rolnictwo

Tabela Nr 2

(w milionach złotych na ultimo roku)

Lp.	Dział gospodarki narodowej	1954 rok		1955 rok		1956 rok	
		kwota	procent	kwota	procent	kwota	procent
1	Ogółem cała gospodarka	57.059	100,0	59.602	100,0	68.868	100,0
	w tym:						
2	Przemysł	13.997	24,5	14.495	24,3	17.908	26,1
3	Rolnictwo i leśnictwo	5.100	8,9	6.756	11,3	9.487	13,8
4	Handel wewnętrzny	30.101	52,8	33.377	56,0	34.399	50,1
5	Handel zagraniczny	1.188	2,1	1.446	2,4	1.913	2,8
6	Komunikacja i łączność	396	0,7	514	0,9	960	1,4

i leśnictwo, którego udział w ogólnej sumie kredytów wynosi niecałe 14⁰/. Kredyty udzielone w innych działach gospodarki narodowej kwotowo w stosunku do ogólnej sumy są minimalne, a ich udział w poszczególnych przypadkach nie przekracza 3⁰/.

W punkcie drugim artykułu podano kształtowanie się ogólnej sumy zadłużenia przeterminowanego. Obecnie przedstawimy kształtowanie się tego zadłużenia w omawianych działach gospodarki narodowej.

a) w stosunku do ogólnej kwoty kredytu przeterminowanego,

ważną kwotę został obniżony kredyt przeterminowany. W przeciwnym przypadku kredyt ten w rolnictwie i leśnictwie wynosiłby ponad 60⁰/% ogólnej kwoty kredytów, z jakich korzysta rolnictwo i leśnictwo.

Tendencję wzrostu wykazuje również kredyt przeterminowany w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego i komunikacji i łączności. Na ultimo roku 1956 poza rolnictwem i leśnictwem stosunkowo duże zadłużenie przeterminowane, bowiem wynoszące ponad 16⁰/% ogółu wykorzystywanych kredytów, występowało w działach gospodarki narodowej „komunikacja i łączność” (16,8⁰/%) oraz

Tabela Nr 3

(w milionach złotych na ultimo roku)

Lp.	Dział gospodarki narodowej	1954 rok			1955 rok			1956 rok		
		suma	% % a)	% % b)	suma	% % a)	% % b)	suma	% % a)	% % b)
1	Cała gospodarka narodowa	4.272	100,0	7,5	6.193	100,0	10,4	6.549	100,0	9,5
	w tym:									
2	Przemysł	1.534	35,9	11,0	1.828	29,5	12,6	1.595	24,4	8,9
3	Rolnictwo i leśnictwo	1.744	40,8	34,2	2.508	40,5	36,9	3.324	50,7	35,0
4	Handel wewnętrzny	818	19,1	2,7	1.464	23,6	4,4	1.014	15,5	2,9
5	Handel zagraniczny	17	0,4	1,4	122	2,0	8,7	146	2,2	7,7
6	Komunikacja i łączność	15	0,3	3,8	102	1,6	19,9	161	2,4	16,8

b) w stosunku do ogólnej kwoty zadłużenia danego działu gospodarki narodowej

Jak widać z przytoczonych cyfr największe zadłużenie w kredycie przeterminowanym występuje w rolnictwie. Ma ono w tym dziale ciągłą tendencję wzrostu i na koniec roku 1956 wynosiło więcej niż połowę całego kredytu przeterminowanego. Kwota kredytu przeterminowanego jak już wspomniano poprzednio jest zniekształcona przez udzielenie państwowym gospodarstwom rolnym kredytu na niedobór funduszy własnych. W ten sposób o po-

nie wymienionej w zestawieniu gospodarce komunalnej (24,1⁰/%).

Stosunkowo najmniejsze zadłużenie przeterminowane występuje w handlu i w przemyśle i co jest godne podkreślenia tendencja jego jest spadkowa.

Należy zaznaczyć, że udział kredytów przeterminowanych w ogólnej sumie wykorzystywanych kredytów przez poszczególne działy gospodarcze na przestrzeni roku 1956 zmniejszył się we wszystkich działach. Najsilniej uwidoczniło się to w przemyśle oraz w komunikacji i łączności. R. Malesa

O PEWNYCH PRAWIDŁOWOŚCIACH W KSZTAŁTOWANIU SIĘ KREDYTÓW

Analiza kształtowania się kredytów udzielanych przedsiębiorstwom należącym do sektora socjalistycznego nasunąć może szereg ciekawych spostrzeżeń: np. w zakresie struktury rodzajowej kredytów i jej zależności od rozwoju gospodarczego danego rejonu czy też w zakresie dynamiki kredytów i czynników ją określających.

W opracowaniu tym wskazać chciałem na pewną tylko grupę zagadnień związanych z wahaniami wysokości udzielonych kredytów. Prawidłowości, które dają się tu stwierdzić, są interesujące z uwagi na związek z problemami planowania i limitowania kredytów.

Stan kredytów udzielonych przez Bank podlega ustawicznym wahaniom. Wysokość określonego kredytu, z jakiego korzysta przedsiębiorstwo, zmieniać się może np. przy kredytowaniu obrotu — codziennie. W innych przypadkach zmiany te są rzadsze w zależności od sposobu i częstotliwości regulacji kredytu. Zawsze jednak zmienność jest regułą wynikającą z nierównomiernego tempa ruchu określonego środków.

Dysponując danymi odnoszącymi się do wahań kredytów w pojedynczym przedsiębiorstwie, we wszystkich przedsiębiorstwach finansowanych przez jeden oddział Banku i wreszcie w skali wojewódz-

kiej, można je zestawić i porównać.¹⁾ Takie właśnie zestawienie stanowi podana dalej tabela. Określa ona wielkość amplitudy wahań sumy kredytów celowych w stosunku do średniego (średnia arytmetyczna) stanu tych kredytów. Amplituda jest różnicą pomiędzy zadłużeniem najwyższym a najniższym spośród danych dekadowych z okresu jednego kwartału (III kw. 1956). Na tej samej podstawie (danych dekadowych) obliczono średnią wysokość kredytu.

	amplituda	średni stan kredytu w tys. zł
przedsiębiorstwo A	246 ‰	138
przedsiębiorstwo B	231 ‰	1.854
przedsiębiorstwo C	95 ‰	587
przedsiębiorstwo A	245 ‰	235
przedsiębiorstwo B	90 ‰	16.000
przedsiębiorstwo C	35 ‰	179.000
w skali wojewódzkiej	6,5 ‰	715.000

Zarówno przedsiębiorstwa jak oddziały traktować można jako pewną reprezentację całości ze względu na różną wysokość przeciętnego zadłużenia. Spośród przedsiębiorstw wzięto pod uwagę tak jednostki produkcyjne jak i handlowe.

Prawidłowości, na jakie wskazuje tabela, nie należy rozumieć w sensie odwrotnej zależności między przeciętną wysokością kredytu a wyrażoną w stosunku do niego amplitudą. Wprawdzie podana w tabeli średnia wydaje się taki wniosek sugerować, powiązanie jest jednak bardziej złożone.

	Amplituda w stosunku do średniej		
	Przedsiębiorstwo C	Oddział C	Oddział wojewódzki
Kredyty normatywne	90 ‰	21 ‰	8,6 ‰
Kredyty celowe	95 ‰	35 ‰	6,7 ‰
Kredyty na nadzwyczajne potrzeby	239 ‰	45 ‰	34,4 ‰
Kredyty inkasowe	98 ‰	29 ‰	13,5 ‰
Kredyty przeterminowane	492 ‰	92 ‰	31,9 ‰
Suma kredytów	30 ‰	10 ‰	4,3 ‰

W tym zestawieniu uwzględniono tylko jedno przedsiębiorstwo i jeden oddział operacyjny — takie mianowicie, gdzie wskaźniki poprzednio okazały się najkorzystniejsze. Ten sposób postępowania mógł tylko zmniejszyć różnicę między szczyblami, w szczególności zbliżyć wskaźniki do poziomu oddziału wojewódzkiego. Mimo to różnice są wyraźnie widoczne.

Wskaźniki dla różnych kredytów wykazują dość znaczną rozpiętość, przy czym niektóre kredyty (na nadzwyczajne potrzeby, przeterminowane) podlegają wyraźniejszym wahaniom niż pozostałe. Niejakkie zapewne znaczenie ma w tym wypadku wysokość kredytu: zarówno kwoty kredytu na nadzwyczajne potrzeby jak przeterminowanego są na każdym ze szczybli znacznie niższe od innych wymienionych. Ale, jak już powiedziałem, trudno mówić o prostej zależności. Większe znaczenie ma specyfika kredytu w rozpatrywanym przekroju, na którą składają się cechy przedmiotowe (warunki i tryb udzielania oraz regulacji) i podmiotowe (jacy kredytobiorcy są reprezentowani).

Toteż nie o to — mimochodem poruszone zagadnienie — w tych rozważaniach chodzi.

Poza dotychczas omawianymi prawidłowościami występującymi w pozycjach tabeli widoczne są również powiązania w kolumnach, które wyrażają się w tym, że w każdym z przypadków amplituda wahań, jakim podlega suma kredytów, jest znacznie mniejsza od wahań poszczególnych kredytów. Inaczej mówiąc odchylenia na dowolnym szczyblu są przy każdym z kredytów większe niż przy ich sumie.

Dalsze przykłady dowodzą, że nie jest to dziełem przypadku. W analogiczny sposób — tak poziomo jak i pionowo — układają się wskaźniki wówczas, gdy bierzemy np. pod uwagę nie dane dekadowe z okresu jednego kwartału, lecz dane miesięczne z kilku kwartałów.

	Amplituda w stosunku do średniej		
	Przedsiębiorstwo C	Oddział C	Oddział wojewódzki
Kredyty normatywne	103 ‰	11 ‰	6,3 ‰
Kredyty celowe	171 ‰	73 ‰	23,6 ‰
Kredyty na nadzwyczajne potrzeby	303 ‰	115 ‰	69,6 ‰
Kredyty inkasowe	109 ‰	59 ‰	16,9 ‰
Kredyty przeterminowane	1000 ‰	79 ‰	36,— ‰
Suma kredytów	45 ‰	14 ‰	5,— ‰

Wskaźniki tej tabeli stanowi procentowy stosunek amplitudy w okresie dziesięciu miesięcy roku 1956 (marzec — grudzień)²⁾ do średniej arytmetycznej wysokości kredytów na ultimo miesiąca objętych analizą.

Dla zorientowania wreszcie, jak kształtują się wskaźniki odchylenia w czasie, podaję jeszcze jedną tabelę, w której figurują dane ze szczybla wojewódzkiego.

	Amplituda w stosunku do średniej				
	II kw. 56	III kw. 56	IV kw. 56	r. 1955	r. 1956
Kredyty normatywne	8,4 ‰	8,6 ‰	10,5 ‰	10,5 ‰	6,3 ‰
Kredyty celowe	12,3 ‰	6,7 ‰	19,1 ‰	14,9 ‰	23,6 ‰
Kredyty na nadzwyczajne potrzeby	43,1 ‰	34,4 ‰	64,8 ‰	40,— ‰	69,6 ‰
Kredyty inkasowe	17,7 ‰	13,5 ‰	18,6 ‰	43,— ‰	16,9 ‰
Kredyty przeterminowane	46,6 ‰	31,9 ‰	37,6 ‰	63,8 ‰	36,— ‰
Suma kredytów	5,8 ‰	4,3 ‰	4,5 ‰	6,3 ‰	5,— ‰

Zestawienie składa się właściwie z dwóch części: w kwartałach — analogicznie jak poprzednio — występują odchylenia od średniej dekadowej, w rubrykach lat zaś — od średniej dziesięcioletniej.

Okazuje się, że poziom wskaźników — szczególnie w odniesieniu do sumy kredytów — jest wyrównany. Nawet wahania sezonowe, które, jak można by sądzić, powinny mocniej wystąpić w okresach rocznych, nie powodują większych różnic w tym poziomie.

Po przeglądnięciu wszystkich tablic nasunąć się musi pytanie o przyczyny, które powodują taki charakterystyczny układ wskaźników, układ wykazujący przy tym cechy znacznej trwałości. Pytanie pierwsze brzmi: dlaczego kredyty ujawniają tym większą stabilizację poziomu, w im większej liczbie jednostek, to jest przedsiębiorstw, je obserwujemy. (Skala oddziału operacyjnego czy wojewódzkiego jest równoznaczna z uwzględnianiem coraz większej ilości przedsiębiorstw).

¹⁾ Pełny obraz dałoby oczywiście włączenie jeszcze ostatniego ogniwa, tzn. wahań w skali ogólnokrajowej, czego dokonać można jednak tylko w Centrali Banku.

²⁾ Pominięcie dwu pierwszych miesięcy jest uzasadnione silnym oddziaływaniem na kredyty podwyżki cen artykułów zaopatrzenia, którą wprowadzono od I.1.1956.

Należy wyjść od banalnego na pozór stwierdzenia, że kredyty — w każdym razie na pewno takie kredyty jak celowe, które posłużyły za pierwszy przykład — finansują zapasy przedsiębiorstw. Przez podkreślenie związku z zapasami uzyskuje się prawidłowy obraz zagadnienia.

Wielkość posiadanych zapasów materialnych, stanowiących fundusze obrotowe i fundusze cyrkulacji ulega w każdym z przedsiębiorstw stałemu pulsowaniu. Rozmiary zapasów teoretycznie biorąc powinny się wahać w określonych granicach wyznaczonych przez interferowanie cykli przychodowych i rozchodowych. W praktyce jednak trzeba wziąć pod uwagę fakt, że w tym samym przedsiębiorstwie i cykl przychodowy i rozchodowy, a raczej indywidualne cykle wielu różnorodnych pozycji zapasów podlegają z rozmaitych przyczyn — obiektywnych i nieobiektywnych — odchyleniom. Dlatego przyplawy i odpływy wartości mogą się kształtować nieregularnie, powodując dość znaczną rozpiętość między stanami minimalnymi i maksymalnymi.

Tak wygląda sprawa w jednym przedsiębiorstwie. Ale przedsiębiorstwa są między sobą powiązane dokonywanymi obrotami; zapasy są przesuwane w obrębie gospodarki narodowej, od przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa. Cykl rozchodowy jednego przedsiębiorstwa jest czynnikiem kształtującym cykl przychodowy innego lub kilku innych przedsiębiorstw. Zwłoka w dostawie powoduje niski stan zapasów u odbiorcy, lecz u dostawcy wartość zapasów w tym momencie jest wysoka; po wykonaniu dostawy sytuacja przedstawiać się będzie odwrotnie. Wskutek powiązania wśród przedsiębiorstw duże wahania stanu zapasów występujące w jednym z nich udzielać się mogą innym.

Jeżeli jednak w tym samym przykładzie weźmie się pod uwagę łączną sumę zapasów u dostawcy i odbiorcy, to przez fakt przesunięcia ich części — przy abstrahowaniu od ewentualnych ubytków — nic się nie zmienia. Suma mimo zmiany składników pozostaje taka sama.

Gdy więc rozpatrujemy zagadnienie z szerszego punktu widzenia fakt, że łączne wahania wielkości zapasów maleją przy uwzględnianiu rosnącej liczby powiązanych z sobą jednostek gospodarczych okazuje się zupełnie zrozumiałą.

W całej gospodarce narodowej, jeśli pominiemy stosunki z zagranicą, rozmiary zapasów mogą się zwiększyć tylko w wyniku produkcyjnej pracy społeczeństwa, pracy akumulowanej w celu zwiększenia środków obrotowych i rezerw.

W takich warunkach zmiany wartości zapasów — abstrahując od zwykłej poziomu cen będą uzależnione poza działaniem czynnika sezonowości, od tempa rozwojowego gospodarki, przy uwzględnieniu przyspieszenia obiegu środków obrotowych.

Związek między kredytami i zapasami założony poprzednio ogólnikowo wymaga obecnie dokładniejszego omówienia.

Istnienie współzależności pomiędzy rozwojem zapasów i sumą kredytów stwierdzić można drogą empiryczną. Podane dalej zestawienie określa względne przyrosty globalnej sumy zapasów oraz sumy kredytów w skali wojewódzkiej w okresach półrocznych. Przyrost wyliczono w stosunku do średnich arytmetycznych za półrocza, a na średnie

złożyły się stany aktualne na koniec każdego z dwu kwartałów półrocza.

	II półr. 1954	I półr. 1 9 5 5	II półr. 1 9 5 5	I półr. 1 9 5 6	II półr. 1 9 5 6
zapasy	4,9%	8,8%	2,0%	16,6%	1,2%
kredyty	—	3,5%	1,3%	11,2%	—

Tabela niewątpliwie dostarcza szukanego potwierdzenia. Mimo zasadniczą zgodność obu szeregów ujawnia jednak zarazem różnice wyrażające się w znacznie wolniejszym tempie wzrostu kredytów.

Należy zatem naświetlić ogólnie działające tu dodatkowe momenty.

Łatwo można zauważyć, że związek tylko niektórych kredytów z zapasami jest zupełnie wyraźnie widoczny. Przykładowo wymienić można poza celowymi — kredyty na nadzwyczajne potrzeby czy kredyt normatywny na obrót. W innych przypadkach np. kredytów normatywnych na uzupełnienie funduszy obrotowych czy kredytów inkasowych powiązanie nie jest tak oczywiste. Ale nawet związek z zapasami pierwszej grupy kredytów nie oznacza prostej równości między zmianami zapasów i zmianami kredytów.

Rozmiary kredytów celowych będą zależne nie od samych zapasów, ale od zapasów pomniejszonych o normatywy, tzw. potrącenia od kredytów³⁾ i zapasy uznane za „inne”. Kredyty na nadzwyczajne potrzeby będą funkcją zapasu pomniejszonego o normatyw, ewentualne potrącenia, stany celowe i stany wyłączone z kredytowania. Przy kredycie normatywnym na obrót zależność jest jeszcze bardziej zawiła i przybrać może nawet odmienne postacie: a więc albo wystąpi jako związek z faktycznym zapasem pomniejszonym o własne środki, potrącenia od kredytu, stany celowe i inne, albo jako związek z tzw. zapasem w granicach rotacji (będącym funkcją zakupu i obowiązującego wskaźnika rotacji) pomniejszonym o własne fundusze obrotowe i potrącenia od kredytu.

Wszystkie wymienione przykłady wskazują na znaczenie normatywu finansowego, który kryje znaczną niekiedy część zapasów. Stosunek normatywów do zapasów przedstawiał się w ciągu dwu ostatnich lat (w skali wojewódzkiej) następująco:

XII. 54.	VI. 55.	XII. 55.	VI. 56.	XII. 56.
79,7%	75,4%	83,2%	81,8%	84,1%

Jak widać normatyw dostosowywany był do wysokości zapasów, a nawet względny wzrost normatywu wyprzedzał wzrost zapasów. Tłumaczy to w dużej mierze dlaczego kredyty ulegały zwiększeniu w stopniu słabszym niż zapasy. Lecz — zastrzec trzeba — wzrost normatywu nie oznacza automatycznego spadku sumy kredytów ze względu na występowanie kredytów finansujących sam normatyw, które z jego wzrostem muszą się także zwiększać. Poważna jest wreszcie grupa kredytów nie związanych z normatywem finansowym. Wśród nich np. kredyty inkasowe stanowią około 25% całej sumy kredytów.

Nawiązując do ostatniej uwagi i poprzednich wzmianek można wysunąć kwestię czy kredyty inkasowe — w szczególności zaś kredyt na należności fakturowe, decydujący o wysokości tej pozy-

³⁾ Nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe i dostawy niefakturowane.

cji — należy również wiązać z zapasami, jakie w istocie wytłumaczenie mają prawidłowości ujawniające się tu jak i przy innych kredytach.

Kredyt ten co prawda finansuje należności, ale z ogólnogospodarczego punktu widzenia odpowiadają mu również zapasy, mianowicie zapasy przesunięte, nie ujęte jeszcze jako takie (w każdym razie nie ujęte przez kredyt) w miejscu nowego osadzenia. W tym sensie kredyt na należności fakturowe zastępuje na pewien czas kredyt finansujący zapasy, a wymownym tego przykładem jest potrącanie nieprzetworzonych zobowiązań fakturowych od kredytu na zapasy: w danym bowiem momencie finansuje się nie zapasy odbiorcy ale należności dostawcy.

Część tylko kredytu na należności fakturowe jest odpowiednikiem środków pieniężnych w drodze.

Wysokość kredytu inkasowego jest funkcją nie całości zapasów, lecz sprzedaży. Powiązanie jednak z zapasami musi istnieć, ponieważ sprzedaż i zapas kształtują się ogólnie biorąc w określonym stosunku, a współczynnikiem tego stosunku jest wskaźnik rotacji.

Ostatecznie więc tylko kredyt przeterminowany i inne kredyty wyrastające z zapotrzebowania przedsiębiorstwa na środki płatnicze nie mają wyraźniejszego powiązania z zapasami. Lecz cóż w istocie finansują te kredyty? Zasadniczo — poza nieskredytowanymi zapasami (w tej części oczywiście powiązanie istnieje) — mogą wchodzić w rachubę należności albo straty. Wydaje się jednak, że należności można sprowadzić ostatecznie do dwóch pozostałych kategorii: albo odpowiadają one wartościom materialnym, które znajdują się u kogoś innego, albo ze społecznego punktu widzenia reprezentują straty przez kogoś innego poniesione.

Toteż mimo złożoność charakteru kredyt przeterminowany ma więcej wspólnego ze stanem zapasów, niż może się na pierwszy rzut oka wydawać.

W konkluzji w odpowiedzi na pytanie o przyczyny coraz większej stabilizacji poziomu kredytów w miarę brania pod uwagę rosnącej liczby przedsiębiorstw należy jeszcze raz podkreślić związek z zapasami, w kształtowaniu się wysokości których występują analogiczne wahania zależne od obszaru obserwacji. Wprawdzie zaznacza się również działanie przyczyn ubocznych (rola normatywu), wpływ ich jednak dostrzegalny wyraźniej w dłuższych okresach nie zmienia ogólnego charakteru zjawiska.

Z kolei należy dać odpowiedź na drugie pytanie, dlaczego wahania sumy kredytów są zawsze mniejsze niż każdego z kredytów branego oddzielnie.

Pośrednio zawarta jest już ona w poprzednich wywodach.

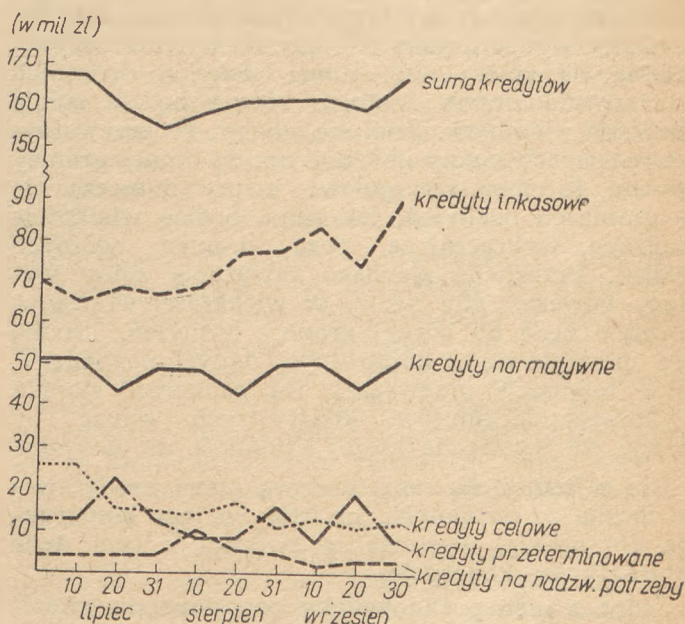
Jeśli każdy z kredytów ma związek z wielkością zapasów, ale odpowiada tylko pewnej ich części, to rzecz jasna, że suma kredytów wyraźniej musi wykazywać cechy regularności właściwe kształtowaniu się zapasów. Suma kredytów będzie w przybliżeniu funkcją zapasów pomniejszonych jedynie o część normatywów pokrytą funduszami własnymi, podczas gdy w przypadku każdego oddzielnie traktowanego kredytu należy odejmować jeszcze inne wielkości. Suma kredytów jest więc bliższa całości zapasów niż każdy z kredytów wchodzący w skład tej sumy.

Dobłą ilustracją tego może być zestawienie w podanej niżej tabeli wskaźników odchyień dla poszczególnych kredytów celowych z łącznym wskaźnikiem dla ich sumy (okres III kwartału 1956 w skali wojewódzkiej).

	amplituda w stosunku do średniej	
kredyt na materiały	12,5%	
kredyt na wyroby gotowe	68,2%	
kredyt na produkcję w toku	34,0%	
kredyt na nakłady przyszłych okresów ⁴⁾	74,6%	
łącznie wymienione cztery kredyty		7,3%
kredyt na towary	10,5%	
razem kredyty celowe		6,7%

Kolejne zastępowanie jednego kredytu celowego innym w miarę postępowania procesu produkcyjnego jest w przedsiębiorstwach wytwórczych zjawiskiem typowym. Dlatego bliższa całości zapasów od któregośkolwiek z kredytów celowych jest ich suma.

Podobnie znaną jest rzeczą w praktyce oddziałów Banku, że poszczególne kredyty — już nie tylko



celowe, ale i wszystkie pozostałe — substytuują się wzajemnie; spadkowi jednego odpowiada identyczny często wzrost innego kredytu.

Zjawisko to w uderzający sposób ujawnia się w diagramie, który ujmuje zmiany kredytów w ciągu III kw. 1956 w jednym z oddziałów operacyjnych (Oddział B).

Jakie konkluzje wyciągnąć można z całości rozważań? Przeprowadzona analiza upoważnia do sformułowania pewnych wniosków odnoszących się do planowania kredytów oraz ich limitowania, umożliwia zwrócenie uwagi na kwestie w niezadowalający sposób rozwiązane w dotychczasowej praktyce.

Jeśli chodzi o planowanie kredytów nasuwa się pytanie czy wobec charakterystycznych wahań, jakim podlegają kredyty — do opracowania ogólnego planu kredytowego użyteczne są dane pochodzące z wniosków przedsiębiorstw, czy zsumowanie prze-

⁴⁾ Jakkolwiek kredyt ten zasadniczo nie łączy się z zapasem, uwzględniono go z uwagi na poprzednie łączne ujmowanie kredytów celowych.

widywanych tam kwot prowadzi do uzyskania prawidłowych zbiorczych wyników.

Mniemać by można, że nikt lepiej od samego przedsiębiorstwa nie potrafi określić przewidywanych stanów środków obrotowych, zmian aktywów i pasywów, że inny tryb postępowania prowadzi wprost do naruszenia zasady samodzielności operatywnej przedsiębiorstw. Z praktyki wiadomo jednak, że rzeczywiste stany środków odchylają się znacznie od planowanych i nie słaby poziom prac planistycznych stanowi wyłączną tego przyczynę. Ponieważ zapasy wahają się w pewnych granicach, więc trafne ustalenie ich wysokości we wniosku nawet przy najlepszej wiedzy może mieć tylko określony stopień prawdopodobieństwa. Tryby maszyny gospodarczej nie funkcjonują z dokładnością mechanizmu zegarowego, tak aby można było naprzód w każdym z przedsiębiorstw ustalić wahaniami zapasów w czasie.

Jak o tym szeroko była mowa, wahaniami częściowe niwelują się w masie. O ile więc w indywidualnych wnioskach przyjęte zostaną rozmiary kredytów pozostające w granicach normalnych odchyłeń, nie można mieć pewności czy ich suma też w tych granicach (właściwych dla danego szczebla) utrzyma się. Jedynie przyjęcie w poszczególnych wnioskach wielkości średnich dałoby w sumie również średnią. Podobny wynik uzyska się, gdy odchylenia indywidualne się zniosą, tzn. suma odchyłeń dodatnich od indywidualnych średnich równa będzie sumie odchyłeń ujemnych. Jeśli się zdarzy, że przeważają we wnioskach kwoty zbliżone np. do dolnej granicy wahań, to choć szczegółowe kwoty mieszczą się w granicach odchyłeń, ich suma będzie wielkością zaniżoną, wykraczającą poza granice ogólnych wahań. Przeciwnie zjawisko zawyżenia sumy wystąpi wówczas, gdy kwoty w większości wniosków zbliżone będą do górnej granicy odchyłeń. Trudno bez opierania się na konkretnych danych powiedzieć, jakie tendencje przeważają. Na podstawie stopnia wykorzystania limitów kredytowych sądzić by można, że występuje raczej skłonność do zawyżeń.

Nie zajmując się samą budową planu kredytowego można co do danych, na których jego konstrukcja się opiera, wysunąć w związku z tym dwie alternatywne koncepcje.

Jedna z nich postulowałaby pozostawienie oddolnego sporządzania wniosków kredytowych przy dokładniejszym jednak sprecyzowaniu zasad planowania, co by pozwoliło wyeliminować woluntaryzm przez uwzględnianie faktycznie występujących prawidłowości gospodarczych. Wydaje się jednak wątpliwe czy nawet w takim wypadku praktyczne efekty będą zadowalające. Działające bowiem niezależnie od siebie i niezależnie od siebie opracowujące wnioski kredytowe jednostki musiałyby uwzględnić w identyczny sposób wzajemne powiązania, co wobec wielkości działających momentów jest niesłychanie trudne.

Druga koncepcja zakłada zupełną rezygnację z planowania oddolnego i oparcie się na zbiorczych danych statystycznych, wychodząc z założenia, że na ich podstawie i na podstawie określonych tendencji rozwojowych elementy niezbędne do budowy planu kredytowego (w szczególności wielkość zapasów) dadzą się przewidzieć w sposób znacznie pewniejszy i mniej pracochłonny.

Na zagadnienie celowości szerszego posługiwania się statystyką zamiast opracowywanymi oddolnie

planowymi danymi zwracały już uwagę niektóre publikacje. Takiego stawiania sprawy nie można uważać za nawrót do centralizmu biurokratycznego. Ten ostatni oznacza arbitralne decyzje nie podbudowane rzeczową wiedzą o przebiegu zjawisk gospodarczych. Natomiast zbudowane centralnie plany oparte na rzetelnej wiedzy i prawidłowej statystyce będą lepsze od oddolnych przewidywań bo mogą uwzględnić prawidłowości widoczne tylko w dużej masie zjawisk.

W odniesieniu do limitowania kredytów nasuwa się wątpliwość czy w dotychczasowej formie jest ono użyteczne. Podane w opracowaniu dane statystyczne świadczą, że limitowanie podzielonych szczegółowo — podmiotowo i przedmiotowo — kredytów nie może zdać egzaminu, zwłaszcza jeżeli limit uważa się za górną nieprzekraczalną granicę zadłużenia. Jeśli jako limity przyjmie się górne granice odchyłeń w branżach (czy przedsiębiorstwach), to ich zsumowanie musi dać kwotę zbyt wysoką. Odwrotnie o ile realnie przyjętą ogólną sumę planowanych kredytów podzieli się na sztywne limity, to okaże się, że w szeregu wypadków nie można uniknąć ich przekroczenia, co powoduje w praktyce obszerną korespondencję w sprawie podwyższenia limitów.

Czy więc nie należy postulować w ogóle rezygnacji z limitowania kredytów? Rzeczywistość sama dowiodła, że kredytowanie może przebiegać i przebiega właściwie niezależnie od limitów. Przytoczone w opracowaniu dane dowodzą regularności w kształtowaniu się kredytów, przy czym największą stabilizację wykazuje suma wszystkich kredytów i w najbardziej ogólnej skali, co się sprowadza do planu kredytowego banku. W praktyce więc nie mogą grozić z tej strony gospodarce narodowej żadne perturbacje. Limity traktowane były do tej pory niewątpliwie jako narzędzie kontroli kredytowej. Zrezygnowanie z rozdzielania limitów nie musi oznaczać rezygnacji z takiej kontroli. Tylko kontrola przybrałaby formy ekonomicznej analizy bieżącego kształtowania się kredytów.

Przy ewentualnym zachowaniu limitów kredytowych, jako pomocniczego narzędzia kontroli musiałby się poważnie zmienić ich charakter.

Łączna suma kredytów ustalona w planie kredytowym Banku stanowi w istocie wielkość średnią, od której dopuszczone są odchylenia w określonych (wąskich zapewne) granicach. Dalszy podział na rodzaje kredytów czy działy gospodarki może być przeprowadzony, na identycznych jednak zasadach: ustalenie średniej wysokości winno się łączyć z określeniem granic normalnych odchyłeń. Tak pomyślane limity mogą być pomocne przy dokonywaniu analizy stanu kredytów sygnalizując mechanicznie o wystąpieniu nieprzewidzianych odchyłeń, które być może wymagać będą podjęcia decyzji o charakterze polityczno-gospodarczym. Ale — jak się wydaje — zarówno ze względu na zakres wahań jak i możliwości oddziaływania nie należałoby schodzić poniżej globalnych limitów dla oddziałów wojewódzkich. Nakład pracy bowiem związany z rozdziałem byłby nieproporcjonalny do korzyści stąd płynących.

Z. Reszczyński

Kraków

O ZARZĄDZANIU I ORGANIZACJI W NARODOWYM BANKU POLSKIM

Przed przedstawieniem obecnego systemu zarządzania w NBP i wyciągnięciem wniosków musimy dokonać retrospektywnej oceny jego dotychczasowej ewolucji.

W roku 1945, gdy NBP powstawał na gruzach zniszczonej przez okupanta gospodarki narodowej, w krótkim czasie stworzono silnie scentralizowany aparat, obejmujący już na koniec tego roku 72 oddziały (z czego 32 na Ziemiach Odzyskanych) oraz Centralę, składającą się z kilku wydziałów, jako bezpośrednich organów Zarządu Banku. Ogólna struktura aparatu Banku była dwustopniowa. Pierwszy stopień — jednostki organizacyjne Centrali, drugi — oddziały operacyjne w terenie.

Charakterystyczną cechą przyjętego wówczas systemu zarządzania było skoncentrowanie decyzji i odpowiedzialności na szczeblu centralnym zasadniczo w rękach Prezesa, który przy zarządzaniu korzystał z pomocy specjalistycznych jednostek organizacyjnych Centrali. Szczególną rolę odgrywał przy tym Generalny Sekretariat, ponieważ do zadań tej jednostki należało rozwiązywanie zagadnień organizacji i techniki pracy na wszystkich odcinkach realizacji zadań Banku, koordynacja merytoryczna i prawna wszystkich zarządzeń Banku i przeprowadzanie okresowych rewizji pracy oddziałów. Zauważyć przy tym należy, że poszczególne jednostki organizacyjne Centrali w tym okresie nie mogły wydawać oddziałom żadnych powszechnie obowiązujących poleceń, dzięki zaś skupieniu w Generalnym Sekretariacie całości organizacji i techniki pracy bankowej w krótkim czasie doprowadzono do zrośnięcia się całego aparatu Centrali i oddziałów w jeden precyzyjnie działający organizm o wysokiej jak na owe czasy sprawności.

Stan ten trwał mniej więcej do końca roku 1949. Oczywiście w międzyczasie, w miarę przejmowania przez Bank bezpośredniego kredytowania i kontroli większości przedsiębiorstw uspołecznionych, dokonywania odpowiednich zmian w systemie kredytowym i rozliczeniowym itp., zachodziły również zmiany w strukturze aparatu Banku. Zmiany te jednak zasadniczo polegały tylko na przekształcaniu niektórych jednostek Centrali w departamenty obejmujące po kilka wydziałów o pokrewnym zakresie działania. Ponadto zwiększyła się ilość oddziałów Banku w terenie i na koniec roku 1949 ilość ta wzrosła do liczby 110.

Zakres działania ośrodka organizacji i techniki pracy Banku nie zmienił się. Generalny Sekretariat przekształcił się jedynie na Departament Ogólny a zadania rewizyjne przydzielono specjalnej jednostce organizacyjnej.

Wobec przystąpienia w roku 1950 do realizacji zmian w systemie bankowym, ustalonych dekretem z roku 1948 o reformie bankowej, zmierzających do przekształcenia NBP w jedyny bank kredytu krótkoterminowego i ośrodek obsługi kasowej gospodarki narodowej, poprzedni centralistyczny system zarządzania Bankiem musiał ulec zmianie. Z jednej bowiem strony coraz większa ilość oddziałów wymagała usprawnienia w zakresie szybkości udziela-

nia im niezbędnych wyjaśnień i decyzji, z drugiej zaś strony zachodziła konieczność odciążenia jednostek organizacyjnych Centrali od konieczności bezpośredniego załatwiania coraz to zwiększającej się ilości różnych spraw w terenie. Innymi słowami — niezbędna stała się decentralizacja czynności i kompetencji Centrali.

W związku z tym w strukturze ogólnej aparatu Banku zachodzi zasadnicza zmiana — z dwustopniowej zmienia się ona na trzystopniową. Z dniem 1 stycznia 1950 roku zostały powołane oddziały wojewódzkie, które — oprócz wykonywania czynności bankowych na terenie miasta czy powiatu — przejęły z Centrali obowiązki i uprawnienia organizacyjne i instrukcyjne (w ramach określonych zarządzeniami Banku) w stosunku do innych oddziałów na terenie województw. W ten sposób powstało ogniwo pośrednie między Centralą a każdym oddziałem operacyjnym na terenie województwa, składające się początkowo z dwóch zasadniczych części: z części wykonującej funkcje zarządzające w stosunku do innych oddziałów na terenie województwa (tak zwana „czapka” przy oddziale wojewódzkim) i z części operacyjnej, obsługującej klientów mających swe siedziby w wyznaczonym dla danego oddziału okręgu bankowym. Po dwóch latach istnienia (z końcem roku 1951) wydzielono z oddziałów wojewódzkich czynności operacyjne, w związku z czym oddziały wojewódzkie zostały wyłącznie organami zarządzającymi.

Powołanie oddziałów wojewódzkich wypada ocenić pozytywnie i jak dotychczas nie slyszeliśmy żadnych głosów, które by poddawały w wątpliwość słuszność i celowość dokonanej na tym etapie częściowej decentralizacji zarządzania. Prawdopodobnie bowiem tylko dzięki powołaniu oddziałów wojewódzkich potrafiiono w latach 1950—1953 uporać się ze skomplikowanym zadaniem uruchomienia, instruowania i nadzorowania około 300 nowych oddziałów operacyjnych.

W tym samym okresie, to jest w latach 1950—1951, ogólna ilość jednostek organizacyjnych Centrali była wprawdzie jeszcze prawie taka, jak w roku 1945, lecz były to przeważnie jednostki znacznie większe i niektóre dzieliły się na szereg wydziałów, problematyka zaś ich pracy była w przeważającej części całkiem inna w wyniku dążności do przekształcenia NBP w bank centralny typu socjalistycznego, podobny do Banku Państwa ZSRR. W roku 1950 ukazał się przy tym szereg ważnych uchwał Rady Ministrów, które wywarły przemożny wpływ na dalszą wewnętrzną rozbudowę poszczególnych jednostek Centrali, jak uchwały: o wprowadzeniu planowania kasowego, o zmianie systemu pieniężnego, o przejęciu przez Bank obsługi kasowego wykonania budżetu państwa, o systemie finansowym banków, o głównych i starszych księgowych przedsiębiorstw uspołecznionych.

W związku z tym, o ile w roku 1945 w skład Centrali wchodziło 10 jednostek organizacyjnych na szczeblu wydziałów lub biur bezwydziałowych, to w roku 1950 mieliśmy w Centrali 11 jednostek organizacyjnych na szczeblu departamentów, biur bądź samodzielnych wydziałów, przy czym jednak, jeżeli policzymy ilość wydziałów samodzielnych

i niesamodzielnych (w składzie departamentów lub biur) to otrzymamy pokaźną już ilość 40 wydziałów.

Rzecz oczywista, że rozszerzenie funkcji Banku i zasięgu jego obsługi gospodarki narodowej, połączone z odpowiednim zwiększeniem ilości wydziałów w departamentach Centrali i z ogromną rozbudową aparatu Banku w terenie, musiało wyrzucić również wpływ na pracę szczupłego, nadal trzyosobowego Zarządu Banku. W tym też chyba leży główna przyczyna, dla której system zarządzania zaczął się zmieniać od mniej więcej końca roku 1951.

* *

Aby odciążać w pracach Zarząd Banku rozpoczęto szukać wyjścia w dzieleniu dotychczasowych departamentów na departamenty nowe, bardziej specjalistyczne, jak podział dotychczasowego jednego Departamentu Kredytowego na trzy departamenty (Departament Planowania, Departament Kredytów Przemysłu i Departament Kredytów Handlu i Usług), a później na sześć departamentów obecnych. Dla ułatwienia decyzji Zarządu i skoordynowania pracy tych departamentów powierzono Departamentowi Planowania koordynację i interpretację zarządzeń związanych z działalnością kredytową Banku.

Zmiany te skierowały system zarządzania Bankiem wprost na drogę do funkcjonalizmu rozbijającego jedność organizmów gospodarczych. Podstawowe zaś znaczenie dla utrwalenia tej dążności posiadał fakt likwidacji w grudniu 1951 roku Departamentu Ogólnego, przeprowadzonej na tle schematycznego zastosowania w Banku uchwały Rady Ministrów o głównych i starszych księgowych przedsiębiorstw uspołeczniionych, oraz w imię pogłębienia podziału i specjalizacji pracy w związku ze zwiększonymi zadaniami Banku. Likwidując ośrodek organizacji i techniki pracy Banku zlecono samodzielnemu Wydziałowi Organizacji rozwiązywanie zagadnień tworzenia i likwidacji jednostek Banku, ich struktury i etatów osobowych, a regulowanie techniki pracy bankowej i dalszą organizację księgowości przekazano Wydziałowi Techniki Bankowej, który — łącznie z Wydziałem Budżetowym, oderwanym od gospodarki etatami i funduszem płac Banku — umieszczono w nowo utworzonym Departamencie Budżetowo-Rachunkowym (obecny Departament Operacyjno-Rachunkowy), podporządkowanym Głównemu Księgowemu Banku, zaś koordynację zarządzeń powierzono samodzielnemu wydziałowi pod nazwą Generalnego Sekretariatu.

Przyjmując jako założenia tych zmian zasadę podziału pracy, zapomniano o dalszych zasadach nauki organizacji, a przede wszystkim o zasadzie harmonii, w myśl której przy podziale pracy i koncentracji zagadnień jednorodnych niezbędne jest jednocześnie odpowiednio zharmonizowanie działalności danego organizmu, gdyż warunkuje to osiągnięcie zamierzonych, lepszych niż dotąd wyników. Powstała więc co najmniej dziwna sytuacja, w której rozpoczęto rozwiązywać zagadnienia techniki pracy bankowej bez uwzględnienia struktury jednostek, etatów i płac, schematy i przepisy organizacyjne jednostek Banku tworzone

w oderwaniu od techniki ich pracy, zaś koordynację miała przeprowadzać jednostka stojąca na uboczu od spraw jednych i drugich.

Brak zrozumienia, brak właściwego naukowego podejścia do zagadnień organizacyjnych doprowadził do tego, że Bank faktycznie przestał być organizmem zarządzanym w sposób jednolity i skoordynowany, natomiast zamienił się w zlepek w dużej mierze samodzielnie działających większych „pionów” różnych komórek funkcjonalnych (tak zwane piony A, B, C) i szeregu mniejszych „podpionów” (na przykład obsługa budżetu państwa, kapitalne remonty, planowanie kasowe) mających początek w Centrali a kończących się w oddziałach operacyjnych. Wynikiem zaś tego, widocznym dla wszystkich obok innych stron ujemnych, stały się przerosty organizacyjne i personalne, tak trudne obecnie do zlikwidowania.

* *

Istnieniu w NBP dotychczas funkcjonalnego systemu zarządzania zdaniem moim nie zaprzecza wydawanie „zarządzeń Banku” w zasadzie tylko w formie „zarządzeń Prezesa” bądź „zarządzeń dyrektorów oddziałów wojewódzkich”. Przy podziale bowiem organizacji i techniki pracy na odcinki leżące w kompetencji poszczególnych „pionów” Zarząd Banku nie posiadał jednostki organizacyjnej odpowiedzialnej za kompleksowe rozwiązywanie problemów organizacyjnych oraz opiniowanie i koordynację zarządzeń pod tym kątem widzenia. Decyzje Zarządu opierały się przeważnie o jednostronne materiały i wnioski „pionów”.

Przykładem tego może być ZP A/73/56, wydane w związku z ograniczeniem kontroli bieżącej kapitalnych remontów, w wyniku czego założono (i faktycznie nastąpiło to, jak stwierdzają odgłosy z terenu) poważne wyzwolenie roboczogodzin, potrzebnych niewątpliwie na innych odcinkach pracy oddziałów. Jednocześnie jednak tym samym zarządzeniem polecono zużyć zaoszczędzone roboczogodziny na pogłębienie inspekcji w zakresie kapitalnych remontów, nie biorąc pod uwagę stosunku realnej możliwości i efektów z takiego zużycia tych roboczogodzin do ich kosztu i ewentualnego bardziej celowego zużycia na innym odcinku. Trudno bowiem wymagać od przeciętnego inspektora kredytowego, aby posiadał wiadomości niezbędne dla przeprowadzenia inspekcji w zakresie: ochrony i zabezpieczenia posiadanych przez przedsiębiorstwo maszyn, urządzeń i innych obiektów, formy remontów i konserwacji urządzeń produkcyjnych, posiadania odpowiednich maszyn i urządzeń, dokonywania modernizacji ich według obowiązujących przepisów itp.

Podobnych przykładów jednostronnych „pionowych” zarządzeń, nieskoordynowanych z aktualnymi potrzebami, można by wiele podać. Istotniejsze są jednak przyczyny i skutki funkcjonalizmu w systemie zarządzania NBP, w związku z czym raczej tę dziedzinę przedstawię trochę szerzej, zaczynając od poprzedniego przykładu.

W „Wiadomościach NBP” Nr 3/57 na stronie 132 czytamy¹⁾ między innymi, co następuje: „Obserwacja pracy wielu oddziałów dowiodła, że po tak poważnym ograniczeniu kontroli bieżącej powstało

¹⁾ M. Dobosz „Zagadnienie kapitalnych remontów w pracy oddziałów”.

z gruntu błędne (?) mniemanie, że został wyzwolony czas i że w zakresie kapitalnych remontów nie ma co robić”.

Dalej w tym samym numerze na stronie 170 w innym artykule²⁾ czytamy: „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* (podkreślenie moje) jest zdania, że zmniejsza ono zakres kontroli i w związku z tym przydziela się dodatkowo inspektorom kapitalnych remontów przedsiębiorstwa do kredytowania”. Dalej też czytamy: „Aby kontrola kapitalnych remontów odniosła właściwy skutek *konieczne jest odpowiednie ustawienie organizacyjne pionu* (podkreślenie moje) kontrolującego tę gałąź gospodarki przedsiębiorstw”. W końcu artykułu znajduje się ostateczny wniosek jego autora... „*Nie dokonywać zmian w strukturze organizacyjnej* (podkreślenie moje) kapitalnych remontów, gdyż obecna jest najbardziej dostosowana do obowiązującej formy kontroli”.

Z obu artykułów widać, że:

1) oddziały operacyjne powszechnie są przekonane o zbędności dalszego utrzymywania specjalnych komórek wewnętrznych „pionu” kontroli kapitalnych remontów, przy czym odnośne czynności proponują połączyć z czynnościami kredytowania i kontroli przedsiębiorstw;

2) przeciwstawiając się tej opinii w imię „konieczności” pogłębienia kontroli kapitalnych remontów autorzy artykułów nie liczą się z głosami oddziałów, które przecież są zdyscyplinowane i wykonują wszelkie zarządzenia Banku, o ile tylko istnieją warunki umożliwiające ich wykonanie. Ponieważ jednak od wydania ZP A/73/56 minął już prawie rok, widocznie pogłębienie bankowej kontroli kapitalnych remontów było poleceniem nierealnym, jeżeli dotychczas powszechnie nie zostało wykonane.

Podobna sytuacja istnieje też na przykład w zakresie „pionu” komórek planowania kasowego. Wiele czynności z poprzedniego zakresu pracy tych komórek zostało zlikwidowanych bądź uproszczonych. Wiele oddziałów pragnie więc zmienić swą wewnętrzną strukturę organizacyjną na ich zdaniem bardziej racjonalną. Szereg oddziałów w województwie katowickim, kieleckim i krakowskim przeprowadza różne próby³⁾ zmian organizacyjnych, zmierzające między innymi również do likwidacji zbyt dużej ilości wymienionych komórek specjalistycznych, łączenia czynności podobnych (na przykład wszelkich inspekcji w przedsiębiorstwach) i lepszej obsługi klientów. Przy próbach tych często też zachodzi w oddziale konieczność dokonania przesunięć niektórych czynności między wydziałem operacyjno-rachunkowym a wydziałem planowania i kredytów.

Zmiany te, jak i wspomniane zmiany w zakresie „pionu kapitalnych remontów”, budzą niepokój w odpowiednich komórkach funkcjonalnych oddziałów wojewódzkich i Centrali. Uzasadnienie zastrzeżeń przeważnie opiera się na argumentach dotyczących obawy obniżenia poziomu pracy. Niewątpliwie jest to sprawa poważna i wymaga poważnego ustosunkowania się do niej i to właśnie w drodze przeprowadzenia lokalnych eksperymentów, dokładnego ich zbadania i wysunięcia wniosków.

Poza tymi przyczynami zasadnicze trudności dokonania w oddziałach operacyjnych przesunięć niektórych czynności pomiędzy wydziałem operacyjno-rachunkowym a wydziałem planowania i kredytów powstają na tle interpretacji przepisów o uprawnień i obowiązkach głównych księgowych. Abstrahując od obecnego stanu, słusznego czy — moim zdaniem — niesłusznego, nie powinno się tu stosować dogmatu, że jedynie właściwe i zgodne z przepisami uchwały o głównych księgowych jest skoncentrowanie i podporządkowanie głównemu księgowemu oddziału wszystkich czynności operacyjnych. Jeśli praktyka wyprzedza teorię należy zbadać przyczyny, ich teoretyczne uzasadnienie i wykorzystać uzyskane tą drogą założenia w przyszłych pracach organizacyjnych a nie doktrynersko odrzucać je.

Poważny wpływ na rozszerzenie się i umocnienie w Banku różnych pionów komórek funkcjonalnych wywarła także dokonana w roku 1954 zmiana systemu płac pracowników bankowych. W roku 1954 zniesiono poprzednio obowiązujące zasady wynagradzania, oparte o ogólną zasadę *s t o p n i o w a n i a* wynagrodzenia w zależności od kwalifikacji pracownika i jego przydatności, właściwego wypełniania powierzonych mu obowiązków — luźbowych, niezbędności większej lub mniejszej samodzielności przy wykonywaniu powierzonych obowiązków, zakresu i trudności powierzonych obowiązków kierowniczych oraz wreszcie od lat pracy, gwarantujących nabycie przez pracownika większego zasobu doświadczenia.

W miejsce elastycznego systemu ogólnych stopni wynagrodzeń, ułatwiającego szczególnie wyszkolenie pracownika bankowego przez możliwość powierzania mu różnych czynności, wprowadzono obowiązujący obecnie system wynagrodzeń uzależnionych od powierzonej pracownikowi *f u n k c j i* określonej w taryfie.

Niewątpliwie poprzedni system wykazywał braki ale przyczyny tych braków zdaniem moim leżały poza tym systemem, wiążąc się głównie ze zwichniętą w naszej gospodarce proporcją różnych cen i płac. Nowy jednak system, wprowadzając podział wynagrodzeń według określonych funkcji (na przykład licznik, kasjer, kontroler rachunkowy, inspektor kredytowy) okazał się w praktyce trzyletniej niewłaściwy — na przykład w wyniku nieraz niewspółmiernych lokalnie kwalifikacji i warunków pracy kasjera a kontrolera rachunkowego, zatrudnionego przy ewidencji należności inkasowych. Ale nie to jest tematem niniejszego artykułu. Z punktu widzenia systemu zarządzania Bankiem istotniejsze znaczenie posiadają trudności w zarządzaniu wywołane stosowanym systemem wynagrodzeń. Już w układzie samej tabeli wynagrodzeń występuje wyraźny podział na co najmniej trzy pionu odpowiadające tak zwanym pionom A, B i C. Oczywiście wpływa to na powstawanie w poszczególnych jednostkach Banku odpowiednich komórek i to na wszystkich szczeblach struktury Banku. W ramach tych komórek pracuje szereg pracowników posiadających dekrety służbowe przyjęcia na *ś c i ś l e o k r e ś l o n e s t a n o w i s k a*. W razie więc potrzeby przesunięcia pracowników nawet tylko w wydziale operacyjno-rachunkowym oddziału (na przykład potrzeba otwarcia dodatkowej kasy lub udzielenia pomocy w sortowni) nieraz powstają trudności, gdyż pracownik posiadający dekret przyjęcia na stanowisko „księgowego” lub „kontrolera

²⁾ K. Ostaliński „Uwagi o obecnym systemie i kontroli kapitalnych remontów”.

³⁾ Wiadomości NBP, Nr 3/57, strona 166—170, „Próby rozwiązań organizacyjnych”.

rachunkowego" formalnie nie jest zobowiązany wykonywać inne prace. Do zasadniczego zaś rozdziału w oddziale, wzrostu godzin nadliczbowych itp. niepożądanych objawów dochodzi nieraz, gdy na przykład sortownia lub księgowość wymagają pomocy, a „inspektorzy planowania” lub „inspektorzy kredytów” mogliby udzielić chwilowej pomocy lecz odmawiają, wychodząc z założenia, że są pracownikami tylko „pionu A”.

Wnioski z tego chyba należy wyciągnąć i zrealizować, gdyż wymaga tego zdrowy rozsądek. Dyrektor oddziału powinien naprawdę być jedynym gospodarzem w oddziale, posiadającym pełną swobodę zarządzania w nim.

* * *

Nie chciałbym pozostawić na czytelniku wrażenia, że jestem w ogóle przeciwnikiem istnienia specjalizacji w Banku. Wielorakość i złożoność zadań Banku, która wpłynęła na jego obecną strukturę, bez wątpienia wymaga odpowiedniego podziału pracy na poszczególnych szczeblach tej struktury i w konsekwencji tego istnienia wielu komórek „fachowych”. Uznając jednak konieczność istnienia fachowych komórek funkcjonalnych, czyli komórek wykonujących pewne określone funkcje, uważam za niewłaściwy funkcjonalizm w zarządzaniu, wprowadzający się w naszym Banku, jak starałem się wykazać, że zbyt drobnego rozdrobnienia i samodzielnego działania komórek funkcjonalnych, zainicjowanego na szczeblu centralnym, przy jednoczesnej likwidacji specjalnej komórki opracowującej poprzednio i koordynującej zagadnienia organizacji i techniki pracy na wszystkich odcinkach działalności Banku.

W wyniku rozszerzającego się w Banku od roku 1951 funkcjonalizmu w zarządzaniu ustalił się pogląd, że „organizację” w szerokim pojęciu tego słowa można i należy podzielić na dwie zasadnicze nie wiążące się części, których problematykę powinny badać i rozwiązywać odrębne komórki, a mianowicie:

- a) inicjowanie i opracowywanie racjonalnych rozwiązań zagadnień struktury organizacyjnej i rozdziału etatów — część należąca do zakresu zadań Departamentu Organizacji,
- b) inicjowanie i opracowywanie dla poszczególnych komórek oddziałów operacyjnych racjonalnych rozwiązań techniki ich pracy, określających jakie czynności, w jak sposób, kto i gdzie powinien wykonywać — część należąca w Centrali do zakresu zadań departamentów „fachowych” (w większości Departament Operacyjno-Rachunkowy⁴⁾ i Departament Planowania).

Wydaje się jasne, że najpierw trzeba opracować sposób wykonywania czynności, określić obieg dokumentów itp. (wyżej wymieniona część b) a następnie dopiero można ustalić strukturę danej jednostki oraz ilość i rodzaj pracowników (wyżej wymieniona część a), lecz nigdy odwrotnie. Jasne też chyba jest, że bez koordynacji tych rzekomo nie wiążących się części nie ma „organizacji” we właściwym znaczeniu tego słowa i nikt nie może odpowiadać za organizację.

⁴⁾ Technika i organizacja pracy rachunkowości i operacji bankowych została swego czasu w NBP zastrzeżona jako dziedzina pracy wyłącznie Departamentu Operacyjno-Rachunkowego (Głównego Księgowego Banku).

Sprawa ta dopiero w roku bieżącym stała się przedmiotem wielu dyskusji na terenie Centrali z udziałem przedstawicieli oddziałów wojewódzkich i operacyjnych. W wyniku tych dyskusji, na wniosek specjalnej komisji dla reorganizacji struktury Banku, Zarząd Banku podjął uchwałę⁵⁾, która między innymi zmianami ustala, że Departament Organizacji powinien prowadzić koordynację wszystkich projektów zarządzeń Banku z punktu widzenia organizacji i techniki pracy oraz przy współpracy z rzeczowo zainteresowanymi departamentami powinien opracowywać racjonalne, kompleksowe rozwiązania zagadnień organizacyjnych z uwzględnieniem zasad nauki organizacji i zasady nieograniczoności zasięgu prac badawczych.

* * *

Uchwałę tę niewątpliwie należy ocenić pozytywnie, jako poważny krok w kierunku usprawnienia systemu zarządzania i organizacji w Banku. Wspomniana uchwała zerwała ze sztucznym podziałem organizacji i stwarza przesłanki dla obiektywnego, kompleksowego rozwiązywania zagadnień organizacyjnych w sposób naukowy. Wydaje mi się jednak, że łatwiej byłoby można osiągnąć zamierzony cel przy pełnej koncentracji w jednej jednostce organizacyjnej całości problematyki i opracowywania rozwiązań (przepisów) organizacji i techniki pracy Banku. Przyjęty tryb wynika z istniejącego poglądu, że opracowywanie szczegółowych rozwiązań techniki bankowej w jednej jednostce organizacyjnej obok opracowywanych przez nią zagadnień ogólnych, począwszy od sieci jednostek Banku, przepisów organizacyjnych jednostek, współpracy — aż do zagadnień takich, jak podpisywanie dokumentów i innych podobnych, spowoduje po upływie pewnego czasu obniżenie poziomu szczegółowych rozwiązań technicznych pracy. Uzasadnia się zaś to tym, że wielostronność zagadnień występujących w Banku nasuwa jako „conditio sine qua non” konieczność specjalizacji i najlepsi specjaliści techniki bankowej po oderwaniu od fachowych departamentów przestaną być fachowcami.

Zagadnienie fachowości zasadniczo należy jednak rozpatrywać w Banku z punktu widzenia podstawowych zadań Banku, do których należy regulowanie obiegu pieniężnego i kredytu. Na tym tle na szczeblu centralnym fachowością jest zasób wiadomości niezbędnych dla opracowywania zagadnień systemowych planowania kasowego i kredytowego, metod kredytowania, analizy działalności kredytowej oddziałów itp. Natomiast organizacja rachunkowości bankowej i technika wykonywania czynności operacyjnych niewątpliwie wymagają szerokiej wiedzy z różnych dziedzin oraz specjalizacji lecz nie stanowią odrębnej dyscypliny naukowej, wykraczając poza ogólną organizację pracy Banku. Wynika to z tego, że rachunkowość i technika operacyjna służyć tylko do wykonania wymienionych zadań Banku, co ściśle wiąże z organizacją kompleksową a nie jednostronnym regulowaniem według potrzeb pionu rachunkowości lub innego. Reasumując — znajomość zagadnień rachunkowości i techniki operacyjnej jest właśnie wspomnianym „conditio sine qua non” fachowości organizatora

⁵⁾ Uchwała Zarządu Banku Nr 53 z dnia 18 maja 1957 r.

pracy, który nie może odrwać się od tych zagadnień jeżeli tylko naprawdę zajmuje się organizacją pracy w Banku⁶⁾.

Praktycznie zaś obawa niefachowego opracowywania przepisów techniki bankowej przy koncentracji całości prac organizacyjnych w jednej jednostce organizacyjnej także nie jest słuszna. Odnosny bowiem zespół specjalistów organizacji rachunkowości i techniki wykonywania operacji bankowych oczywiście nadal musiałby istnieć — z tą tylko różnicą, że umiejscowiony w obiektywnym ośrodku organizacji posiadałby warunki zapewniające pracę skoordynowaną z całością zagadnień organizacyjnych w Banku, zmierzającą do osiągnięcia największego skutku użytecznego przy najmniejszym nakładzie sił i kosztów.

⁶⁾ Na marginesie zauważyć tu jeszcze należy, że dokonywane niekiedy porównanie techniki bankowej i całej rachunkowości do technologii produkcji w fabryce, nie umniejszając wcale znaczenia techniki bankowej nie wydaje się trafne. Do technologii produkcji możemy ewentualnie porównać metody kredytowania, regulowania obiegu pieniężnego i rozliczeń, technikę zaś bankową z całym kompleksem jej zagadnień dokumentacji, obiegu dokumentów, ewidencji, sprawozdawczości itp. można porównać najwyżej do organizacji produkcji.

Ramy artykułu nie pozwalają na wyczerpanie jego tematu. Dlatego na zakończenie zreasumuję tylko ogólne wnioski dalszych niezbędnych z mian na szczeblu centralnym. Zmiany w zarządzaniu i organizacji oddziałów wojewódzkich i operacyjnych wymagają oddzielnego omówienia.

Dla dalszego usprawnienia systemu zarządzania NBP należałoby na szczeblu centralnym podjąć następujące kroki:

1. Rewizja instytucji głównych i starszych księgowych w Banku, jako jednej z przyczyn powstania funkcjonalizmu w zarządzaniu.

2. Zmiana obecnego systemu płac w Banku w kierunku umożliwiającym pełniejsze wykorzystywanie pracowników.

3. Koncentracja w jednej jednostce organizacyjnej Centrali, przy zachowaniu odpowiedniego podziału pracy, wszystkich zagadnień i przepisów dotyczących organizacji i techniki pracy bankowej.

S. Szałowski

NA MARGINESIE ROZWAŻAŃ NA TEMAT BANKOWEJ OBSŁUGI BUDŻETU PAŃSTWA

Przy rozważaniu zakresu działania komórek obsługi budżetu państwa NBP pragnę podkreślić rolę tych komórek na odcinku sprawozdawczości budżetowej i kontroli kredytów budżetu centralnego rozprawdzanych poprzez Bank. Uwagi te oparte są na pracy na terenie województwa rzeszowskiego.

Jakiej wagi, w ręku ministra finansów, jest szybka i dokładna sprawozdawczość budżetowa omówił obszernie w swoim artykule ob. Miłkowski w Wiadomościach NBP Nr 4/57. Ze swej strony jako długoletni pracownik w dziedzinie kasowej obsługi budżetu chcę zaznaczyć, że bez tych materiałów niemożliwe byłoby bieżące kierowanie i regulowanie finansami państwa. W przypadku zaś zaniechania tej czynności przez NBP musiałby ją spełniać inny czynnik (organ) państwowy, przeprowadzając równocześnie w tym kierunku nową reorganizację wydziałów finansowych, wyłączając z NBP kasową obsługę budżetu państwa w dotychczasowym znaczeniu, a przywracając dawne funkcje izb i kas skarbowych.

Zastanówmy się czy nawet jednostronna kasowa sprawozdawczość jednostek budżetowych mogłaby spełnić należycie to zadanie. Po sześciu latach współpracy i kontroli Banku około 60% jednostek budżetowych uzgadnia obecnie swoje sprawozdania bezbłędnie, zaś reszta z błędami, tak w kwotach stanów jak też i klasyfikacji budżetowej. Stosunkowo duży procent zgodnych sprawozdań (tak zwanych bezbłędnych) przypisywać należy temu, że obawa przed niepotwierdzeniem kwartalnej sprawozdawczości przez Bank przyczynia się w pewnej mierze do należytej i terminowo prowadzonej księgowości w jednostkach budżetowych. Sprawozdanie nie uzgadniane z Bankiem, albo uzgadniane tylko w ramach sald na rachunku nie spełniłoby należycie tego zadania.

Jak zaś przedstawia się pokrótce rzekoma dojrzałość jednostek budżetu terenowego w ciągu sześciu

lat wykonywania budżetu państwa do prawidłowego wykonania preliminarzy i budżetów bez kontroli Banku. (Wiadomości NBP Nr 6/56). Należy pamiętać, że obowiązek uzgadniania sald z Bankiem stanowi doskonały bodziec wykonywania podstawowego obowiązku, jakim jest bieżące prowadzenie księgowości. Jednostki budżetu terenowego mają obowiązek sporządzania sprawozdawczości budżetowej do pozycji w klasyfikacji budżetowej włącznie, co nie jest jednak tak szczegółowo kontrolowane przez Bank. Nie wszyscy jednak pracownicy Banku zdają sobie sprawę jak praktycznie przebiega sporządzanie sprawozdawczości jednostek budżetów terenowych. Nieoficjalnie jednak z kontaktów z pracownikami wydziałów finansowych dobrze wiemy (my w terenie) jak jest naprawdę.

Pracownicy wydziałów finansowych w okresach sprawozdań zbiorczych mają kolosalne trudności z powodu licznych niezgodności w przedkładanych im materiałach. Corocznie pracownicy ci zwracają się do oddziału wojewódzkiego z prośbą abyśmy im (NBP) przez udzielenie bankowych danych cyfrowych umożliwili złapanie wątku rachunkowości jednostek budżetu terenowego, jak na przykład początkowych sald rachunków podstawowych, przeniesionych sald konta 96 z uwzględnieniem powiatów czy też gromad. W ramach daleko posuniętej współpracy i pomocy udzielamy im danych liczbowych z naszej księgowości w oddziałach terenowych i w oddziale miejskim.

Najlepszym dowodem różnicy poziomu pracy jednostek budżetu centralnego, kontrolowanych przez Bank w klasyfikacji budżetowej, a poziomu pracy jednostek budżetu terenowego nie kontrolowanych przez nas tak szczegółowo są sążniste protokoły inspektoratów kontrolno-rewizyjnych prezydium wojewódzkiej rady narodowej czy też przedstawicieli Ministerstwa Kontroli Państwowej relacjonujące niedomagania jednostek budżetowych.

Nie wyobrażam sobie również zaniechania przez Bank kontroli rozprawdzanych kredytów budżetu centralnego, a w razie ich zaniechania przez Bank jako kasjera musiałby je wykonywać inny organ państwowy (ewentualnie z powrotem izby i kasy skarbowe). Państwo nie może zrezygnować ze stopniowego (częściowego) udzielania kredytów w ciągu roku budżetowego i kontroli ich rozprawdzania czy też wykonywania. Nie każdy kierownik czy główny księgowy — bezpośrednio zainteresowany — zdaje sobie w pełni sprawę z ważności zagadnienia wykonywania budżetu. Trafiają się nawet ludzie lekko-myślni, którym nie można powierzyć dysponowania pełnych kwot wynikających z preliminarza budżetowego i bez ograniczeń. Stąd ważna rola kredytu i wydatków kontrolowanych przez Bank w granicach limitu.

Dla uzasadnienia mego stanowiska daję przykład takiej „samodzielności” kierownika jednostki budżetowej. Na kilku odprawach z głównymi księgowymi jednostek budżetowych spotykaliśmy się z żądaniem pod adresem Banku o uzupełnienie uchwały Nr 527 w tym kierunku, aby wszelkie umowy o dostawy czy usługi były podpisywane obowiązkowo przez głównego księgowego danej jednostki, z tym, że bez tych podpisów dostawcy nie wolno byłoby przyjmować umów. Bardzo często bowiem kierownicy bez porozumienia się z głównym księgowym i bez zainteresowania się możliwościami kredytowymi czynią zamówienia na własną rękę. Postępowanie takie w dużej mierze przyczynia się do wzrostu portfeli w komórkach inkasa z powodu braku środków na rachunkach jednostek budżetowych.

Prawdopodobnie na skutek otwarcia w swoim czasie dyskusji na tematy racjonalizatorskie w zakresie kasowej obsługi budżetu niektóre oddziały wojewódzkie sukcesywnie likwidują komórki obsługi budżetu państwa czy to w oddziałach wojewódzkich, czy też oddziałach terenowych. Doceniam cel i sens kompresji etatowych. Wydaje mi się jednak, że nie każdy pomysł racjonalizatorski wywołuje skutki w postaci pomniejszenia ilości etatów i osób w zakresie wykonywanych czynności. Niekoniecznie również pomysł racjonalizatorski w zakresie struktury organizacyjnej i zakresu czynności oraz stanowisk w pionie operacyjno-rachunkowym powinien być realizowany kosztem komórek obsługi budżetu państwa. Dlatego też nie mogę zgodzić się z wywodami kol. Bieguna z Krakowa (Wiadomości NBP Nr 2/57), który rozdziela czynności komórki obsługi budżetu państwa i koniecznie chce im nadać funkcje czysto manipulacyjne. Czy jednak zadanie st. wiane od 1951 roku przed pracownikiem kasowej obsługi budżetu państwa w Banku ograniczają się do prostych zapisów na kartach kontowych. Albo wymogi

jakie postawiliśmy tym komórkom były przesadne i niepotrzebne, albo takie stanowisko jest wypowiedzią osób nie znających lub nie chcących rozumieć właściwej roli świadomego pracownika pionu obsługi budżetu państwa.

Kto zna system kasowego wykonywania budżetu państwa, choćby tylko z instrukcji służbowej B/16, w powiązaniu z innymi przepisami musi być świadomy tego, że prowadzenie rachunkowości budżetowej w Banku w budżecie centralnym według klasyfikacji, podziału czynności według przynależności poszczególnych operacji do budżetu terenowego lub centralnego lub do środków pozabudżetowych itp., wymaga dogłębnej znajomości budowy budżetu i zadań budżetowych resortów, rad narodowych i dziesiątek jednostek budżetowych w każdym oddziale. Przerzucenie odpowiedzialności za wiele z powyższych czynności na komórkę dysponenta rozliczeń zdaje się być pociągnięciem ryzykownym. Przy tak dużym wachlarzu obowiązków nałożonych na komórki obsługi budżetu państwa zachodzi obawa zaniku dotychczasowych pozytywnych osiągnięć tych komórek, zresztą oficjalnie kilkakrotnie potwierdzanych. Nie trzeba bowiem zapominać również o wielu innych zadaniach komórki dysponenta rozliczeń, które już w obecnej formie są bardzo liczne i odpowiedzialne. Ambicjonalną rzeczą dla każdego pracownika jest znajomość jego głównych zadań do wykonania mu poruczonych. Po przejściu zaś niektórych czynności obsługi budżetu państwa do komórki dysponenta pracownik tejże komórki będzie nadal doskonalił się w głównych zadaniach dysponenta kosztem zaniebdywania kasowej obsługi budżetu. Dzielenie czynności dotychczasowej komórki obsługi budżetu państwa „na części” spowoduje spłylenie wykonywanych zadań z braku pełnej odpowiedzialności za wykonywanie całości zagadnień związanych z obsługą budżetu państwa w Banku.

Pragnąłbym w końcu zwrócić uwagę na to, że przy wszelkich zmianach jakie mają nastąpić na skutek reorganizacji w Banku pamiętać należy, że zagadnienie kasowej obsługi budżetu państwa jest zagadnieniem ciągle żywym. W ramach zadań Banku musi zatem pracownik odpowiedzialny za całość zagadnienia pilnie i stale w nich tkwić i interesować się wszystkimi zmianami. Całość tych zagadnień powinna techować duża samodzielność i odpowiedzialność nie tylko na szczeblu centralnym ale i na szczeblu województwa, oddziału miejskiego i terenowego obsługujących budżet. Mogą to prawidłowo wykonać tylko fachowe stanowiska pracy (komórki) obsługi budżetu państwa.

K. Herman

Rzeszów

OPŁACALNOŚĆ WIELKIEJ MECHANIZACJI W PRACACH BANKOWYCH*)

Zagadnienie opłacalności stosowania maszyn analityczno-rachunkowych w ogóle, a w pracach bankowych w szczególności, jest z wielu powodów

i trudne i skomplikowane. Ich daleko posunięta odrębność w porównaniu do dobrze znanych maszyn — nazwijmy je — konwencjonalnych, jest główną tego przyczyną, przy czym odrębność ta sprowadza się nie tylko do problemu czysto technicznego: znacznych różnic konstrukcyjnych czy

*) Literatura: La Mécanographie — (Le prix de revient des travaux mécanographiques) — Jean Favier et Robert Thomelin.
Les comptes clients — Claude Longuet.

szybkości działania. Istotą trudności jest przede wszystkim różnorodność założeń eksploatacyjnych, a co za tym idzie i metod organizacyjnych. O ile maszyny małej i średniej mechanizacji wykonują samodzielnie określone czynności, stanowiące cel sam w sobie np. dodają, mnożą, księgują — o tyle każda z maszyn analityczno-rachunkowych działa wyłącznie w ścisłym powiązaniu z innymi maszynami. Konsekwencje tego są daleko idące. Konieczność stosowania metod taśmowej produkcji nie praktykowanej, w ścisłym tego słowa znaczeniu, w normalnych pracach rachunkowo-statystycznych, zmusza do przyjęcia zupełnie różnych zasad organizacyjnych w przypadku użytkowania maszyn analityczno-rachunkowych. Dochodzimy zatem do punktu zwrotnego, od którego rozchodzą się drogi normalnej mechanizacji oraz dużej. Przy zachowaniu tych samych celów ostatecznych środki działania stają się zupełnie różne. Zjawisko to nie tylko należy widzieć, lecz również rozumieć, w przeciwnym bowiem razie jest niesłychanie trudno uchronić się od powierzchownych uogólnień, lub wręcz błędnych stwierdzeń. Czy należy stąd wyciągnąć wnioski, że sprawy wielkiej mechanizacji są niewymierne lub nieuchwytny? Na pewno nie, ale jak we wszystkich sprawach specjalistycznych, stopień trudności niezbędny dla poznania nowej, pomimo wszystko, dziedziny, jest o wiele większy niż przy innych zagadnieniach wchodzących w zakres stereotypowej mechanizacji prac bankowych. Już sam fakt, że teoretyczne wyszkolenie pracownika koncepcyjnego w zakresie wielkiej mechanizacji wymaga co najmniej 3-4 lat, przy czym warunkiem sine qua non jest wieloletnie doświadczenie ogólnobankowe, rzuca dostateczne światło na omawiane zagadnienie. Nie wystarczy zatem ogólne zapoznanie się z tematyką maszyn analityczno-rachunkowych. Obecnie, w naszych warunkach, niezbędna jest również praktyka poza wiedzą teoretyczną. Prawdopodobnie w przyszłości, z każdym rokiem stosowania wielkiej mechanizacji, problem tracić będzie na ostrości, bowiem coraz liczniejsze skutki stosowania omawianych maszyn zastępować będą teoretyczne rozważania na temat opłacalności.

Tak wygląda w tej chwili sprawa w krajach, gdzie duża mechanizacja ma wieloletnie tradycje i gdzie nie budzi już tyle wątpliwości. Tymczasem jednak temat wymaga omówienia.

II

Przede wszystkim należy rozważyć pojęcie opłacalności. Zdefiniowanie tego zagadnienia nie jest proste. Przeciwności, nazwijmy to — interesów różnych pionów odgrywać może tu rolę decydującą. Nie można się dziwić, że dla gospodarki etatowej stosowanie maszyn analityczno-rachunkowych o tyle jest celowe, o ile prowadzi ono do zmniejszenia personelu. Natomiast dla komórek ekonomicznych otrzymanie materiałów sprawozdawczych w wielu przekrojach umożliwiających wszechstronną analizę zjawisk gospodarczych, wysuwać się będzie na plan pierwszy. Z kolei szybkość wykonanych księgowani, niezbędnych zestawień, oceniana jest najwyżej przez komórki operacyjne. A zatem co jest opłacalnością? Najłatwiej powiedzieć, że maszyny analityczno-rachunkowe są wtedy rentowne, jeśli spełniają wszystkie trzy wyżej wspomniane

warunki. Różnorodność jednak potrzeb bankowych na tym odcinku jest tak wielka, że nie wkraczając w sferę fantazji nie można realnie przyjąć, aby mogły one być jednocześnie realizowane w jednakowym stopniu. Zawsze któryś musi się wysuwać na czoło, dominując więcej lub mniej nad pozostałymi. A zatem należy ustalić podstawowy cel, dla którego realizacji chce się uruchomić omawiane maszyny, bowiem można bez większego ryzyka przyjąć, że aczkolwiek wszystkie prace rachunkowe można objąć wielką mechanizacją, to jednak na pewno nie wszystkie są opłacalne.

Zasadniczo uznaje się, że istnieją 3 podstawowe cele dla których wprowadza się maszyny analityczno-rachunkowe:

- 1 — dla obniżenia kosztów własnych, drogą zmniejszenia ilości etatów;
- 2 — dla przyspieszenia pracy;
- 3 — dla otrzymania obszernie rozbudowanych informacji o działalności przedsiębiorstwa

Oczywiście obok nich występują inne zjawiska wtórne, które są poniekąd produktem ubocznym wielkiej mechanizacji, a które ze względu na swój charakter nie mogą obecnie stanowić celu same w sobie. Do nich zaliczyć należy:

a) ujednoczenie i zmniejszenie różnorodności formularzy, które mają stanowić podstawę dziurkowania karty maszynowej;

b) zwiększenie dyscypliny w przestrzeganiu terminów nadsyłania dokumentów rachunkowych, co zmusza pośrednio do bardziej racjonalnego organizowania pracy;

c) zwiększenie staranności w wypełnianiu dokumentów zarówno pod względem ich czytelności jak i błędów rachunkowych, bowiem jedne i drugie są wykrywane bieżąco w procesie opracowań maszynowych;

d) wyzwalamie wysokokwalifikowanych pracowników od prostych, ale absorbujących, ze względu na ilość, prac rachunkowych;

e) zmniejszenie ilości błędów będących naturalnym wynikiem zmęczenia lub dystrakcji występujących silnie w czasie wykonywania masowych prac rachunkowych.

Podobnie jak korzyści wynikające z celów zasadniczych, tak i „produkty uboczne” są zawsze teoretycznie w pełni uznawane i doceniane, natomiast praktycznie w stopniu o wiele niższym. Trudno zresztą dociec dlaczego? Albo uchodzą one uwadze obserwatorów w ogóle, albo są doprowadzane do mikroskopijnych proporcji, albo wreszcie są a priori odrzucane z powodu niechęci do nowych metod jeszcze niezasiedlonych i nie pokrytych patyną dostojnej starości i uznanej tradycji.

Inną przyczyną, która niewątpliwie w bardzo silnym stopniu może dyskryminować wielką mechanizację wśród, być może, wielu pracowników, bez względu na wielkość i różnorodność korzyści — jest strona socjalna zagadnienia. Innymi słowy wieczny problem usuwania człowieka przez maszyny. Obawy te, aczkolwiek zrozumiałe, są na pewno, generalnie biorąc niesłuszne. Natomiast niewątpliwą konsekwencją wprowadzenia wielkiej mechanizacji jest konieczność przestawienia się na nowe metody pracy i poznanie nowych środków działania. Nie od rzeczy będzie zacytować tu dosłownie Longuet'a,

znawcę zagadnień wielkiej mechanizacji, który wyraźnie widzi konieczność przystosowania się ogółu pracowników do nowych warunków: „Postęp nie zatrzymuje się. Wcześniej lub później spotkają oni na swej drodze karty perforowane. Muszą być do tego przygotowani, nie mogą liczyć na możliwość uniknięcia tego problemu: albo będą się nimi posługiwali, poznają maszyny... albo zostaną usunięci”. Pomimo pewnej apodyktyczności tego stwierdzenia, na pewno nie jest ono pozbawione słuszności.

III

W jakim stopniu wielka mechanizacja wpływa na obniżkę kosztów własnych przedsiębiorstwa drogą kompresji etatów? Pytanie to jest chyba najczęściej stawiane w momencie rozważania opłacalności stosowania maszyn analityczno-rachunkowych. Bardziej dociekliwi interlokutorzy stawiają je w formie wręcz ambarasującej i zaskakującej, np. „ilu księgowych zastępuje tabulator? Wydaje się, że tak sformułowane pytanie można zaliczyć do rzędu pytań typu: ilu posłańców może zastąpić telefon? W rezultacie propagator eksploatacji omawianych maszyn zostaje wyraźnie „złapany”, nie mogąc udzielić wyczerpującej odpowiedzi.

Ogólnie biorąc przyjęć można, że osiągnięte oszczędności są wprost proporcjonalne do stopnia wykorzystania raz wydziurkowanych kart. Im więcej sporządza się zestawień, tym bardziej przyspiesza się ostateczne efekty, gdyż najpracochłonniejszy, a zatem i najkosztowniejszy, z punktu widzenia etatów, proces dziurkowania rozkłada się na większą ilość tabulogramów. Twierdzenie powyższe najlepiej zilustruje niżej podany przykład, w którym świadomie przyjęto znaczne uproszczenia w procesie technologicznym, aby nie zaciemniać szczegółami obrazu. Przyjmijmy, że należy sporządzić zestawienie księgowe z 10.000 pozycji, z których każda składa się z kwoty rzędu setek milionów oraz różnych symboli posiadających łącznie 20 cyfr. Zestawienia sporządzane zostaną w układach nie przekraczających każdorazowo 10 cyfr reprezentujących symbole.

Zestawienia	Roboczogodziny					
	Dziurkowanie	Sprawdzanie	Sortowanie	Tabulowanie	Razem	%%
1	40.0	33.0	6,6	1,6	81,2	100
2	—	—	6,6	1,6	8,2	10
3	—	—	6,6	1,6	8,2	10

A zatem każde następne, poza pierwszym zestawienie pochłania tylko 10% czasu pierwszego. Możemy stąd łatwo ustalić konieczny czas dla n-tego

zestawienia: $t = T + \frac{k}{n}$

gdzie T = czas niezbędny dla tabulowania i sortowania

k = czas niezbędny dla dziurkowania i sprawdzania kart

n = ilość opracowywanych zestawień z jednego zbioru kart.

W naszym przykładzie zmodyfikowany ale jednocześnie bardziej prawidłowy układ czasu potrzeb-

nego dla jednego zestawienia, przy wykonywaniu wielu przekrojów z kart raz wydziurkowanych, przedstawiać się będzie następująco:

Przekroje	K=Dziurkowanie i sprawdzanie 31 kolumn		T=Tabulowanie i sortowanie		Razem	
	godz.	%%	godz.	%%	godz.	%%
1	73.0	90	8.2	10	81.2	100
2	36.5	82	8.2	18	44.7	55
3	24.3	75	8.2	25	32.5	40
8	9.1	52	8.2	48	17.3	22
n	73	$\frac{73 \times 100}{n}$	8.2	$\frac{8.2 \times 100n}{73+8.2n}$	$\frac{73}{n} + 8.2$	$\frac{(73+8.2n)100}{81.2n}$

Zestawienie powyższe nie wymaga komentarzy. Teoretyczne rozważania mogą jednak doprowadzić do zgola fałszywych uogólnień, co potwierdza pierwodną tezę o konieczności posiadania również dużego doświadczenia przy ustalaniu prawidłowych wniosków. Przyjmijmy tę samą ilość pozycji co w poprzednim przykładzie, z tą tylko różnicą, że zawierać one będą kwoty wyższego rzędu oraz znacznie więcej symboli cyfrowych, tak że karta wymagać będzie perforowania pełnych 80 kolumn. Przy takiej modyfikacji czas niezbędny na sortowanie i tabulowanie pozostanie nie zmieniony, natomiast czas potrzebny na dziurkowanie wyniesie około 100 godzin, a na sprawdzenie około 83 godzin. Opracowanie kart (K) pochłonie zatem łącznie 183 godziny. W rezultacie otrzymamy następujące zestawienie:

Przekroje	K=Dziurkowanie i sprawdzanie 80 kolumn		T=tabulowanie i sortowanie		Razem	
	godz.	%%	godz.	%%	godz.	%%
1	183	96	8.2	4	191.2	100
2	91.5	91	8.2	9	99.7	52
3	61.5	89	8.2	11	69.2	36
8	22.9	74	8.2	26	31.1	16
n	183	$\frac{183 \times 100}{n}$	8.2	$\frac{8.2 \times 100n}{183+8.2n}$	$\frac{183}{n} + 8.2$	$\frac{(183+8.2n)100}{191.2n}$

Porównanie obu tabel pozwala na wyciągnięcie pewnych ogólnych wniosków:

1) że ustalanie czasu niezbędnego dla wykonania określonych prac rachunkowych przy pomocy maszyn analityczno-rachunkowych jest stosunkowo proste:

2) że dziurkowanie i sprawdzanie kart jest najbardziej pracochłonne w całym procesie technologicznym;

3) że czas niezbędny na dziurkowanie i sprawdzanie kart wzrasta z ilością kolumn perforowanych;

4) że wobec teoretycznej niezmienności czasu sortowania i tabulowania, łączny czas potrzebny na wykonanie każdego następnego zestawienia jest odwrotnie proporcjonalny do ilości przekrojów.

Jeszcze bardziej jaskrawo uwynukła współzależność pomiędzy ilością zestawień, a efektywnie zużytym czasem na ich wykonanie, tabela niżej zamieszczona, opierająca się również na poprzednich przykładach:

Ilość etatów wzrost	Zaksięgowane pozycje		Czas zużyty			
			Karty 31 kolumn		Karty 80 kolumn	
	Ilość	%	godzin	%	godzin	%
1	10.000	100	81.2	100	191.2	100
2	20.000	200	89.4	110	199.4	104
3	30.000	300	97.6	120	207.6	108
8	80.000	800	138.4	170	248.8	130

Na pierwszy rzut oka wzdawałoby się, że dla ostatecznej odpowiedzi czy wielka mechanizacja jest opłacalna z punktu widzenia oszczędności etatowych wystarczy do powyższej tabeli wprowadzić rubrykę czasu zużytego przy pracy ręcznej lub przy zastosowaniu średniej mechanizacji (pamiętając ciągle, że przykład jest uproszczony). Ale nawet posiadanie takich danych, choć osiągnięcie ich w rzeczywistości jest bardzo trudne, nie może ostatecznie wyświetlić badanego zagadnienia. Porównując czas zużyty na wykonanie tych samych prac rachunkowych różnymi metodami wyjaśnilibyśmy w istocie tylko zagadnienie szybkości wykonywania tych samych prac przy pomocy różnych środków, ale nie sprawę stosunku kosztów osobowych. Nie zawsze zużycie krótszego czasu dla wykonania określonej pracy, nawet przy założeniu równego poziomu wyposażenia, oznacza mniejsze koszty, pamiętać bowiem należy, że na koszt własny prócz robocizny składa się cały szereg elementów, które przy różnych środkach produkcji mogą się w różny sposób kształtować. Jeżeli zdołano by ustalić, że przy zastosowaniu powszechnie dotąd stosowanych maszyn księgujących dla wykonania określonej pracy rachunkowej zużywa się 1400 godzin, co odpowiada 8 etatom, a przy zastosowaniu wielkiej mechanizacji 525 godzin, co równa się 3 etatom, to wyciągnięcie wniosku, że oszczędność z zastosowania wielkiej mechanizacji wynosi równowartość wyposażenia 5 etatów byłoby błędne. Można by jedynie stwierdzić, że jedna ze składowych części ogółu kosztów własnych, na skutek wprowadzenia maszyn analitycznych uległa redukcji. Decydujące jest więc kształtowanie się wszystkich kosztów własnych. Przy zastosowaniu maszyn analityczno-rachunkowych na pewno koszty amortyzacji, konserwacja, zużycia papieru itp. będą znacznie wyższe od tych samych kosztów przy małej lub średniej mechanizacji. Z rozważań tych wynika, że mierzenie opłacalności stosowania omawianych maszyn etatami jest niczym nie uzasadnione i wprowadza jedynie w sposób sztuczny miernik pośredni. Prawdopodobnie tendencje takie wynikają w pewnym stopniu z tego, że w pracy biurowej, a więc i bankowej, koszty osobowe stanowią gros kosztów własnych, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw produkcyjnych. W rezultacie wprowadzenie na pewnym odcinku do prac biurowych środków, które w swej strukturze i organizacji są raczej pokrewne przemysłowi, stwarza omówione nieporozumienie.

Pomimo to ustalanie ilości pracownikogodzin jest niezbędnie konieczne, gdyż stanowi to jeden z podstawowych elementów kalkulacji. O ile ustalenie roboczogodzin maszyn analitycznych w zasadzie nie nasuwa specjalnych trudności, o tyle dla prac niezmechanizowanych praktycznie można je ustalić jedynie tylko z pewnym przybliżeniem.

Zrozumiałe jest, że dla ustalenia opłacalności jednego czy drugiego systemu, baza porównawcza musi być ściśle ta sama. Innymi słowy, dla obiektywności sądu trzeba dokładnie wiedzieć ile roboczogodzin zużywa się przy stosowaniu obu metod. I tu właśnie powstaje trudność zasadnicza. Wynika ona przede wszystkim z faktu, że układ rachunkowy wykonywanych zestawień jest zdecydowanie różny przy średniej i dużej mechanizacji. Możliwości czysto techniczne maszyn analitycznych są tak znaczne, że mechanizowanie jakiegokolwiek pracy przy ich pomocy z reguły daje nieporównanie większe efekty w stosunku do średniej mechanizacji nie mówiąc już o metodach ręcznych.

Wprowadzenie wielkiej mechanizacji nie polega nigdy na zamienieniu środków działania, to znaczy maszyn księgujących maszynami analitycznymi, lecz na wprowadzeniu zupełnie nowych założeń techniczno-organizacyjnych, przy zachowaniu oczywiście podstawowych zasad rachunkowości. W tych warunkach nie można przyjąć, że praca wykonywana na przykład przez 10 pracowników mogłaby być również wykonywana przez tę samą ilość w układzie, który dają maszyny analityczne. Wykorzystując niezaprzeczone walory maszyn analitycznych nie można zapominać o nakładach, które trzeba by było ponieść dla osiągnięcia takich samych efektów innymi metodami.

Reasumując, opłacalność wielkiej mechanizacji nie należy raczej szukać w oszczędnościach etatowych. Godzą się z tym dziś zarówno teoretycy jak i praktycy, co więcej — ostrzegają wyraźnie przed zgubnymi skutkami, jakie grozić mogą mechanizacji w wyniku polityki nieprzemyślanych oszczędności etatowych. Cytowany wyżej Claude Longuet, omawiając zagadnienie opłacalności mówi: „Należy być bardzo ostrożnym przy uruchamianiu zakładu rachunkowości zmechanizowanej. Najmniejszy fałszywy krok może skompromitować mechanizację, a już najbardziej fałszywym posunięciem jest zmniejszenie personelu zakładu przed osiągnięciem pełnego efektu mechanizacji”.

IV.

Gdzie leży zatem korzyść stosowania wielkiej mechanizacji? Jeżeli problem etatowy ma znaczenie, pomimo wszystko, wtórne i sprowadza się ostatecznie tylko do jednego z elementów kosztów własnych, od których nie może być oderwany w sensie traktowania go jako celu samego w sobie, to wobec tego muszą występować inne poważne czynniki, które decydują o tym, że maszyny analityczno-rachunkowe są coraz powszechniej uznawane jako środek usprawniający ewidencję. Wymienić tu trzeba możliwości przyspieszenia pracy oraz otrzymywania wielostronnej informacji o działalności przedsiębiorstwa. Oba te zjawiska zająmają się wzajemnie i uzupełniają, przy czym o ile drugie nie nasuwa na ogół większych wątpliwości, o tyle pierwsze budzi zastrzeżenia, pomimo bardzo wysokiej wydajności technicznej omawianych maszyn. Przyczyn jest kilka. Sam proces dziurkowania i sprawdzania kart, opierający się, jak wiadomo, na ręcznym działaniu, jest ograniczony możliwościami psychotechnicznymi pracownika, które należy zakładać — nie są teoretycznie ani wyższe, ani niższe od możliwości kontysty księgującego na normalnych maszynach. W tej sytuacji przyspieszenie może występować:

1 — gdy z raz wydziurkowanych kart sporządza się kilka zestawień;

2 — gdy strona rachunkowa nawet pojedynczego zestawienia, jest o tyle skomplikowana, że wymagałaby przy zastosowaniu średniej mechanizacji wykonania dodatkowych czynności;

3 — gdy nawet przy prostych rachunkowo zestawieniach masa materiałów opracowywanych jest tak znaczna że suma błędów popełnianych, a uznawanych jako normalne dla określonych warunków, powoduje znaczne przedłużanie pracy.

Wydaje się, że z wyżej przytoczonych punkt drugi wymaga pewnego wyjaśnienia. Maszyny analityczne, a konkretnie tabulatory, odznaczają się poza znaczną szybkością, poważnymi możliwościami technicznymi w dziedzinie wykonywania obliczeń rachunkowych. Wszystkie te obliczenia w przeważającej większości przypadków mogą być dokonane od razu, przy jednorazowym sporządzaniu określonego zestawienia, bez konieczności wykonywania dodatkowych czynności, które doprowadzają do ostatecznej syntezy rachunkowej. Tabulator może bez trudu rozpoznawać wartości dodatnie i ujemne, księgując je w odpowiednich rubrykach, eliminować z rachunku określone wielkości, saldować obroty i ustalać charakter sald, dodawać salda metodą algebraiczną, sumować obroty i salda w 3, 4, a nawet 5 stopniach, wykonywać mnożenia, których iloczyny mogą być również przedmiotem wyżej przytoczonych czynności rachunkowych — itd. itd.

Jeżeli więc istnieje konieczność wykonania licznych i skomplikowanych obliczeń dla otrzymania potrzebnych wyników, to wtedy nawet jednorazowe wykorzystanie kart może opłacać się z punktu widzenia zarówno przyspieszenia pracy jak i kosztów własnych. Ograniczone możliwości techniczne normalnych maszyn księgujących zmuszają wtedy do wielokrotnego zestawiania sum zbiorczych oraz wykonywania całego szeregu dodatkowych działań, które doprowadzić mają w rezultacie po wielu zabiegach do tych samych wyników, które ustalił tabulator w ciągu jednej pracy. I w tym więc przypadku nie można generalizować opierając się wyłącznie na teorii, która słusznie skądinąd zakłada zależność czasu od ilości przekrojów. Posiadane doświadczenie pozwoli na łatwe przeprowadzenie odpowiedniej korektury.

Omawiając zagadnienie przyspieszenia pracy przez stosowanie wielkiej mechanizacji należałoby jeszcze zastanowić się na jakim odcinku ma nastąpić owo przyspieszenie. Szukając analogii do zakładów produkcyjnych, a zbieżność taka niewątpliwie istnieje, trzeba precyzyjnie ustalić co można porównywać. Jeżeli pion operacyjny Banku porównuje się do pionu produkcyjnego w fabryce, to pamiętać trzeba, że w zakresie ich działania odbywają się dwa zasadnicze procesy — ściśle technologiczny i produkcyjny, szeroko pojęty. Jakie czynności obejmuje każdy z nich można łatwo ustalić. W każdym razie porównywać można oddzielnie tylko procesy technologiczne, a oddzielnie całe procesy produkcyjne, co zresztą nie przeszkadza w zupełności ustalać wskaźniki procentowe, określające stosunek jednych do drugich. Wydaje się, że istotę rzeczy można przedstawić graficznie, jak podano obok.

Porównywanie procesu technologicznego, będącego wycinkiem całej produkcji, z wszystkimi czynnościami pionu operacyjnego może doprowadzić ra-

Pion produkcyjny fabryki

Czynności przygotowawcze procesu produkcyjnego
--

Proces technologiczny

Czynności pomocnicze	Czynności zasadnicze
----------------------	----------------------

Pion operacyjny Banku

Czynności przygotowawcze procesu operacyjnego

Księgowanie

Czynności pomocnicze	Czynności zasadnicze
----------------------	----------------------

czej do wniosków niezupełnie trafnych, a nawet być może zaciemniających jasny obraz zagadnienia. Wydaje się, że niezbędne czynności pomocnicze przy obsługiwaniu tokarek czy frezarek (ustawianie i zamocowanie wałka na tokarce, włączenie obrabiarki, dokonanie pomiaru, zdjęcie przedmiotu itd.), a więc czynności wchodzące w skład samego procesu technologicznego mają bez mała identyczne odpowiedniki właśnie w procesie samego księgowania (zakładanie kart kontowych względnie dziurkowanych, włączanie maszyny księgującej lub analitycznej, sprawdzenie zgodności wyników, wyjęcie kart lub tabulogramów). Natomiast wszystkie czynności przygotowawcze i w banku i w fabryce stanowią inny dział czynności i oczywiście, jeśli to jest potrzebne, mogą być osobno porównywane. Szukanie jednak za daleko idących analogii między procesami produkcyjnymi, a operacyjnymi w banku mogłoby zaprowadzić na błędne ścieżki.

Wreszcie wielka mechanizacja jako instrument dostarczania rozbudowanych informacji o działalności banku. Korzyści stąd płynące są powszechnie uznawane i nie kwestionowane nawet przez zdecydowanych przeciwników maszyn analityczno-rachunkowych. Kilkuletnie doświadczenie z terenu Zakładu Rachunkowości Zmechanizowanej Narodowego Banku Polskiego potwierdzają to w całej rozciągłości. Najlepszym przykładem są tu ilości wykonywanych przekrojów analitycznych, sporządzanych przy maszynowym opracowywaniu niektórych prac rachunkowych. A więc:

- kasowe wykonanie budżetu państwa w 10 przekrojach
- sprawozdanie z wykonania budżetu centralnego w 5 przekrojach
- sprawozdanie z wykonania budżetów terenowych w 11 przekrojach
- sprawozdanie planów płatności zagranicznych w 10 przekrojach.

Charakterystyczne jest przy tym zjawisko, że komórki organizacyjne, korzystające z usług zakładu po przełamaniu początkowej, zrozumiałej zresztą nieufności, zdradzają tendencje coraz szerszego wykorzystywania maszyn, zgłaszając zapotrzebowania na wykonywanie nowych, dodatkowych zestawień. Zjawisko pocieszające, ale z drugiej strony również trochę niepokojące, aczkolwiek zupełnie nie odosobnione. Jak wynika z literatury fachowej występuje ono wszędzie tam gdzie stosuje się wielką mechanizację. Powstaje więc dążność do przerzucania możliwie wszystkich prac na maszyny, bez względu na opłacalność. Czasem jest to wynikiem zbyt wielkiej wiary w „cudowność” maszyn, czasem jednak rezultatem niechęci do wykonywania jakich-

kolwiek dodatkowych prac rachunkowych, często po prostu nudnych i nie interesujących. Obiektywna ocena, oparta o dobrą znajomość tematu, powinna chronić Zakład od przegięć w drugą stronę.

Z przytoczonych wyżej uwag wynika, że określenie stopnia realnej opłacalności wielkiej mechanizacji jest naprawdę bardzo trudne. Może być ona wyższa lub niższa w zależności od wielu czynników, z których niektóre leżą poza orbitą bezpośredniego oddziaływania organizacyjnego. Ale jeśli tak jest, jeśli stosowanie maszyn analitycznych ze swej natury jest skomplikowane, to tym więcej muszą być stworzone takie warunki, które zagwarantują w stopniu co najmniej minimalnym ich opłacalność. Przede wszystkim chodzi tu o zapewnienie jak najlepszej organizacji w oparciu o wysoki stopień fachowości. Wymaga to jednak wielu lat studiów i doświadczeń. Mechanizacja oparta na systemie kart dziurkowanych nie znosi jakiegokolwiek improwizacji i dyletantyzmu.

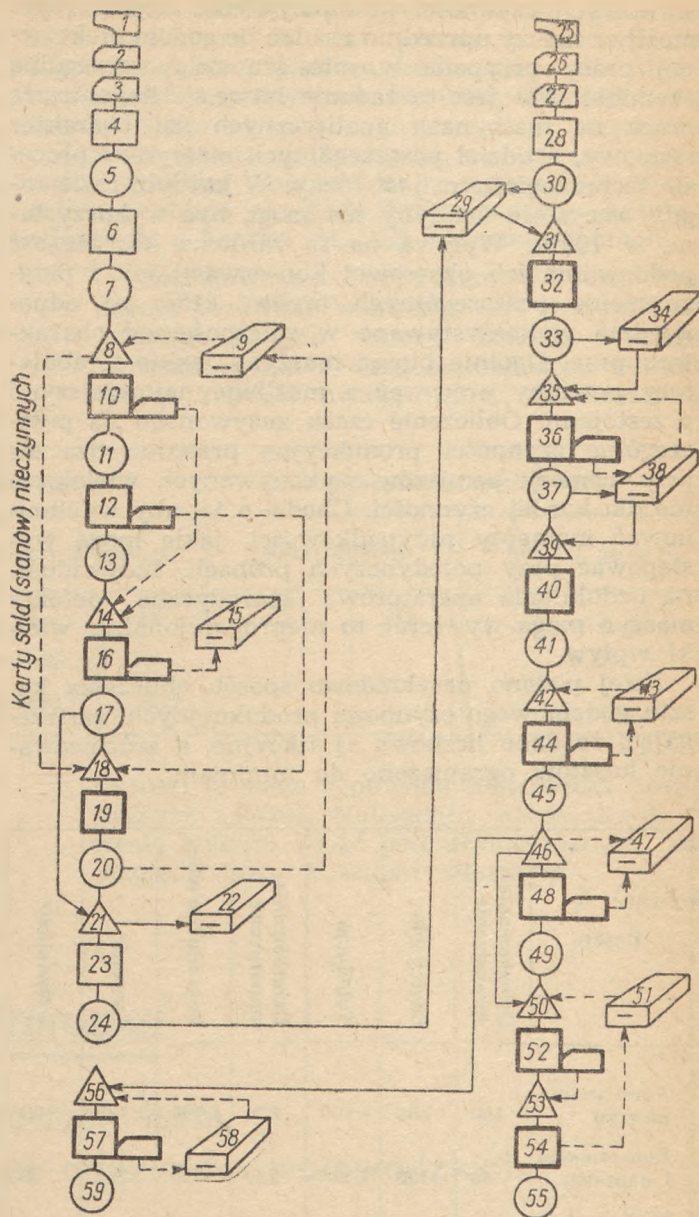
Niżej podany w skrócie organigram księgowości Departamentu Zagranicznego NBP oraz miesięcznej statystyki płatności zagranicznych ilustruje najlepiej z jednej strony przebieg wykonywania licznych zestawień księgowych i statystycznych z kart raz dziurkowanych, z drugiej zapoznaje ze stopniem trudności oraz odrębnością metod organizacyjnych stosowanych w wielkiej mechanizacji. Organigram ten nie został specjalnie opracowany dla ilustracji tego artykułu. Jest on skróconą kopią roboczego schematu sporządzonego w trakcie mechanizowania prac rachunkowych wyżej wymienionego departamentu. Załączenie ściślej kopii byłoby niemożliwe z przyczyn czysto technicznych, gdyż zajęłoby ona prawie tyle miejsca ile cały artykuł, tym więcej, że mechanizacja ta obejmuje cały szereg zestawień kwartalnych i rocznych, niewidocznych na załączonym rysunku. Krótkie opisy poszczególnych czynności pozwolą czytelnikowi zapoznać się w ogólnych zarysach z całym procesem technologicznym elektromechanicznego księgowania. Łączące linie ciągłe oznaczają bieg kart obrotowych, to znaczy wydziurkowanych ręcznie na podstawie dokumentów księgowych, linie przerywane — bieg kart sumarycznych, dziurkowanych automatycznie w wyniku pracy tabulatora.

V.

Posiadając ogólny pogląd co do opłacalności stosowania maszyn analityczno-rachunkowych stwierdzić należy, że koszt własny wykonywanych prac jeśli jest nie jedynym, to w każdym razie podstawowym kryterium wprowadzenia lub nie wprowadzenia wielkiej mechanizacji. Można go ustalić *ante factum* lub *post factum*, w jednym jednak i drugim przypadku należy dokładnie ustalić z jakich elementów się składa. Wszystkie te elementy należy uwzględniać przy ustalaniu kosztów własnych obu metod mechanizacji: dotychczasowej i wielkiej. Wtedy tylko porównanie da rzeczywisty obraz opłacalności.

Z punktu widzenia praktycznego można przyjąć następujący podział:

1 — Koszty bezpośrednie produkcji — do nich należy zaliczyć: amortyzację maszyn, urządzeń pomocniczych i mebli w działach produkcyjnych, konserwację i naprawy, wynagrodzenia



i świadczenia pracowników produkcyjnych, siłę, światło, opał, sprzętanie i inne koszty związane bezpośrednio z eksploatacją maszyn;

- 2 — Koszty ogólne pośrednie — obejmujące: wynagrodzenia i świadczenia kierownictwa zakładu oraz działów administracyjno-usługowych (organizacja, planowanie, księgowość itp.) amortyzacja mebli i urządzeń nie należących do działów produkcyjnych, światło, opał, wydatki administracyjne, kancelaryjne itp.;
- 3 — Koszty rzeczowe — karty maszynowe. Wydatki natomiast na papier i formularze do tabulatorów należy wliczać raczej do odpowiednich kosztów produkcji, ze względu na trudność ustalania ich zużycia w jednostkach miary.

Jak wynika z powyższego podziału dla przeprowadzenia obliczeń konieczne jest posiadanie wielu danych z księgowości przedsiębiorstwa. W zakładach typu administracyjnego można na tym odcinku napotykać na duże trudności. W przypadku braku dokładnego podziału trzeba uciekać się do ustaleń szacunkowych wg określonego klucza.

Ostateczne obliczenie kosztu własnego odbywa się drogą ustalenia kosztu jednej godziny każdej z pod-

stawowych czynności produkcyjnych. Aby to było możliwe należy uprzednio zbadać ile godzin efektywnej pracy przypada w miesiącu na poszczególną czynność. Nie jest to zadanie łatwe. Wiadomo, że praca na maszynach analitycznych ma charakter taśmowy, a udział poszczególnych maszyn w procesie technologicznym jest różny. W każdym razie nigdy wszystkie maszyny nie mogą być wykorzystane w 100%. Wpływa na to zarówno konieczność poddawania ich okresowej konserwacji jak i przeznaczenie poszczególnych typów, które są odpowiednio wykorzystywane w zależności od charakteru prac. Ogólnie biorąc maszyny lekkie i tabulatory powinny pracować z możliwie najmniejszymi przestojami. Obliczenie czasu zużywanego na poszczególne czynności produkcyjne przeprowadza się przy pomocy pomiarów wykonywanych wielokrotnie dla każdej czynności. Chodzi o to, aby wyeliminować momenty przypadkowości, jakie mogą występować przy pojedynczych próbach. Indywidualne uzdolnienia operatorów, sporadyczne defekty maszyn mogą wywierać tu nieproporcjonalnie wielki wpływ.

Niżej podano przykładowo sposób obliczenia kosztu godzinowego czynności produkcyjnych, zastrzegając, że dane liczbowe są fikcyjne, a zróżnicowanie kosztów ograniczono do minimum.

Koszty	Dziurkowanie i sprawdzanie	Segregacja	Tabulacja	Dziurkowanie sumaryczne	Reprodukowanie	Łączenie	Uzgadnianie
Amortyzacja maszyn	190	450	4.560	870	1.300	1.120	100
Konserwacja i naprawy	60	120	1.300	230	330	280	30
Wynagrodzenia i świadczenia bezpośrednio	1.400	1.150	1.725	—	863	863	1.700
Razem koszty bezpośrednie produkcji	1.650	1.720	7.585	1.100	2.493	2.263	1.830
Wynagrodzenia i świadczenia pośrednie	120	400	1.400	—	350	420	900
Koszty ogólne	50	200	600	—	250	250	375
Razem koszty ogólne pośrednie	170	600	2.000	—	600	670	1.275
O g ó ł e m	1.820	2.320	9.585	1.100	3.093	2.933	3.105
Ilość godzin efektywnej pracy w miesiącu	160	100	130	60	90	80	175
Koszt godzinowy	11.38	23.20	73.73	18.33	34.37	36.64	17.75

Przy segregacji przyjęto, że 2 operatorów przypada na 3 sortery, a jeden operator obsługuje re-producer i kolator.

Dalsze obliczenia nie przedstawiają większych trudności. Można je ustalić albo przez koszt jednej karty, albo przez czas zużyty na wykonanie określonej czynności.

Zalóżmy, że należy wydziurkować miesięcznie 250.000 kart 45 kolumnowych, przy czym szybkość dziurkowania wynosi 9000 perforacji na 1 godzinę. Przyjmijmy dalej, upraszczając świadomie problem, że czas skoku karetki i odłożenie karty równa się 5 uderzeniom, a cena 1 karty z transportem wynosi 3 grosze. Możemy teraz przeprowadzić rachunek dwoma metodami:

przez czas		
Ilość dziurkowanych kart na 1 godz. =	$\frac{9000}{50}$	180 — zł
Ilość godzin dla wydziurkowania wszystkich kart =	$\frac{250.000}{180}$	1.388,8 zł
Wartość 250.000 kart à 3 gr. =		7.500,— zł
Koszt 1.388,8 godz. à zł 11,38 =		15.804,54 zł
Wartość wszystkich kart wydziurkowanych		23.304,50 zł

przez wartość karty		
Wartość 1 karty =		gr. 3.0000
Koszt wydziurkowania 1 karty =	$11,38 \times \frac{50}{9000}$	6.3215
Wartość 1 karty wydziurkowanej		gr. 9.3215
Wartość wszystkich wydziurkowanych kart	250.000×9.3215	23.303.75

Różnica 79 groszy wynika z zaokrągleń i praktycznie nie odgrywa żadnej roli.

W podobny sposób oblicza się koszty wszystkich czynności produkcyjnych, aby po ich dodaniu otrzymać koszt własny określonej pracy. Stosując dalej metodę prostego przykładu ustalamy ile wyniosą koszty mechanizacji jakiejś pracy, przyjmując 2 warianty: w 1-szym: z 250.000 kart sporządzone zostaną 2 zestawienia, w 2-gim z tych samych kart — 4 zestawienia. W obu przypadkach na tabulatorach sporządza się po jednym tabulogramie kontrolnym.

1-szy wariant		
1 — dziurkowanie 250.000 kart w ciągu 1.388,8 godzin —		zł 23.304.54
2 — sprawdzanie 250.000 kart w ciągu 970 godzin —		zł 11.038.60
3 — sortowanie w ciągu 130 godzin à zł 23,20 —		zł 3.016.—
4 — tabulowanie w ciągu 150 godzin à zł 73,73 —		zł 11.059.50
5 — uzgodnienie w ciągu 320 godzin à zł 17,75 —		zł 5.680.—
	Razem:	zł 54.098.64
2-gi wariant		

1 — dziurkowanie 250.000 kart w ciągu 9.388,8 godzin —		zł 23.304.54
2 — sprawdzanie 250.000 kart w ciągu 970 godzin —		zł 11.038.60
3 — sortowanie w ciągu 260 godzin à zł 23.20 —		zł 6.032.—
4 — tabulowanie w ciągu 250 godzin à 73.73 —		zł 18.432.50
5 — uzgodnienie w ciągu 535 godzin à 17.75 —		zł 9.496.25

Razem: zł 68.303.89

W pierwszym przypadku sporządzono zestawienia składające się z 1/2 miliona pozycji, w drugim — z 1 miliona. Znając ogólne koszty własne bez trudu można ustalić koszt jednej pozycji księgowej w obu wariantach:

$$\frac{54.098.64}{250.000 \times 2} = 10,82 \text{ gr.}$$

$$\frac{68.303.89}{250.000 \times 4} = 6,83 \text{ gr}$$

Dla wyprowadzenia ostatecznego wniosku czy wielka mechanizacja w odniesieniu do wyżej przytoczonych przykładów jest opłacalna z punktu widzenia kosztu własnego powinno się jeszcze zrobić następujące zestawienie:

Ilość sporządzonych zestawień	Opracowane pozycje		Wielka mechanizacja				Dotychczasowa mechanizacja			
	Ilość	%%	Koszt ogółem		Koszt 1 pozycji		Koszt ogółem		Koszt 1 pozycji	
			zł	%%	zł	%%	zł	%%	zł	%%
2	500 000	100	54.098.69	100	0.1082	100	?	?	?	?
4	1.000.000	200	68.303.89	126.3	0.0683	63.2				

Część dotycząca kosztów dotychczasowych przeważnie średniej mechanizacji pozostała niewypełniona. I wypełnić ją jest raczej trudno z przyczyn już wyżej omówionych, ze względu na to, że zdolności kontysty wpływają tu na kalkulację

w stopniu znacznie wyższym niż w przypadku maszyn analitycznych oraz przede wszystkim dlatego, że obliczenie czasu koniecznego dla wykonania jakiejś pracy jest bardziej skomplikowane i uciążliwe.

Zamiast ostatecznej konkluzji na temat opłacalności wielkiej mechanizacji można przytoczyć ostateczne zdanie rozdziału traktującego o kosztach własnych z książki pt. „La Mécanographie”:

„Pozostawiamy czytelnikowi przeprowadzenie porównań w określonych przypadkach, odnośnie których należy zresztą wyciągać wnioski ogólne z dużą ostrożnością. Ponadto trzeba zwrócić uwagę na to, że koszty są

czasem te same z powodu nieścisłości poczynionych założeń. Należałoby wtedy dla dokonania wyboru wziąć pod uwagę również inne względy poza kosztami własnymi”.

J. Lipiński

Z doświadczeń i praktyki bankowej

Szukamy nowych form organizacji pracy kredytowej oddziałów wojewódzkich

Zywa dyskusja na łamach prasy fachowej na temat reformy systemu kredytowego zmusza do zastanowienia się nad wprowadzaniem nowych metod pracy w komórkach kredytowych poszczególnych jednostek organizacyjnych Banku. Chciałbym w swych wypowiedziach ograniczyć się do zwrócenia uwagi na konieczność przeprowadzenia pewnych zmian organizacyjnych w wydziałach kredytowych oddziałów wojewódzkich.

Z dotychczasowych wypowiedzi w Wiadomościach Narodowego Banku Polskiego zostało zdaje się wyraźnie udowodnione, że nie można w chwili obecnej negować potrzeby istnienia oddziałów wojewódzkich, nawet przy istniejącej tendencji do daleko posuniętego usamodzielniania oddziałów terenowych.

Natomiast konieczność przeprowadzenia decentralizacji w Banku, podobnie jak to ma miejsce w innych gałęziach naszej gospodarki narodowej musiała jednak siłą faktu słusznie postawić na czoło zagadnień natury organizacyjnej — zmniejszenie ilości etatów, tak zwanych „czapek administracyjnych”, do których zalicza się również oddziały wojewódzkie. Zarówno zmniejszenie ilości pracowników w oddziałach wojewódzkich jak i nowe zadania stojące przed nimi musiały doprowadzić do podjęcia pewnych prób organizacyjnych w celu nastawienia pracy we właściwym kierunku. Taką właśnie próbę podjął Wydział Kredytów Handlu i Usług Oddziału Wojewódzkiego w Warszawie,

przechodząc z podziału branżowego inspektorów na podział oddziałowy. Organizacyjnie wydział do 1. 4. 1957 roku posiadał dwa stanowiska handlu (miejskiego i wiejskiego) oraz trzy stanowiska dla obsługi przedsiębiorstw usługowych (kolei i transportu, żeglugi i łączności i kulturalno-socjalne) ze względu na dużą ilość kontrolowanych na terenie Warszawy branż usługowych (110).

Wprowadzone zmiany można ująć w następujących punktach:

1. Znosi się pięć dotychczasowych stanowisk pracy, ustalając w ramach wydziału tylko jedno stanowisko „usługi” z obsadą siedmiu osób. Kierownik stanowiska pozostaje jednocześnie zastępcą naczelnika wydziału.

2. Dotychczasowe dwa stanowiska handlu wiejskiego i miejskiego zostają podporządkowane bezpośrednio naczelnikowi wydziału i całkowicie zreorganizowane w następujący sposób:

a) likwiduje się dotychczasowy podział obsługi branż przez poszczególnych inspektorów, wprowadzając kolektywną współpracę i odpowiedzialność całego zespołu odnośnie wszystkich zagadnień handlowych,

b) ustala się dla obsługi instruktażowej 33 oddziałów sześciu inspektorów o pełnych kwalifikacjach, którym przydzielone zostaną po pięć — sześć oddziałów operacyjnych i którzy udzielać będą instruktażu i opiekować się przydzielonymi im oddziałami w zakresie wszystkich hur-

towych i detalicznych przedsiębiorstw handlowych, bez względu na branże,

c) do obowiązku inspektorów instruktażowych należeć będzie zarówno instruktaż bezpośredni jak i pośredni w swoich oddziałach, załatwianie korespondencji, sprawdzanie nadsyłanych sprawozdań itp.,

d) niezależnie od inspektorów instruktażowych pracować będzie na miejscu w oddziale wojewódzkim dwóch inspektorów, do których obowiązków będzie należało między innymi sporządzanie różnych opracowań analitycznych wszystkich branż oraz pomoc przy załatwianiu korespondencji, interpretacji i sporządzaniu sprawozdań branżowych — pracownikom odpowiedzialnym za pionów handlowe,

e) sześciu inspektorom instruktażowym przydziela się niezależnie od oddziałów do obsługi następujące pionów:

I. CRS Samopomoc Chłopska.

II. Stołeczny Zarząd Handlu.

III. Wojewódzki Zarząd Handlu.

IV. Związek Spółdzielni Spożywców (miasto).

V. Związek Spółdzielni Spożywców (województwo).

VI. Handel hurtowy.

Do obowiązków w zakupie obsługi pionów będzie należało:

A. Utrzymanie stałego kontaktu z daną jednostką i przekazywanie ważniejszych spraw do wiadomości wszystkich inspektorów handlu,

B. Korespondencja z tymi jednostkami oraz z Centralą Banku odnośnie tych pionów,

C. Sporządzanie wspólnie z inspektorami „miejscowymi” sprawozdawczości branżowej dla Centrali.

f) korespondencja przechowywana będzie pionami z oddziałem na oddziały,

g) przynajmniej raz tygodniowo, a w miarę potrzeby i częściej, odbywać się będą odprawy wszystkich inspektorów handlu, na których osoby odpowiedzialne za poszczególne pionów podawać będą aktualne sprawy, referować fachowe biuletyny i komunikaty, a jednocześnie wszyscy inspektorzy instruktażowi omówią spostrzeżenia z bytności w oddziałach. Referowanie ciekawszych zagadnień z prasy fachowej oraz prowadzenie dzienniczka odpraw należy do obowiązków inspektorów „miejscowych”,

h) dwaj inspektorzy miejscowi mają tak przydzielone sobie zagadnienia, że jeden współpracuje na odcinku handlu wiejskiego, a drugi handlu miejskiego,

i) obieg dokumentów wygląda w ten sposób, że zarówno korespondencja przychodząca jak i wychodząca przechodzi przez inspektorów miejscowych, którzy przekazując ją „pracownikom oddziałowym”, jednocześnie zaznajamiają

się z ciekawszymi wypadkami zainteresowanych inspektorów, obsługujących poszczególne pionów.

W ciągu marca zostało przeprowadzone intensywne szkolenie wszystkich inspektorów handlu w zakresie specyfiki różnych branż oraz został dokonany przydział oddziałów, z uwzględnieniem położenia (terenowy, podmiejski, wiejski) ilość obsługiwanych przedsiębiorstw handlowych w oddziale oraz stażu pracy inspektorów oddziału wojewódzkiego.

Już dotychczasowy krótki stosunkowo okres praktyki w nowym układzie pracy wykazał następujące dodatnie strony:

1. Znaczne zwiększenie ilości instruktażu w oddziałach, z tym, że każdy inspektor minimum raz w kwartale musi być w swoim oddziale (na 33 oddziały mające przedsiębiorstwa handlowe zaplanowanych zostało 46 instruktaży w drugim kwartale 1957 roku).

2. Stała opieka jednej i tej samej osoby nad oddziałem, umożliwiająca śledzenie pracy i wykorzystywanie uwag instruktażowych.

3. Rywalizacja instruktażowa inspektorów oddziału wojewódzkiego wymierna poziomem pracy poszczególnych oddziałów,

4. Lepsze niż dotychczas wykorzystywanie spostrzeżeń komisji rewizyjnej,

5. Równomierniejsze rozłożenie pracy w oddziale wojewódzkim na poszczególnych inspektorów (dotychczas stanowisko handlu wiejskiego było bardziej obciążone pracą niż stanowisko handlu miejskiego),

6. Rozszerzenie znajomości zagadnień u inspektorów oddziału wojewódzkiego, ograniczającej się dotychczas do wąskiej specjalizacji.

Zarówno dotychczasowa wspólna technika kredytowania handlu wiejskiego i miejskiego (kredyt normatywny na obrót) jak i wspólne zagadnienia finansowe (manka, fundusze własne, zapasy trudnozbymalne) potwierdzają możliwość zmiany organizacji pracy oddziału wojewódzkiego w rozbięciu na oddziały, a nie branże. Mimo, że branże usługowe mają znacznie więcej specyficznie odrębnych zagadnień — taki sam układ pracy projektuje się wprowadzić począwszy od trzeciego kwartału 1957 roku w stanowisku usług. W ten sposób cały Wydział Kredytów i Usług Oddziału Wojewódzkiego w Warszawie zostanie w tym roku przedstawiony na nowe formy pracy.

Mamy nadzieję, że na pewno pomoże to w lepszej opiece i współpracy z oddziałami terenowymi, udowadniając konieczność szukania nowych form organizacji pracy kredytowej oddziałów wojewódzkich.

J. Lenczewski.

Inspekcja w przedsiębiorstwach z zakresu kapitalnych remontów

W poprzednich swoich wypowiedziach w numerach 3 i 4 Wiadomości NBP poruszyłem sprawę organizacji pionów kontroli kapitalnych remontów oraz projekt finansowania kapitalnych remontów kredytem antycypacyjnym.

W niniejszym artykule pragnę poruszyć kilka zagadnień, na które zdaniem moim należy zwrócić uwagę w celu przeprowadzenia bardziej niż dotychczas dogłębnej kontroli inspekcyjnej w przedsiębiorstwie. Mieczysław Dobosz w swym artykule w Nr 3 Wiadomości NBP nakreślił słuszną linię kontroli inspekcyjnej. Rozwijając jego myśl poruszam kilka spraw, które należy zbadać podczas kontroli ex post.

*

Kontrola inspekcyjna, stanowiąca obecnie podstawową formę kontroli kapitalnych remontów w przedsiębiorstwie

powinna zdaniem moim być przeprowadzana przede wszystkim z punktu widzenia czy wykonywane remonty przyniosły właściwy efekt gospodarczy, w szczególności zaś, czy wykonanie ich wpłynęło na poprawę wyników produkcyjnych przedsiębiorstwa.

Należy również objąć badaniami zagadnienia rzutujące na trudności przedsiębiorstw powstałe na skutek tzw. „wąskich gardeł” w produkcji, które można by zlikwidować przez właściwe wykonanie remontów.

Realizując wskazany powyżej kierunek kontroli inspekcyjnej opracowaliśmy ramową tematykę do kontroli kapitalnych remontów w szczególności zaś planu rzeczowego, którą z powodzeniem zastosowałem podczas przeprowadzania kilku inspekcji z zakresu kapitalnych remon-

tów w przedsiębiorstwach, przeprowadzonych w ramach instruktaży oddziałów operacyjnych naszego okręgu.

Tematyka ta zawiera, poza znanymi ogólnie badaniami strony finansowej kapitalnych remontów, kilka następujących punktów, zbadanie których może i powinno dać pełniejszy obraz gospodarki remontowej przedsiębiorstwa i wyciągnięcie odpowiednich wniosków zmierzających do jej usprawnienia.

I. BADANIE CELOWOŚCI WYKONYWANYCH REMONTÓW KAPITALNYCH

1. Porównanie na podstawie danych komórki planowania wyników produkcyjnych poszczególnych działów przedsiębiorstwa przed i po remoncie.

2. Wpływ terminowości wykonywanych remontów na realizację planów produkcyjnych — ponadplanowe przestoje maszyn oraz ich wpływ na wyniki produkcyjne działu ewentualnie zakładu.

3. Efektywność dokonanej w planie kapitalnych remontów modernizacji lub wymiany maszyn.

II. ZABEZPIECZENIE POSIADANEGO ZESPOŁU ŚRODKÓW TRWAŁYCH

1. Zbadanie właściwości amortyzacji środków trwałych w celu stwierdzenia czy poszczególne obiekty „wygospodarowują” sumę środków potrzebnych na ich reprodukcję.

2. Zachowanie cyklu remontowego.

3. Zbadanie czy wykonawstwo remontów kosztem niższym niż planowany nie wpłynie na ich jakość.

Powyższą tematykę po wprowadzeniu pewnych zmian można z powodzeniem stosować przy kontroli budynków mieszkalnych, przeprowadzanych przez zarządy budynków mieszkalnych. Zmiany te, to zwrócenie większej uwagi na zachodzący proces dekapitalizacji budynków mieszkalnych, administrowanych przez zarządy budynków mieszkalnych. Zachodzi tutaj pytanie czy podane powyżej punkty tematyki można zastosować przy praktycznym przeprowadzaniu inspekcji i co da nam ich realizacja?

Omawiając stosowanie powyższej tematyki posłużę się kilkoma przykładami z terenu naszego województwa.

Remont kapitalny jak wiadomo powinien zapewnić przedsiębiorstwu odtworzenie pewnej części wartości środków trwałych zużytych podczas procesu produkcji czy też przy świadczeniu usług. Dlatego też, aby zbadać czy remont przyniósł właściwy efekt należy zdaniem moim rozpatrywać jego celowość w oparciu o wyniki produkcyjne osiągnięte przed i po remoncie. Nie wystąpi to rzecz jasna w przedsiębiorstwach posiadających nowy, lub mało zużyty park maszynowy, w przedsiębiorstwach jednak w naszym okręgu, które posiadają przeważnie maszyny poniemieckie lub typy przestarzałe, występuje to nadzwyczaj jaskrawo.

Przykładowo: remont przeprowadzony w fabryce kleju w Nowej Soli, która pracowała na urządzeniach pochodzących jeszcze z ubiegłego wieku zwiększył wydajność produkcji kleju skórniego o 20 ton miesięcznie.

Z drugiej strony wykonanie remontów w sposób niedbały, co pociąga za sobą konieczność wykonania dodatkowych prac, odbija się na wynikach przedsiębiorstwa w sensie ujemnym.

Stwierdzenie zwiększenia mocy produkcyjnej zakładu może pochodzić również z wykonanej w trakcie remontu modernizacji obiektu majątku trwałego. Spotkać się można z tym dość często. Do spraw modernizacji należy podchodzić bardzo ostrożnie, gdyż zdarza się, że pod płaszczykiem modernizacji jest faktycznie wykonana inwestycja.

Jeżeli chodzi o dodatnie wyniki wykonanej modernizacji niech posłuży następujący przykład: w Żarskich Zakładach Ceramiki Budowlanej dokonano podczas remontu kapitalnego zmiany systemu ładowania cegły do suszarki nadpiecowej. Zmiana zawozu ręcznego na zawóz Kellera dała w efekcie zwiększenie wypalanej cegły o 43.000 sztuk.

Z kolei należy rozważyć wpływ terminowości wykonywanych remontów na wyniki produkcyjne zakładu. Jest rzeczą wiadomą, że ustalając plan kapitalnych remontów przedsiębiorstwo powinno go zsynchronizować z planem produkcji. Niektóre przedsiębiorstwa nie czynią tego mając do dyspozycji pewną rezerwę maszyn, które są uruchamiane z chwilą oddania do remontu maszyn „zasadniczych”. Jeżeli natomiast przedsiębiorstwo nie posiada takiej rezerwy, plan kapitalnych remontów powinien mieć ścisłe odbicie w planach operatywnych zakładu.

Na tym odcinku spotkałem się z przypadkami, gdy odwlekanie terminu zakończenia remontu wpływało na obniżenie wyników produkcyjnych przedsiębiorstwa, z drugiej zaś strony pozostałe maszyny i urządzenia, w celu zachowania minimum poziomu produkcji, były eksploatowane nadmiernie, co prowadziło do ich przedwczesnego zużycia. Nieterminowe wykonawstwo remontów może mieć kilka przyczyn. Mogą one być natury obiektywnej, gdy wykonawca z braku materiałów czy też odpowiednio wykwalifikowanych kadr przewleka zakończenie remontu, lub z winy przedsiębiorstwa — przy wykonywaniu remontów sposobem gospodarczym. Niezależnie jednak od przyczyn, niedotrzymanie terminu realizacji remontu, przewlekanie jego zakończenia wpłynie niezawodnie na wykonawstwo planu produkcji przedsiębiorstwa.

Najważniejszym jednak zagadnieniem jest zbadanie czy posiadany przez przedsiębiorstwo zespół środków trwałych jest należycie zabezpieczony. Jak to należy rozumieć? Jak wiadomo środki trwałe zużywające się w procesie produkcji powinny w okresie swego istnienia wypracować środki na swoją reprodukcję, zarówno prostą jak rozszerzoną. Oznacza to, że maszyna powinna wypracować tyle środków, aby można ją okresowo poddać naprawom, a po całkowitym zużyciu się, zakupić na jej miejsce nową. Środki te powinny powstawać z odpisów amortyzacyjnych naliczanych na podstawie miesięcznych umorzeń środków trwałych. I tutaj właśnie dochodzimy do rzeczy wprost absurdalnych.

Przykładowo: maszyna wyceniona na kwotę zł. 20.000, przynosząca zatem rocznie 2.000 amortyzacji wymaga co dwa lata remontu, koszt którego wynosi 14.000. Czego to dowodzi? Najczęściej taki stan rzeczy wynika z niewłaściwej i zaniżonej wyceny wartości środków trwałych. Wprawdzie przepisy o kapitalnych remontach zezwalają na przeszacowanie obiektu w przypadku gdy stosunek kosztu remontu do wartości obiektu jest zbyt wysoki i przekracza 70% wartości obiektu, zabraniają jednak ujęcia tej mniej więcej realnej wartości do ewidencji środków trwałych, gdyż zwiększenie wartości pociągnęłoby za sobą wzrost amortyzacji a co za tym idzie wzrosłyby koszty, co w naszych przedsiębiorstwach jest rzeczą ze wszech miar niepożądaną, gdyż może wpłynąć na wysokość otrzymywanej premii. Stąd też wpływa konieczność dokonywania przerzutów, mimo że przerzuty środków naruszają kardynalną zasadę, że przedsiębiorstwo jest gospodarzem i właścicielem swoich środków. Stąd też wielomilionowe dotacje i „dziwny twór” w postaci kredytu antycypacyjnego na poczet roku następnego.

Omawiając zabezpieczenie środków trwałych nie można pominąć gospodarki komunalnej. Na terenie naszego województwa daje się zauważyć katastrofalny stan gospo-

darki budynkami mieszkalnymi, w szczególności jeśli chodzi o ich renowację. Jako przykład może służyć miasto Słubice, gdzie rocznie zużycie budynków dochodzi do około 40 milionów złotych podczas gdy najwyższa dotychczas kwota nakładów na kapitalne remonty na rok 1957 wynosi 2.900.000. — Przykładów takich można by przytaczać znacznie więcej. Przyznawane dotychczas kwoty na aktywizację tej i innych podobnych miejscowości utonęły jak przysłowiowa kropla w morzu, nie zabezpieczając nawet całych a niezamieszkałych budynków, które niszczeją i są dewastowane w dalszym ciągu.

Zagadnieniem następnym jest zachowanie cyklu remontowego. Właściwie ustalony cykl remontowy zapewnia pewną kolejność w stopniowaniu rodzajów remontów a jednocześnie zabezpiecza przed dokonywaniem remontów kapitalnych bez przeprowadzania między dwoma remontami kapitalnymi, remontów bieżących i średnich. W praktyce spotykamy się natomiast z tym, że remonty są wykonywane bez zachowania cyklu remontowego. Przyczyny tego należy szukać również w chęci jak największego obniżenia kosztów własnych. Remont bowiem kapitalny nie obciąża bezpośrednio kosztów, tak jak to się dzieje z remontami bieżącymi i średnimi. Stąd też spotkać się można z remontami kapitalnymi często, w sposób oszczędny pod względem finansowym, lecz niedostatecznie pod względem rzeczowego zakresu robót. Rzecz jasna że taki „remont kapitalny” musi się powtarzać rokrocznie jeżeli chce się zapewnić pracę obiektu. Ponadto spotkać się można z faktami, że kierownik produkcji przedsiębiorstwa nie zgadza się w ogóle na oddanie maszyny do remontu, uzasadniając swoje stanowisko względami produkcji.

*

Tak w krótkim zarysie przedstawia się zakres badań w przedsiębiorstwie objęty podaną na wstępie tematyką. Należy zadać sobie pytanie co może uczynić Narodowy

Bank Polski w kierunku uzdrowienia gospodarki remontowej. Nie ulega wątpliwości, że unormowanie gospodarki środkami trwałymi zależy przede wszystkim od ustalenia ich realnej wartości. Dlatego też najwyższy czas dokonać właściwej oceny wartości środków trwałych majątku narodowego. Jeżeli chodzi o oddziaływanie pozostających w gestii NBP to powinno się ono wyrażać w następujących kierunkach interwencji bankowych, zmierzających do ustalenia prawidłowego stanu gospodarki remontowej.

1. Przyjęty do planu remont, który rzutuje na plan produkcji, powinien być bezwzględnie wykonany i ściśle w określonym terminie.

2. Planowana na dany rok amortyzacja powinna odpowiadać faktycznemu zużyciu środków trwałych i musi być w całości zakumulowana na rachunku kapitalnych remontów przedsiębiorstwa.

3. Cykl remontowy powinien być zachowany, gdyż naruszanie jego prowadzi do powstania wielu poważnych nieprawidłowości.

4. Nie należy dążyć do przesadnej oszczędności, gdyż doprowadza to do nadmiernej dekapitalizacji środków trwałych.

5. Wartości środków trwałych powinny być realne i od tych realnych wartości powinna być naliczana amortyzacja.

Jestem przekonany, że oddziałując w tym kierunku na gospodarkę remontową przedsiębiorstw można będzie stopniowo dojść do jej usprawnienia, a często i konsekwentnie egzekwowane interwencje zmuszą jednostki nadrzędne przedsiębiorstw i same przedsiębiorstwa do dokonania usprawnień w jak najkrótszym czasie.

K. Ostafiński
Zielona Góra

○ prawidłowszą klasyfikację obrotów gotówkowych

Metodologia planowania kasowego, jakkolwiek w ostatnim okresie została znacznie ulepszona niemniej jednak wymaga dalszego i poważnego ulepszenia przede wszystkim w drodze zastosowania bardziej szczegółowego planowania oraz prawidłowego sporządzania sprawozdawczości z wykonania planu kasowego w szczególności w zakresie niektórych pozycji rozchodowych, jak płace, skup planowy, zapłata za usługi i towary oraz wypłaty na delegacje służbowe. Należyte klasyfikowanie obrotów gotówkowych do pozycji planu kasowego pozwoli na podniesienie poziomu sprawozdawczości z wykonania planu kasowego sporządzonej przez KS i oddziały Banku, a co za tym idzie realność jej nie będzie budzić najmniejszych zastrzeżeń pod względem merytorycznym.

O ile w chwili obecnej plan kasowy ma faktycznie spełniać rolę miernika ustalającego właściwe proporcje między siłą nabywczą ludności a dostarczoną na rynek masą towarową, to sprawozdawczość z wykonania planu kasowego musi faktycznie odzwierciedlać pełne obroty gotówkowe a ponadto musi być bezwarunkowo zachowana czystość pod względem klasyfikacji obrotów gotówkowych w poszczególnych pozycjach planu kasowego. Nieprzestrzeganie tej zasady powoduje pewne nieścisłości ewidencji wykonywania operatywnych planów gospodarczych a ponadto opieranie się na błędnych danych ze sprawozdawczości z wykonania planu kasowego (które są dzisiaj ważnym materiałem analizowanym przez władze gospodarcze na szczeblu województwa i powiatu), wyra-

bia w pewnej mierze fałszywe wnioski o sytuacji gospodarczej danego okręgu.

Cały szereg wskaźników, jak wskaźnik wzrostu funduszu płac, dochodowości wsi, wzrostu spożycia przez ludność artykułów konsumpcyjnych wyprowadza się właśnie w oparciu o dane wynikające ze sprawozdawczości z wykonania planu kasowego. Ze wskaźników tych wyciągane są wnioski częstokroć nie odzwierciedlające faktycznych zjawisk gospodarczych.

Tematem mojego artykułu będzie omówienie nieprawidłowości występujących w zakresie klasyfikowania przez kasy spółdzielcze obrotów gotówkowych oraz podejmowania przez Bank środków dla prawidłowej klasyfikacji tych obrotów.

W okresie roku 1956, jak zresztą i w chwili obecnej, zagadnienie działalności kas spółdzielczych na odcinku planowania kasowego było i jest naczelnym — podstawowym obowiązkiem prac oddziału wojewódzkiego jak również oddziałów terenowych.

Skupianie przez kasy spółdzielcze większości obrotów pieniężnych wsi wymagało bezwzględnego usprawnienia sporządzania sprawozdawczości z wykonania planu kasowego. W szczególności wymagało wzmocnienia bezpośredniego instruktażu ze strony oddziałów operacyjnych Narodowego Banku Polskiego w stosunku do kas spółdzielczych.

Żadne zarządzenie i instrukcje o planowaniu kasowym nie zabezpieczają w dostateczny sposób prawidłowej dzia-

jalności kas spółdzielczych na odcinku realizacji planu kasowego. Usunięcie występujących nieprawidłowości może nastąpić tylko w drodze bezpośredniej kontroli i instryktużu, w drodze sprawdzenia czynności kas spółdzielczych w zakresie planowania kasowego i pouczenia o obowiązkach wynikających z tych zarządzeń.

Obroty gotówkowe związane ze skupem od rolników artykułów rolnych prowadzone bezpośrednio przez gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”, nie licząc innych instytucji skupujących płody rolne od rolników, dokonywane są przez w ogromnej większości kasy spółdzielcze.

Z drugiej strony kasy spółdzielcze są zbiornicami, do których wpływa utarg towarowy handlu wiejskiego, reprezentowanego przez placówki „Samopomocy Chłopskiej”.

Ponieważ kasy spółdzielcze koncentrują z jednej strony wpływy handlu wiejskiego, z drugiej strony większość obrotów gotówkowych związanych ze skupem artykułów rolnych w ogóle, duże znaczenie ma prawidłowe ewidencjonowanie tych obrotów przez kasy spółdzielcze w sprawozdaniach z wykonania planu kasowego.

Sprawozdania te przedstawiają pieniężny obraz procesów gospodarczych, odbywających się na wsi przy współudziale kas spółdzielczych.

Postawmy sobie teraz pytanie w jaki sposób kasy spółdzielcze na terenie naszego województwa spełniły zadanie w zakresie prawidłowego ujmowania obrotów w sprawozdawczości z planu kasowego?

Trzeba tutaj podkreślić, że oddziały operacyjne jak również oddział wojewódzki wiedział o zaniedbaniach przez kasy spółdzielcze na odcinku planowania kasowego. Dojazdy do oddziałów terenowych jak również bezpośrednio do kas spółdzielczych potwierdziły nasze przypuszczenia. Większość oddziałów ograniczało swoje czynności do sprawdzenia czynności związanych z prowadzeniem arkusza „kontrola wykonania planu kasowego”. Nie skontrolowały natomiast samych operacji gotówkowych i ich kwalifikacji do pozycji planu kasowego. Przeprowadzone kontrole prawidłowej klasyfikacji ujawniły liczne błędy w klasyfikacji wpłat i wypłat gotówkowych w szczególności w pozycjach planu kasowego. Płace, skup planowy, delegacje służbowe i zapłata za usługi i towary.

Jak wyglądała klasyfikacja w niektórych kasach spółdzielczych najlepiej zilustrują to podane niżej przykłady:

Na przykład punkt kasowy Szczecy Wielkie powiat Pisz w dniu 13. 11. 1956 roku wykazał wypłatę na skup planowy kwotę złotych 11.251.

Po sprawdzeniu dokumentów w gminnej spółdzielni, stanowiących podstawę do wypłaty należało zakwalifikować:

złotych 7473 skup planowy
złotych 515 delegacje służbowe
złotych 236 zapłata za usługi
złotych 3027 płace

Łączna kwota — złotych 11251.

W dniu 14. 11. 1956 roku wykazano na delegacje służbowe kwotę złotych 4802. Po sprawdzeniu dowodów kasowych z kwoty tej należało zakwalifikować:

złotych 2344 na delegacje służbowe
złotych 320 zapłata za usługi
złotych 2138 na skup planowy

Łączna kwota — złotych 4802.

W dniu 22. 9. 1956 roku dokonano wypłaty na skup planowy w wysokości złotych 28.625, po sprawdzeniu dowodów stanowiących podstawę do wypłaty kwotę powyższą należało zakwalifikować:

złotych 16.380 — skup planowy
złotych 3.628 — delegacje służbowe

złotych 2.180 — zapłata za usługi i towary
złotych 6.437 — płace

Łączna kwota złotych — 28.625.

Klasyfikacja ta odbywa się w świetle dokumentów gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska”. A jeszcze inaczej wyglądała klasyfikacja obrotów na podstawie dokumentów kasowych kasy spółdzielczej Szczecy Wielkie.

Za przykład weźmiemy operacje gotówkowe z tych samych dni. W dniu 13. 11. 1956 roku wypłacono kwotę złotych 11.251, którą zakwalifikowano w całości do pozycji skup planowy. Sprawdzając zestawienia wypłat GS kwota ta mogłaby być zakwalifikowana:

złotych 6.473 — skup planowy
złotych 515 — delegacje służbowe
złotych 836 — zapłata za usługi i towary.

Kwota złotych 3027, stanowiąca częściową wypłatę na skup planowy nie ma w świetle dokumentów dostarczonych przez GS dla KS żadnej klasyfikacji jednak KS kwotę tę zaliczyła do pozycji skup planowy, tymczasem wypłata dokonana była na płace i powinna być zaliczona do pozycji płace.

Jeszcze jeden przykład:

W dniu 14. 9. 1956 roku wypłacono kwotę złotych 4802, którą w całości zakwalifikowano do pozycji delegacje służbowe. Według dowodów kasowych dostarczonych przez GS dla KS karta ta mogłaby być zakwalifikowana:

złotych 2.344 — delegacje służbowe
złotych 320 — zapłata za usługi i towary.

Na pozostałą kwotę w wysokości złotych 2158 brak jest klasyfikacji, mimo to kasa spółdzielcza wypłatę w całości zaliczyła do pozycji — delegacje służbowe a faktycznie kwota ta stanowi skup planowy.

To nie są odosobnione przykłady. To było normalne zjawisko takiej klasyfikacji obrotów gotówkowych stosowanej przez większość kas spółdzielczych na terenie naszego województwa.

Jakie były przyczyny takiego stanu rzeczy? Postanowiliśmy więc zbadać i doszliśmy do wniosku, że całość winy leży po stronie gminnych spółdzielni. Błędy te miały swoje źródło w przeszłości gdzie zgodnie z instrukcją NBP o kredytowaniu przedsiębiorstw całość wydatków na skup a zatem zapłata za skupiony od rolników towar i całość kosztów związanych ze skupem a więc delegacje służbowe, zapłata za usługi i towary była finansowana z kredytu na skup. Gminne spółdzielnie nie starały się rozbić wydatków na skup towarów i koszty związane ze skupem a raczej całość wydatków traktowały jak skup planowy. Ma to zresztą swoje potwierdzenie w podanych wyżej przykładach bądź też nie wykazywaniu przez KS takich wypłat jak delegacje służbowe, zapłata za usługi i towary czy ewentualnie rozchody różne.

Wprawdzie nowa instrukcja kredytowa uporządkowała sprawę kredytowania skupu w ten sposób, że z rachunku kredytowego pokrywane są prawie że wyłącznie wydatki na zakup towarów, wydatki zaś związane z prowadzeniem skupu a więc delegacje, usługi, zakup materiałów itp. pokrywane są z rachunku rozliczeniowego. Nie zmieniło to jednak sytuacji na odcinku planowania kasowego, zwłaszcza w czynnościach wchodzących w zakres samej klasyfikacji. GS przyzwyczyły się do klasyfikowania wszystkiego co jest związane ze skupem — do pozycji — skup planowy. Kasy spółdzielcze po większej części również nie wiedziały jak mają postąpić, w rezultacie tego sprawozdawczość kas spółdzielczych z wykonania planu kasowego nie odzwierciedlała faktycznych obrotów gotówkowych.

W czasie lustracji w kasie spółdzielczej w Górowie Iławeckim — staraliśmy się uchwycić różnice wynikłe z błędnej klasyfikacji obrotów gotówkowych KS. Na przestrzeni drugiej dekady września 1956 roku rozbieżności te przedstawiały się następująco:

Tytuł planu kasowego	Obroty według arkusza wzór 6	Obroty po przeklasyfikowaniu	Różnice
płace	120	173	53
skup planowy	556	448	106
delegacje służbowe	2	26	24
zapłata za usługi	6	32	26
rozchody różne	3	9	6

Z powyższego wynika, że prawie o piątą część obrotów w jednej dekadzie został zawyżony skup przy jednoczesnym zaniżeniu obrotów w pozycji płace, delegacje, zapłata za usługi i towary i rozchody różne. Przyjmując że wypłaty na skup planowy stanowią 35% ogólnych rozchodów planu kasowego to nawet gdyby przyjąć, że zamiast wliczonych przeze mnie 20% obrotów wynikłych z przeklasyfikowania w skupie przyjąć 10% tych obrotów, to w skali rocznej różnica ta przekroczyć może kwotę złotych 100 milionów.

Jest to za poważna kwota by zagadnienie prawidłowej klasyfikacji w kasach spółdzielczych pozostawić samemu sobie.

Tak więc w okresie III i IV kwartału 1956 roku postanowiliśmy cały nasz wysiłek skoncentrować na pracę KS na odcinku planowania kasowego a zwłaszcza w zakresie prawidłowej klasyfikacji obrotów gotówkowych.

Oddziały nasze wprawdzie interesowały się bieżąco planowaniem kasowym w KS, jednak same kontrole

i instruktaż przeprowadzany przez pracowników oddziałów terenowych był zbyt urzędowy.

Wiadome jest, że poziom pracowników kas spółdzielczych, zwłaszcza na naszym terenie jest niski. Stąd też zrobienie chociażby lustracji i wysłanie pisma polustracyjnego nic w zasadzie nie daje. Zobowiązano więc oddziały do dokonywania częstego instruktażu w KS, w czasie którego praktycznie przerabiano przykłady prawidłowej klasyfikacji wypłat gotówkowych. Spowodowano aby z operacji dziennych sporządzano dzienne zestawienia obrotów gotówkowych według rzeczowej klasyfikacji tych obrotów. Nawiazywano kontakty z działami skupu GS, aby przy przedkładaniu dowodów kasowych prawidłowo klasyfikowały wypłaty gotówkowe. Wszelkie dokumenty kasowe z których nie wynika rodzaj wypłaty były przez kasy spółdzielcze zwracane do uzupełnienia. Większość kas spółdzielczych zorganizowała narady z kasjerami punktów kasowych, na których było omawiane sporządzanie i prowadzenie arkusza wzór 6. Kontrola wykonania planu kasowego oraz omawiano zasady klasyfikacji obrotów gotówkowych. Najważniejsze jednak jest to, że zwrócono uwagę pracownikom KS, wskazano im na źródło dotychczasowych nieprawidłowości jakie miały miejsce w zakresie klasyfikacji.

Wszystkie te podjęte przez nas formy kontroli i instruktażu osiągnęły częściowo swój zasadniczy cel. Spowodowały usunięcie jaskrawych błędów i nieprawidłowości w planowaniu kasowym KS.

Nie możemy w tej chwili powiedzieć, że z klasyfikacją obrotów gotówkowych w KS jest całkiem dobrze. Nie występują jednak tak duże nieprawidłowości jakie miały miejsce w okresie poprzednim.

Jednym słowem wysiłek, który jeszcze i dzisiaj wkładamy w to zagadnienie osiągnął swój zamierzony cel.

J. Leśnikowski
Olsztyn

Zmiana systemu sprzedaży ratalnej

Od czasu wprowadzenia sprzedaży na raty, to jest od marca 1952 roku, aż do dnia dzisiejszego pracuję bez przerwy w dziale sprzedaży ratalnej, przeto mam skryształizowane pojęcie o kształtowaniu się tej formy kupna — sprzedaży.

Dopóki dozwolona była sprzedaż na sześć rat i więcej — zaległości w spłacie rat kształtowały się nie tak bardzo źle. Wpłata 30% wartości nabywanego artykułu, jest jednak dla wielu pracowników wydatkiem zbyt dużym, a przy kupnie odzieży gdzie resztę wartości nabytego artykułu przypada zapłacić w trzech ratach, trzeba z góry być przygotowanym na to, że kupujący nie wywiąże się z przyjętego zobowiązania, bo to przekracza jego możliwości płatnicze. W MHD w Łomży, gdzie pracuję jako likwidator zaległości wekslowych z tytułu sprzedaży ratalnej ściągalsność należności z tego tytułu jest stosunkowo dobra. Zaległości w MHD w Łomży w stosunku do stanu portfela na ultimo 31 grudnia wynosiły:

1952/53 roku	14 dłużników	7.040 zł,	co stanowi 1,22%
1954 roku	55 dłużników	20.234 zł,	co stanowi 6 %
1955 roku	62 dłużników	31.632 zł,	co stanowi 6,45%
1956 roku	104 dłużników	75.129 zł,	co stanowi 6,77%

W powyższym okresie spisano na straty przedsiębiorstwa tylko 805 złotych nieściągalnych należności z tytułu

sprzedaży ratalnej. Jednakże zaległości w przedsiębiorstwach z tytułu sprzedaży ratalnej wynoszą często kilkaset tysięcy złotych.

Aby w sposób zasadniczy poprawić ściągalsność należności z tytułu sprzedaży ratalnej trzeba zreformować system sprzedaży na raty. Moje propozycje w sprawie reformy systemu sprzedaży na raty są następujące:

a) finansować zakupy przez kasy zapomogowo-pożyczkowe, które są przy każdym zakładzie pracy,

b) kasa zapomogowo-pożyczkowa udziela pożyczek na sześć do dziesięciu rat, płatnych, czyli potrącanych z poborów za pracę, przy liście płacy,

c) pożyczka nie może przekraczać przeciętnego miesięcznego uposażenia za poprzedzające trzy miesiące, a to dlatego, aby nie występowało przekredytowanie pożyczkobiorcy,

d) w wyjątkowych przypadkach, kiedy zachodzi potrzeba większej kwoty na **kupno mebli**, to pożyczka może być udzielona w kwocie przekraczającej miesięczne uposażenie, spłacalna w dziesięciu ratach z tym warunkiem, że wysokość raty nie przekroczy jednej piątej uposażenia brutto i że uposażenie nie jest zajęte przez komornika z tytułu alimentów lub innych należności z nakazu zapłaty lub wyroku sądu.

Praktyka wykazuje, że czym łatwiej uzyskać pożyczkę (kredyt), tym większe ryzyko jest dla pożyczkodawcy. Ograniczenia i zachowanie przezorności — muszą być stosowane w każdej placówce finansowej.

Aby kasa zapomogowo-pożyczkowa sprostała swemu zadaniu — musi rozporządzać swymi funduszami, które powinny się składać:

1) z wkładów członkowskich kasy zapomogowo-pożyczkowej, potrącanych miesięcznie od wszelkich wypłat za pracę w wysokości 2% (od 1 kwietnia bieżącego roku w MHD w Łomży członkowie kasy zapomogowo-pożyczkowej uchwalili taką stopę),

2) związek zawodowy powinien zrezygnować z wpisuowego, a zezwolić kasie zapisywać je do kwoty na fundusz „B”, aby w nadzwyczajnych wypadkach był fundusz na pokrycie mogących powstać zaległości,

3) przedsiębiorstwo ze swego funduszu zakładowego mogłoby pewien procent przeznaczyć na rzecz kasy zapomogowo-pożyczkowej w formie dotacji,

4) Centralna Rada Związków Zawodowych permanentnie będzie zasilać kasę zapomogowo-pożyczkową na wypłatę zapomóg bezzwrotnych w większej wysokości, aniżeli ma to miejsce do tego czasu.

Przekazywanie należności placówek handlowych z tytułu sprzedaży artykułów członkom kasy nie następuje specjalnych trudności. Placówka handlowa wydawałaby

towar na podstawie specjalnego czeku (bonu) kasy zapomogowo-pożyczkowej. Treść bonu powinien opracować zarząd główny związku zawodowego. Dla kasy zapomogowo-pożyczkowej jest obojętne czy pożyczka będzie udzielona na odzież, obuwie, czy też sprzęt gospodarstwa domowego.

W tym miejscu dla przykładu zaznaczyć należy, że w naszym zakładzie pracy z kredytu ratalnego w dotychczasowej formie korzysta zaledwie parę osób, innych w miarę możliwości obsługuje kasa zapomogowo-pożyczkowa.

Mamy nadzieję, że w roku 1958 kasa przy zakładzie pracy w 100% obsłuży swoich członków w zakresie ich zapotrzebowania na kredyt, bez względu na to jak ostatecznie będzie zreformowana sprzedaż na raty przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego. Zarząd kasy zapomogowo-pożyczkowej przy MHD w Łomży już propaguje zasadę, aby poza regulaminowymi wkładami członkowie lokowali swoją wolną gotówkę we własnej kasie. Z tego tytułu już rozpoczęto tworzyć większy fundusz obrotowy. Członkowie wiedzą, że z chwilą rozwiązania stosunku pracy bezzwłocznie swoje wkłady otrzymują. Gdy się dojdzie do tego, że na koncie „B” będzie dostateczna kwota, to wkłady będą oprocentowane z dopisaniem w końcu roku odsetek do sumy wkładów.

B. Gogolewski
Siedlce



