

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Mięsięcznik

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Zagadnienia samofinansowania przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej — <i>J. Wierzbicki</i>	157
2. Ocena dokumentów zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej — <i>S. Wóycicki</i>	163
3. Plan kredytowy, plany kredytowania i sprawozdawczość kredytowa — <i>R. Michejda</i>	170
4. Uwagi o kształtowaniu się dochodów i wydatków pieniężnych ludności województwa szczecińskiego w latach 1956—1959 — <i>S. Sucharski, M. Raut</i>	180
5. Majątek produkcyjny i jego struktura a wielkość produkcji — <i>J. Wierzbicki i A. Thor</i>	185

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Z doświadczeń oddziału operacyjnego w zakresie kredytowania jednostek spółdzielczości pracy — <i>S. Warmcki</i>	191
2. Rezerwy finansowe w przedsiębiorstwach produkcyjnych — <i>R. Ławnicki</i>	196
3. Jeszcze o komisji kredytowej — <i>J. Hermanowicz</i>	198
4. O organizacji ruchu racjonalizatorskiego w NBP — <i>K. Reiss</i>	199
5. Uwagi o reorganizacji pracy w komórkach operacyjno-rachunkowych — <i>E. Dąbrowski</i>	202
6. O statystyce oddziałowej — <i>E. Galla</i>	203

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 8-60-71 w. 91. Redaguje Kolegium

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

Druk. ukończ. 30.III.60. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1. Ark. wyd. 10
Stołeczne Zakłady Graficzne Z. W. Zam. 144 — C-27

ZAGADNIENIA SAMOFINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ

(artykuł dyskusyjny)

(Część I)

I. Pojęcie samofinansowania przedsiębiorstw socjalistycznych

Pojęcie samofinansowania, rozpatrywane od dawna w nauce o przedsiębiorstwie (szczególnie zaś w niemieckiej „Betriebswirtschaftslehre”), stosowane przy tym częstokroć w rozmaitych — węższych lub szerszych — znaczeniach nabrało już obecnie pewnej jednolitości.

Samofinansowanie oznacza — w najogólniejszym znaczeniu — pokrywanie wszelkich nakładów produkcyjnych przedsiębiorstwa z wygospodarowanych przezeń przychodów (utargów), przy czym może się to odnosić zarówno do nakładów na reprodukcję prostą, jak i do nakładów na reprodukcję rozszerzoną. Przychody ze sprzedaży przewyższają normalnie koszty produkcji, przynosząc dochód z działalności produkcyjnej (zysk bilansowy), jaki może być w tym przedsiębiorstwie chociażby częściowo przeznaczony na cele rozszerzenia działalności produkcyjnej. Pojęcie samofinansowania związane jest w praktyce najczęściej wyłącznie z tym ostatnim procesem, to jest procesem reprodukcji rozszerzonej. Oznacza to szerokie rozpowszechnienie się pojęcia samofinansowania w znaczeniu rozbudowy trwałych urządzeń produkcyjnych przedsiębiorstw bezpośrednio z ich własnych przychodów (dochodów ze sprzedaży)¹⁾. Po bliższym rozpatrzeniu zagadnienia okazuje się konieczne nadanie temu sformułowaniu większej ścisłości naukowej, niemniej sformułowanie to wyraża najzupełniej właściwie praktyczny sens samofinansowania.

Samofinansowanie w tym węższym znaczeniu odnosić można jedynie do inwestycji²⁾ realizowanych bez uciekania się do pomocy finansowej z zewnątrz, a więc jedynie do sfery akumulacji własnej przedsiębiorstw. Ponieważ zachodzi przy tym istotna

trudność rozgraniczenia inwestycji właściwych od reinwestycji, pojęcie samofinansowania niespodziewanie powiększa swój zasięg. Odnosi się ono w sposób zrozumiały sam przez się dla każdego praktyka do wszelkich form gospodarczego rozwoju przedsiębiorstw, dokonywanego niejako w obrębie każdego przedsiębiorstwa z osobna. Nie znaczy to jednak, aby akumulacja rzeczowa, realizowana w tym trybie znajdowała pokrycie finansowe wyłącznie w zyskach bilansowych przedsiębiorstw.

Ujęcie tego rodzaju nadaje problematyce samofinansowania zupełnie swoiste piętno, czyni ją czymś zasadniczo odrębnym od pojęcia samofinansowania w szerokim znaczeniu pokrywania ogółu nakładów produkcyjnych przedsiębiorstw z osiągniętych przez nie przychodów ze sprzedaży produkcji. Wydaje się przeto wątpliwe czy określenie obu tych procesów tym samym mianem jest prawidłowe.

Ponieważ samofinansowanie jest obecnie przedmiotem rozważań w piśmiennictwie ekonomicznym, głównie jako zdecentralizowana forma akumulacji społecznej, niezbędne jest zachowanie pojęcia samofinansowania w tym właśnie znaczeniu. Byłoby natomiast wskazane używać innego określenia na oznaczenie samofinansowania w szerokim tego słowa znaczeniu. Przychodzi tu z pomocą terminologia zastosowana w piśmiennictwie radzieckim.

Powszechne występowanie w gospodarce socjalistycznej przedsiębiorstw państwowych wysuwa potrzebę wyraźnego określenia odrębności ich gospodarki finansowej od gospodarki finansowej innych jednostek działalności państwa, to znaczy jednostek nie będących przedsiębiorstwami. W przeciwieństwie do wszelkich jednostek budżetowych gospodarka finansowa przedsiębiorstw opiera się na „...zasadzie odtwarzania poniesionych nakładów... i tworzenia akumulacji przez każde przedsiębiorstwo z osobna... z wartości wytworu będącego przedmiotem reprodukcji w danym przedsiębiorstwie”³⁾.

Jest to ogólna podstawa wyodrębnienia finansów przedsiębiorstw państwowych w oddzielny człon finansów socjalistycznych, przyjmowana tylko niesłusznie przez J. Kronroda i niektórych innych eko-

¹⁾ H. Moeller — Selbstfinanzierung, Finazarchiv, 1959, tom 19, nr 1. Podobnie formuluje to pojęcie wielu innych ekonomistów różnych krajów, na przykład J. Meynaud — „Samofinansowanie można określić jako przeznaczenie zysków przedsiębiorstwa na pokrycie jego własnych nakładów inwestycyjnych”. Samofinansowanie przedsiębiorstw we współczesnym systemie kapitalistycznym. Wiadomości NBP, 1956, Nr 12, strona 621.

²⁾ W piśmiennictwie ekonomicznym oznacza się częstokroć mianem inwestycji nie tylko przyrost urządzeń trwałych lecz i zapasów produkcyjnych. Terminologią tą, rzadko obecnie u nas stosowaną, posługuje się ostatnio Z. Fedorowicz w pracy pt. Równowaga monetarna, Warszawa, 1959 r.

³⁾ J. Kronrod — Podstawy rachunku gospodarczego, tłumaczenie z rosyjskiego, Warszawa, 1954 rok, strona 35.

nomistów radzieckich również za podstawę rozrachunku gospodarczego⁴).

W sposób ostrożniejszy formułuje występującą tu zależność W. Diaczenko, gdy twierdzi, że „...cechą charakterystyczną rozrachunku gospodarczego jest to, że wydatki stają się zależne od dochodów osiągniętych przez przedsiębiorstwo”⁵). Otóż tę istotną według Diaczenki cechę rozrachunku gospodarczego określa on jako „zasadę samoopłacalności”. Określenie to może właśnie z powodzeniem zastąpić „samofinansowanie” w szerokim tego słowa znaczeniu. Niezależnie od opierania przedsiębiorstw na zasadzie samoopłacalności możemy mieć w przedsiębiorstwie państwowym do czynienia także z samofinansowaniem w znaczeniu rozwoju ze środków własnych gospodarki poszczególnych przedsiębiorstw.

Zagadnienie samofinansowania przedsiębiorstw państwowych w gospodarce socjalistycznej nie znajduje jak dotąd szerszego omówienia w piśmiennictwie ekonomicznym. Może ono bowiem występować tylko w warunkach pewnej decentralizacji układu gospodarczego, to jest pewnej samodzielności poszczególnych przedsiębiorstw działających w ramach wytyczonych przez plany gospodarki narodowej.

Zagadnienie samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych jest w ogólności dopiero od niedawna przedmiotem szczegółowych studiów w nauce ekonomii politycznej socjalizmu. Z problematyką samofinansowania można się zetknąć głównie w praktyce, nie stanowi zaś ono na ogół przedmiotu rozważań teoretycznych, w których następowałoby określenie roli samofinansowania w gospodarce socjalistycznej.

Opracowanie niniejsze stanowi próbę ujęcia samofinansowania w gospodarce socjalistycznej ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień:

- 1) rozgraniczenia samofinansowania od finansowania przedsiębiorstw ze źródeł zewnętrznych,
- 2) ustalenia form i zasięgu samofinansowania,
- 3) określenia roli samofinansowania w gospodarce socjalistycznej.

Niezbędne jednak wydaje się wyjście przy tym od tradycyjnych poglądów na samofinansowanie przedsiębiorstw kapitalistycznych.

Większość burżuazyjnych ekonomistów przyjmuje, że samofinansowanie oznacza kapitalizację z wygośpodarowanego zysku. Oznacza ono zatem taki sposób zaopatrywania w środki pieniężne, które dokonuje się w obrębie jednego przedsiębiorstwa, bez potrzeby wchodzenia w stosunki finansowe z innymi podmiotami gospodarczymi.

Za odrębny podmiot gospodarczy, występujący niezależnie od samych przedsiębiorstw, uważa się obecnie nawet właścicieli albo udziałowców tych przedsiębiorstw. Dla starszego kierunku nauki o przedsiębiorstwie, w którym nie oddzielano przedsiębiorstwa od osoby przedsiębiorcy, typowe było obejmowanie pojęciem samofinansowania całości finansowania z majątku przedsiębiorcy i z zysku osiąganego z działalności przedsiębiorstwa. Kierunki nowoczesne określają przez samofinansowanie wyłącznie tylko finansowanie z zysku. Stosuje się natomiast obok pojęcia

samofinansowania jeszcze pojęcie „finansowania własnego”, w znaczeniu finansowania z własnego majątku przedsiębiorcy.

Należy przyjąć dwie istotne cechy samofinansowania:

- 1) zaopatrywanie w środki pieniężne bez uciekania się do pomocy kapitału obcego,
- 2) zużycie tych środków na nowe potrzeby przedsiębiorstwa.

Środki te nie mogą być w żadnym razie kierowane na cele osobistego spożycia przedsiębiorcy, lecz na inwestycje w zakresie urządzeń i zapasów, na rozszerzenie udzielanego kredytu towarowego, na zwiększenie stanu środków obiegowych itp. Niezbędnym warunkiem samofinansowania jest rozszerzenie działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Występowaniu środków pieniężnych może towarzyszyć czasowy brak możliwości rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa, z drugiej strony może także następować sfinansowanie nowych potrzeb przedsiębiorstwa ze środków nagromadzonych w innym celu (na reprodukcję środków trwałych zużytych w procesie produkcyjnym, na zapłatę podatków, składek ubezpieczeniowych itp.). Samofinansowanie zostanie dokonane w takim razie dopiero po spełnieniu aktu uzupełniającego — użytkowania nagromadzonych środków na nowe potrzeby przedsiębiorstwa bądź nagromadzenia środków dla pokrycia dokonanych już nakładów na rozszerzenie działalności przedsiębiorstwa.

Zaopatrywanie się w środki pieniężne na cele inwestycyjne bez uciekania się do pomocy kapitału obcego może w ogólności następować nie tylko z zysku, lecz i z odpisów amortyzacyjnych oraz z upłyniania istniejących już składników majątkowych. Nie będzie jednak samofinansowaniem kierowanie tych środków na cele zastąpienia zużytych składników majątkowych nowymi, podobnie jak i na zakup papierów wartościowych lub gruntów o przeznaczeniu nieprzemysłowym. Samofinansowanie nie zachodzi zasadniczo w przypadku strukturalnej tylko przemiany składników majątkowych, która nie zwiększa zasięgu działania ani zdolności produkcyjnej zakładu. Istotne jest, aby w drodze samofinansowania występowało powiększanie kapitału własnego przedsiębiorstwa.

Z powyższego wynika, że spłata kapitału obcego nie jest właściwie samofinansowaniem, nie zachodzi bowiem wtedy reprodukcja rozszerzona. Zjawisko to określa się jednak najczęściej także mianem samofinansowania, jednak tylko wówczas, gdy spłata zobowiązań kapitałowych następuje z zysku, a nie z upłynionych składników majątkowych czy z amortyzacji. W tym przypadku samofinansowanie uwidoczni się pozornie w samej tylko zmianie struktury kapitałowej przedsiębiorstwa. Następuje tu jednak w rzeczywistości jedynie zmiana kolejności w przebiegu tego procesu — użycie środków pieniężnych na nowe potrzeby przedsiębiorstwa wyprzedziło w czasie właściwe nagromadzenie na ten cel środków pieniężnych przez samo przedsiębiorstwo⁶).

Pojęcie samofinansowania występuje przeto w dwóch znaczeniach: rzeczywistego i względnego al-

⁴) W poglądzie tym występuje zupełnie niepotrzebnie — jak się wydaje — użycie terminu samodzielności ekonomicznej i odrębności finansowej przedsiębiorstw państwowych w socjalizmie, co powoduje wiele nieporozumień. Porównaj Janusz Wierzbicki — Pojęcie rozrachunku gospodarczego. *Ekonomista*, 1959 rok. Nr 4—5.

⁵) W. Diaczenko — Obiektywne podstawy rozrachunku gospodarczego, tłumaczenie z rosyjskiego, *Finanse*, 1956 rok. strony 97—98.

⁶) Środki pierwotnie użyte na rozwój produkcji pochodzą z reguły z rynku kapitałowego, co powinno zasadniczo wykluczać ten proces z pojęciowego zasięgu samofinansowania. Następuje tu zatem istotne naruszenie definicji samofinansowania, tym większe, że najważniejszą rolą samofinansowania upatruje się właśnie w możliwości rozszerzenia przez przedsiębiorstwa produkcji bez kontroli rynku kapitałowego.

bo tylko względnego powiększenia majątku przedsiębiorstwa. W pierwszym przypadku zachodzi finansowanie nowych potrzeb i zarazem zmiana ogólnej struktury pokrycia finansowego majątku przedsiębiorstwa (jednocześnie następuje bowiem powiększenie kapitału własnego), w drugim przypadku — sama tylko zmiana struktury pokrycia finansowego (w przypadku spłaty kapitału obcego). W pierwszym przypadku, gdzie mamy do czynienia z reprodukcją rozszerzoną, źródłem samofinansowania mogą być wszelkie zwolnione środki pieniężne, w drugim przypadku, gdzie mamy do czynienia z reprodukcją prostą, źródłem samofinansowania może być jedynie zysk.

W przypadku samofinansowania ze środków nie pochodzących z zysku, a więc z amortyzacji czy upłynionych składników majątkowych, bardzo trudno określić, czy następuje reprodukcja prosta czy też rozszerzenie działalności gospodarczej. Zastępowanie zużytych składników majątkowych nowymi powoduje z reguły zwiększenie zdolności produkcyjnej zakładu. Podobnie bardzo trudne jest rozgraniczenie między nagromadzeniem środków a ich zastosowaniem w przypadku racjonalizacji. Powoduje to konieczność posługiwania się w praktyce umownymi oznaczeniami, które by uczyniły samofinansowanie wielkością łatwo wymierną.

Największym źródłem samofinansowania jest w każdym razie zysk, który może być zatrzymany w przedsiębiorstwie oraz zużytkowany na nowe potrzeby albo spłatę zobowiązań kapitałowych. Istotnym czynnikiem ograniczającym wysokość rozporządzalnego zysku przedsiębiorstw jest opodatkowanie. Działanie podatków może iść jednak w odwrotnym kierunku. Możliwość wyłączenia z dochodu podatkowego nakładów na rozwój produkcji znakomicie pobudza samofinansowanie. Brak samofinansowania powoduje bowiem, że znaczna część zysków pobrana będzie do budżetu przy pomocy podatków. Polityka podatkowa odgrywa w ten sposób ogromną rolę w regulacji zasięgu samofinansowania przedsiębiorstw kapitalistycznych.

Klasyczna koncepcja samofinansowania, polegająca na tym, że kierownictwo przedsiębiorstwa po stwierdzeniu wysokości zysków ustala rozmiary odpisów przeznaczonych na tworzenie rezerw, jakie następnie mają być zainwestowane w przedsiębiorstwie, nie zapewnia samofinansowaniu możliwości odgrywania większej roli. Środki uzyskiwane w tym trybie nagromadzają się tylko bardzo stopniowo, nie może tu zatem wchodzić w grę nagłe i znaczne powiększenie kapitału. Aby samofinansowanie mogło przyjąć we współczesnym kapitalizmie wprost nadzwyczajne rozmiary⁷⁾ musi ono następować w innym trybie. W nowoczesnym ujęciu samofinansowanie obejmuje ustalanie przez przedsiębiorstwa cen zbytu wyrobów na poziomie zapewniającym zyski wystarczające na pokrycie inwestycji majątkowych. W tym przypadku rozmiary samofinansowania są z góry określone, a nie dopiero po stwierdzeniu wysokości zysku bilansowego⁸⁾.

7) We Francji samofinansowanie obejmowało ponad 30% nowych inwestycji w latach 1952—1954, a przeciętnie 50% w latach 1952—1954. Finansowanie inwestycji z zysków pokrywa w Belgii 68%, w Finlandii 50%, a w Stanach Zjednoczonych A.P. 55% (według urzędowych danych nawet 60—70%). J. Meynaud, tamże, s. 621.

8) J. Meynaud określa klasyczną koncepcję samofinansowania jako „retrospektywną”, nowoczesną zaś — jako „prospektywną”. W pierwszej kierownictwo przedsiębiorstw odgrywa bierną rolę, natomiast w drugiej — czynną. Tamże, s. 621.

Rozpowszechnienie tej nowoczesnej metody samofinansowania tłumaczy znaczne jego rozmiary we współczesnej gospodarce kapitalistycznej. Okazuje się ona co prawda w pełni skuteczna tylko w odniesieniu do przedsiębiorstw zajmujących monopolistyczną pozycję na rynku albo też w przypadku, gdy ceny rynkowe kształtowane są przy in'erwencyjnym oddziaływaniu państwa, które uwzględni przy tym potrzeby przedsiębiorstw w zakresie samofinansowania. Wiadomo jednak, że warunki te są charakterystyczne dla współczesnej gospodarki kapitalistycznej.

*

W powyższym zarysie przedstawiono istotę i funkcję samofinansowania w naświetleniu głównie nauki niemieckiej⁹⁾. Pojęcie to może odnosić się także do gospodarki przedsiębiorstw socjalistycznych, samofinansowanie jest bowiem w każdych ustrojowych warunkach produkcji organiczną formą akumulacji społecznej. W gospodarce socjalistycznej przybiera ono niemniej specyficzną postać.

Przede wszystkim wydaje się niezbędne wyraźne ograniczenie w warunkach gospodarki socjalistycznej zasięgu pojęciowego samofinansowania do akumulacji własnej przedsiębiorstw państwowych z wyłączeniem z tego pojęcia finansowania reprodukcji rozszerzonej ze środków ogólnopaństwowych, to jest budżetowych. To ostatnie mogłoby być właściwe tylko warunkom gospodarki skrajnie centralistycznej, w której nie ma potrzeby ściśle go wyodrębnienia środków przedsiębiorstw państwowych od środków ogólnopaństwowych, a więc warunkom, w których występuje niejako jedno tylko, ogólnopaństwowe przedsiębiorstwo. W rzeczywistości mamy jednak z reguły do czynienia z przedsiębiorstwami państwowymi, jako zdecentralizowanymi ośrodkami kierownictwa gospodarczego, o określonej samodzielności działania w ramach wyznaczonych przez planowanie gospodarcze.

Przedsiębiorstwa, jako wyodrębnione ekonomicznie podmioty działalności gospodarczej muszą być także, a może nawet przede wszystkim, jednostkami wyodrębnionymi finansowo, muszą posiadać własne fundusze, wyodrębnione od funduszy ogólnopaństwowych a wygosparowane przez nie zyski powinny stanowić naturalne źródło uzupełnienia tych funduszy¹⁰⁾, po odprowadzeniu obowiązkowych wpłat z zysku do budżetu państwa¹¹⁾.

Jest oczywiście zupełnie naturalne, że państwo uzupełnia z budżetu fundusze własne przedsiębiorstw państwowych¹²⁾. Jest to jednak proces o zupeł-

9) Porównaj W. Röpke — Die Theorie der Kapitalbildung, Tübingen 1929; K. Mellerowicz — Selbstfinanzierung der Industrie — w zbiorze Die Führung des Betriebes, Berlin 1952; F. Hegner — Die Selbstfinanzierung der Unternehmung als theoretisches Problem der Betriebswirtschaftslehre und der Volkswirtschaftslehre, Berlin 1946; K. Hagest — Selbstfinanzierung des Betriebes, Stuttgart 1952.

10) Podobnie ujmuje zagadnienie samodzielności przedsiębiorstw J. Kronrod, niepotrzebnie tylko ustożsamiając wyodrębnienie ekonomiczne z finansowym (Podstawy rachunku gospodarczego, zwłaszcza rozdz. 1). Są to w istocie odmienne zjawiska, mimo ich łącznego w zasadzie występowania.

11) Wydaje się, że odprowadzenie do budżetu części zysków, pozostałej po pokryciu własnych potrzeb przedsiębiorstw, posiada zupełnie inny sens ekonomiczny, aniżeli przeznaczanie na własne potrzeby przedsiębiorstw zysków pozostałych po odprowadzeniu obowiązkowych wpłat z zysku na rzecz państwa (formalnie zachodzi tu tylko zmiana kolejności). Jedynie ten ostatni system może odpowiadać warunkom faktycznej samodzielności finansowej przedsiębiorstw państwowych.

12) Może zachodzić i przypadek odwrotny, wycofywania środków z przedsiębiorstw do budżetu. Niezbędne jest jednak kierowanie się przy tym potrzebami przedsiębiorstw a nie sytuacją budżetową. Konieczna jest także pewna stabilizacja funduszy własnych przedsiębiorstw. Mechaniczne przesuwanie środków pieniężnych między budżetem a przedsiębiorstwami i na odwrót stanowi znowu zaprzeczenie rzeczywistej samodzielności finansowej przedsiębiorstw państwowych.

nie innym znaczeniu ekonomicznym aniżeli powiększanie funduszy własnych przedsiębiorstw z wygospodarowanych przez nie same zysków. Toteż w pełni uzasadnione wydaje się stosowanie w tych przypadkach dwu odmiennych pojęć, jak „samofinansowania” przedsiębiorstw państwowych oraz „finansowania własnego” przez państwo tych przedsiębiorstw.

Zasadniczą cechą samofinansowania jest zaopatrywanie się przedsiębiorstw w środki pieniężne na cele reprodukcji rozszerzonej z zysku bilansowego, to znaczy bez uciekania się do pomocy finansowej z zewnątrz, przy czym tradycyjnie zalicza się do zasięgu samofinansowania także spłatę z zysku zobowiązań kapitałowych. W gospodarce socjalistycznej występują bez wątpienia oba te rodzaje samofinansowania. W pierwszym przypadku nagromadzenie środków wyprzedza w czasie reprodukcję rozszerzoną, w drugim — odwrotnie, reprodukcja rozszerzona wyprzedza w czasie nagromadzenie środków z zysku, znajduje ona przejściowo pokrycie w środkach nagromadzonych z innych tytułów oraz w kredycie bankowym, jakie są następnie spłacone z zysku. Samofinansowanie jest w tym ostatnim przypadku niejako aktem refundowania wykorzystanych rezerw o innym przeznaczeniu albo kredytów bankowych. W obu rozpatrywanych przypadkach samofinansowanie jest istotnie związane z reprodukcją rozszerzoną i znajduje wyraz we wzroście stosunkowo udziału funduszy własnych w pokryciu finansowym majątku przedsiębiorstw państwowych bez potrzeby pomocy finansowej ze strony państwa.

Niemniej w gospodarce socjalistycznej należy całkowicie odmiennie ustosunkować się do pomocy finansowej z zewnątrz na cele produkcji rozszerzonej. Rozszerzenie pojęcia samofinansowania na spłatę z zysku zobowiązań kapitałowych jest zasadniczo niezgodne z przyjętą definicją samofinansowania, jak i ze specyficzną rolą, jaką w reprodukcji kapitalistycznej odgrywa rynek pieniężny. Samofinansowanie posiada w gospodarce kapitalistycznej zupełnie odmienny sens ekonomiczny od finansowania kapitałem obcym i właśnie ze względu na to bywa mu tak wyraźnie przeciwstawiane. Zupełnie odmiennie przedstawia się pod tym względem sytuacja w gospodarce socjalistycznej.

Kredytowanie reprodukcji socjalistycznej nie różni się w swym znaczeniu ekonomicznym od finansowania jej z zysku i stanowi tylko o powiększeniu zasięgu akumulacji własnej przedsiębiorstw państwowych. Przedsiębiorstwa te mają dwie zupełnie równoznaczne drogi samofinansowania — bieżące przeznaczenie części zysku na reprodukcję rozszerzoną albo finansowanie tej reprodukcji kredytem, jaki następnie spłacany jest z zysku. Banki co prawda sprawują w ten sposób kontrolę nad przebiegiem znacznej części procesów samofinansowania przedsiębiorstw, jest to jednak kontrola niejako ze strony głównego właściciela i dysponenta środków produkcji, jakim jest państwo socjalistyczne, a nie ze strony kapitału obcego, jak to ma miejsce w gospodarce kapitalistycznej. Jest ona przy tym także kontrolą z punktu widzenia zadań planowych państwa, jako głównego podmiotu gospodarki socjalistycznej, w odróżnieniu od kontroli przeprowadzanej z punktu widzenia kształtowania się zmiennych koniunktur rynkowych gospodarki kapitalistycznej.

Finansowanie reprodukcji rozszerzonej kredytem i następnie spłata z zysku zobowiązań bankowych nie czyni w warunkach gospodarki socjalistycznej zasadniczego wyłomu w definicji samofinansowania. Można by tu co najwyżej mówić o dwóch rodzajach samofinansowania z zysku przedsiębiorstw — „prospektywnym”, w którym antycypuje się przy pomocy kredytu przyszłe zyski przedsiębiorstw oraz „retrospektywnym”, gdzie możliwość rozszerzenia działalności produkcyjnej z zysku ograniczona zostaje do rozmiarów zysku osiągniętego w okresie minionym¹³⁾.

Specjalnego potraktowania wymaga także sprawa wyodrębnienia z pojęcia samofinansowania bezpośredniego finansowania przez państwo reprodukcji rozszerzonej, określonej wyżej mianem „finansowania własnego”. Wydaje się mianowicie konieczne bardziej stanowczo przeciwstawianie „samofinansowania” i „finansowania własnego” w gospodarce socjalistycznej, aniżeli zachodzi tego potrzeba w gospodarce kapitalistycznej¹⁴⁾.

Nie chodzi tu o różnice wynikające z faktu, że państwo socjalistyczne, występujące w roli naczelnego „przedsiębiorcy”, władającego ogółem podstawowych środków produkcji, jest w przeciwieństwie do państwa kapitalistycznego reprezentantem interesu ogólnospołecznego. Zupełnie ten sam charakter zachowuje państwo, gdy występuje w roli głównego „bankiera” gospodarki narodowej, a stwierdziliśmy wyżej, że to wcale nie powoduje potrzeby wyłączenia z zasięgu samofinansowania kredytów bankowych. Istotna różnica między tymi dwoma rodzajami pomocy finansowej ze strony państwa tkwi wyłącznie w tym, że kredyty inwestycyjne mają być spłacane z zysku przedsiębiorstw. Powoduje to, że zdecentralizowane nakłady na cele reprodukcji rozszerzonej, bez względu na to czy są finansowane wprost z zysku, czy też znajdują pokrycie w kredycie, muszą być na równi objęte zasięgiem kalkulacji ekonomicznej, przeprowadzanej ze strony samych zainteresowanych przedsiębiorstw. Zupełnie inna jest sytuacja w przypadku scentralizowanych nakładów na reprodukcję rozszerzoną, finansowanych ze środków budżetowych. Nie są one opierane na kalkulacji ekonomicznej, przeprowadzanej ze strony zainteresowanych przedsiębiorstw, a tylko na kalkulacji ze strony naczelnich organów planowania gospodarczego. Nakłady zdecentralizowane i scentralizowane są przeto przedmiotem równorzędnych decyzji gospodarczych, nie występuje nawet porównanie efektywności między inwestycjami dokonywanymi w trybie zdecentralizowanym i scentralizowanym. Finansowanie akumulacji społecznej przez państwo jest zatem procesem zupełnie odrębnym od finansowania akumulacji z kredytów bankowych i posiada zupełnie odmienny sens ekonomiczny.

Specyficzne cechy samofinansowania w gospodarce socjalistycznej to:

1) wyraźne przeciwstawianie samofinansowania finansowaniu własnemu reprodukcji rozszerzonej przedsiębiorstw państwowych ze środków budżeto-

13) Można by tu także mówić o czynnej i biernej roli kierownictwa przedsiębiorstw w procesie samofinansowania skoro już dokonujemy tu pewnej transpozycji określeń zastosowanych przez J. Meynaud'a (porównaj przypisek 8).

14) Wielu burżuazyjnych ekonomistów nie widzi ciągle jeszcze wyraźnej potrzeby wyodrębnienia z pojęcia samofinansowania procesu „finansowania własnego”.

wych państwa, mimo że występuje ono w charakterze naczelnego „przedsiębiorcy” gospodarki narodowej,

2) obejmowanie przez samofinansowanie kredytowania reprodukcji rozszerzonej przedsiębiorstw przez państwowy aparat bankowy.

Całkowicie odmiennie przedstawia się sytuacja w warunkach gospodarki kapitalistycznej, gdzie korzystanie z pomocy finansowej rynku pieniężnego stoi zasadniczo w sprzeczności z pojęciem samofinansowania.

W gospodarce socjalistycznej nie ma natomiast potrzeby, podobnie jak w gospodarce przedsiębiorstw kapitalistycznych, ograniczania zasięgu samofinansowania wyłącznie do środków pochodzących z zysku w „retrospektywnym” albo też „prospektywnym” jego ujęciu.

Zaopatrywanie się przez przedsiębiorstwa państwowe w środki pieniężne bez uciekania się do pomocy państwa może następować nie tylko z zysków, lecz i z odpisów amortyzacyjnych, z upłynniania istniejących już składników majątkowych itp. Ważną rolę w tym zakresie mogą odgrywać środki uzyskane z likwidacji wycofanych z użycia składników majątku trwałego, jak i środki zwolnione w wyniku zwiększenia szybkości krążenia środków obrotowych przedsiębiorstw. To samo dotyczy środków pochodzących z odszkodowań ubezpieczeniowych itp.

Samofinansowanie zachodzi bezspornie w przypadku bezpośredniego skierowania tych środków na cele reprodukcji rozszerzonej, trudno byłoby także znaleźć wytłumaczenie dlaczego nie mogłyby one służyć również refundacji środków kredytowych, wykorzystanych uprzednio na cele reprodukcji rozszerzonej. Nie wdając się w polemikę z odnośnymi poglądami, wyrażanymi w nauce burżuazyjnej o przedsiębiorstwie, pozostaje stwierdzić, że w przedsiębiorstwie socjalistycznym nie ma potrzeby odmiennego traktowania pod tym względem środków pieniężnych, pochodzących z zysku oraz z upłynnianych składników majątkowych i innych tym podobnych źródeł.

Z samofinansowaniem mamy do czynienia przeto zawsze wtedy, gdy w wyniku nagromadzenia środków pieniężnych, które nie służą pokryciu nakładów produkcyjnych, następuje produkcja rozszerzona. Oba te stadia samofinansowania mogą występować także w kolejności odwrotnej. Wtedy, w końcu tego procesu nie występuje zjawisko rozszerzania działalności produkcyjnej, lecz tylko następują zmiany struktury pokrycia finansowego majątku przedsiębiorstwa. Rozszerzenie działalności produkcyjnej zapoczątkowuje w takim razie cały ten proces.

Większość środków kierowanych na cele samofinansowania pochodzi jednak normalnie z zysku, dlatego też przy określaniu rozmiarów samofinansowania należy troskliwie analizować zarówno źródła pochodzenia zysku bilansowego, jak i jego przeznaczenie. Nie jest tu bowiem ważny zysk rachunkowy, lecz zysk, który może być wykorzystany efektywnie na cele reprodukcji rozszerzonej. Zyski wykazywane na przykład na skutek niewłaściwej wyceny składników majątkowych nie stanowią w rzeczywistości źródła środków, które mogłyby być kierowane na cele samofinansowania. Z drugiej strony nie zawsze przeznaczenie zysku na cele inwestycyjne stanowi samofinansowanie. Nie mogą tu bowiem wchodzić w grę inwestycje służące na przy-

kład celowi materialnego zainteresowania załogi wynikami działalności gospodarczej, mimo ich bezsprzecznie pośrednio produkcyjnego charakteru. Samofinansowanie obejmuje jedynie tak zwaną akumulację własną przedsiębiorstw państwowych, obejmującą przyrost zapasów oraz inwestycje produkcyjne.

Samofinansowanie w gospodarce socjalistycznej nie może w żadnym razie obejmować kształtowania cen przez poszczególne przedsiębiorstwa z uwzględnieniem potrzeb ich akumulacji wewnętrznej. Ceny są planowo ustalane przez państwo, które kieruje się przy tym, między innymi, potrzebami akumulacji społecznej w ogólności. Potrzeby akumulacji wewnętrznej są natomiast podstawą wymiaru opodatkowania przedsiębiorstw, jakiej następuje przy danych cenach. Czyni to z podatków najważniejszy czynnik regulowania zasięgu akumulacji wewnętrznej przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa państwowe nie potrzebują wprost ograniczać swego samofinansowania do wysokości przeznaczonych na ten cel części zysków (samofinansowanie „retrospektywne”), mogą one stosunkowo nawet szeroko wykorzystywać na ten cel kredyt bankowy, zwrotny następnie z zysku (samofinansowanie „prospektywne”). Pozwala to w ogólności na odgrywanie przez samofinansowanie przedsiębiorstw socjalistycznych większej roli, bez tego byłaby ona w ogóle znikoma. W ten sposób kredyt bankowy staje się drugim istotnym czynnikiem regulowania zasięgu akumulacji wewnętrznej przedsiębiorstw.

Mimo bezpośredniej w tym zakresie roli kredytu bankowego, przy pośredniej tylko w zasadzie roli opodatkowania, najważniejsze znaczenie odgrywają tu bez wątpienia rozliczenia z budżetem państwa. Kredyty inwestycyjne muszą być bowiem spłacone z zysku, a więc poziom zysku w ostateczności decyduje o zasięgu samofinansowania, poziom ten zależy zaś w istotnej mierze od opodatkowania przedsiębiorstw. Rozliczenia z budżetem państwa stają się obecnie najbardziej węzłowym zagadnieniem samodzielności finansowej przedsiębiorstw w ogólności oraz ich rozwoju gospodarczego na zasadzie samofinansowania w szczególności.

Granice samofinansowaniu stawia rzecz oczywista nie tylko ograniczoność środków pieniężnych, lecz także planowanie gospodarcze. Istnieją w ogólności obawy, że nazbyt szerokie samofinansowanie może łatwo naruszyć planowane proporcje rozwoju gospodarczego i doprowadzić do poważnego nawet zakłócenia równowagi gospodarczej. Z drugiej jednak strony właśnie w gospodarce planowej istnieje możliwość skutecznego regulowania ze strony państwa rozmiarów i kierunków samofinansowania przedsiębiorstw, co pozwala na uniknięcie większości związanych z tym niebezpieczeństw, o czym będzie zresztą jeszcze dalej mowa.

II. Rozwój samofinansowania przedsiębiorstw państwowych w Polsce

Samofinansowanie przedsiębiorstw państwowych w Polsce Ludowej posiada już swoją historię. Co prawda system finansowy, obowiązujący do roku 1957, w warunkach dosyć nawet daleko posuniętej centralizacji układu gospodarczego, nie sprzyjał rozwojowi tej formy finansowania akumulacji społecznej. System finansowy przedsiębiorstw, opiera-

jący się na zasadach pierwotnie ustalonych w 1947 roku i następnie uzupełnionych — jednakże bez zmiany podstawowych jego przesłanek — w 1951 roku realizował przede wszystkim zasadę „samopłacalności” w sensie rachunkowego wyrównywania kosztów z przychodami przedsiębiorstw¹⁵). Pozwalało to na wyliczenie czystego dochodu przedsiębiorstw, dzielonego następnie na części przypadające państwu i pozostawiane przedsiębiorstwom w postaci zysku. Ogromna większość akumulacji społecznej, a w tym prawie całość inwestycji, była jednak finansowana z budżetu państwa. Z zysku przedsiębiorstw mogły być w tym okresie finansowane prawie wyłącznie zapasy. Finansowanie z zysku drobnych inwestycji rozpoczęło się u nas dopiero w 1955 roku, należy ono zatem właściwie do okresu następnego (stanowiło antycypowanie zasad wprowadzonych w okresie następnym)¹⁶). Nasuwają się nierzadko wątpliwości, czy działanie to zasługuje w ogóle na miano samofinansowania.

Ustalone w 1947 roku zasady systemu finansowego¹⁷), obowiązujące w zasadzie bez większych zmian do 1957 roku¹⁸), opierały się mianowicie na dwóch istotnych założeniach:

1) finansowania przedsiębiorstw w trybie, który by samoczynnie zapewniał racjonalne ich wyposażenie w środki pieniężne, to znaczy bez czynnego przy tym współdziałania samych zainteresowanych przedsiębiorstw¹⁹),

2) zabezpieczenia warunków skutecznej kontroli przedsiębiorstw²⁰). Cechą charakterystyczną tego mechanizmu był brak wyraźnego wyodrębnienia funduszy przedsiębiorstw od budżetu państwa. Przedsiębiorstwa państwowe były co prawda wyposażone w fundusze „własne”, jednak fundusze te uzależnione były od każdorazowego ukształtowania wysokości normatywów, przy czym władze centralne regulowały wysokość normatywów częstokroć w zależności od aktualnej sytuacji finansowej państwa, a nie potrzeb gospodarki przedsiębiorstw. Odprowadzanie nadwyżek funduszy „własnych” do budżetu powodowało odpowiedni wzrost zapotrzebowania na kredyt i na odwrót. W ten sposób całość scentralizowanych i zdecentralizowanych zasobów pieniężnych stanowiła w istocie jedną pulę środków, różniły się one między sobą odmiennymi metodami nagromadzania i rozdziału.

Ze względu na wyraźnie zaznaczające się materialne zespolenie zasobów finansowych przedsiębiorstw, budżetu i systemu kredytowego państwa nie mogło zasadniczo w tym układzie występować samofinansowanie przedsiębiorstw we właściwym tego słowa znaczeniu, to znaczy w sensie akumulowania

wania zysków dla zaspokojenia własnych potrzeb rozwoju przedsiębiorstw. Czerpanie na ten cel środków z zysku stanowiło w omawianych tu warunkach w istocie rzeczy jedną z form przesuwania środków w obrębie funduszy ogólnopaństwowych, w których tzw. fundusze własne przedsiębiorstw wyodrębnione były tylko rachunkowo. Akumulacja społeczna, dokonywana z zysków przedsiębiorstw, nie mogła posiadać tu charakteru odmiennego ekonomicznie od społecznej akumulacji finansowej ze środków budżetowych.

Potwierdza to w pełni przebieg procesów „samofinansowania” jakie występowały w tym okresie w Polsce, podobnie zresztą jak i w Związku Radzieckim. Odnosiło się ono u nas przede wszystkim do majątku obrotowego przedsiębiorstw a polegało na finansowaniu z zysku przyrostu własnych środków obrotowych przedsiębiorstw. Poziom własnych środków obrotowych był bardzo zmienny, zależny od wysokości normatywów, kształtowanie normatywów przedsiębiorstw było w praktyce w znacznej mierze uzależnione od aktualnej sytuacji finansowej państwa. Występujące okresowo (z reguły kwartalnie) różnice między wysokością normatywu lub określonej jego części a poziomem funduszy własnych w obrocie były każdorazowo wyrównywane w drodze rozliczenia z budżetem państwa²¹). Przekazywanie w tych warunkach części zysku bezpośrednio na powiększenie funduszu własnego w obrocie nie mogło mieć trwałego charakteru, stanowiło raczej pośredni etap rozliczeń przedsiębiorstw z budżetem państwa z tytułu podziału zysków, pokrywania strat oraz nadwyżek lub niedoborów własnych środków obrotowych. Tego rodzaju „samofinansowanie” miało zatem charakter wybitnie formalno-rachunkowy.

Bardzo podobnie w istocie rzeczy przedstawia się sprawa w odniesieniu do akumulacji majątku trwałego przedsiębiorstw. Samofinansowanie inwestycji polegało bowiem pierwotnie na tym, że bezpośredni inwestor obowiązany był finansować inwestycje scentralizowane przede wszystkim z amortyzacji oraz innych tzw. środków własnych, zresztą bardzo ograniczonych, a dopiero w pozostałej części ze środków budżetowych. Tego rodzaju „samofinansowanie” miało doprowadzić do pewnej oszczędności w użyciu środków budżetowych na cele inwestycyjne, w rzeczywistości zaś doprowadziło do tego, że uwypuklony został wobec przedsiębiorstw charakter tzw. środków własnych, jako w istocie „zewnętrznych” źródeł finansowania, na równi ze środkami budżetu państwa, skoro znajdowały się one na równi ze środkami budżetowymi poza zasięgiem swobodnej mocy dyspozycyjnej przedsiębiorstw. Tego rodzaju „samofinansowanie” było zatem w ogólności niemniej formalnym ujęciem zagadnienia, aniżeli akumulacja własna majątku obrotowego przedsiębiorstw.

Samofinansowanie we właściwym tego słowa znaczeniu powinno wiązać się z samodzielnymi decyzjami przedsiębiorstw przeznaczenia części zysku na akumulację własną (przyrost zapasów lub inwestycji), w oparciu o ocenę bezpośredniej opłacalności tych nakładów dla przedsiębiorstw. Samofinansowanie w tym znaczeniu słowa zaczęło pojawiać się

15) W piśmiennictwie stosowano najczęściej określenie „samofinansowania” w znaczeniu „samopłacalności” ze szkoda dla jasności i jednoznaczności prowadzonych w tym zakresie rozważań.

16) Samofinansowanie w powyższym zakresie zostało wprowadzone wcześniej jedynie w odniesieniu do przedsiębiorstw terenowych (już w 1953 roku).

17) Uchwała R.M. z 21.VIII.1947 r. w sprawie zasad systemu finansowego, M.P., nr A-120/47, pozycja 762.

18) Uchwała R.M. z 17.V.1950 r. w sprawie organizacji finansowej i systemu finansowania przedsiębiorstw państwowych, objętych budżetem centralnym (M.P., nr A-55/50, poz. 730) potwierdzała na przykład najważniejsze elementy mechanizmu wprowadzonego w życie w 1947 roku dla zapewnienia racjonalnego zaopatrywania przedsiębiorstw w środki finansowe.

19) Celowi temu miało służyć rozgraniczenie działalności inwestycyjnej od eksploatacyjnej, odgórne normowanie środków obrotowych jako podstawa wyposażania przedsiębiorstw we własne środki obrotowe, centralizowanie nadwyżek tych środków dla ich planowej redystrybucji i wreszcie określone zasady podziału zysku i pokrywania strat.

20) Kontrola ta musiała odznaczać się w omawianych tu warunkach wyraźną tendencją do przekształcania się w kontrolę typu administracyjnego.

21) Przeprowadzenie tych rozliczeń dwustopniowo, to znaczy najpierw przez poszczególne przedsiębiorstwa z centralnym zarządem przemysłu, a następnie dopiero przez poszczególne centralne zarządy (per saldo) z budżetem nie zmienia istoty zagadnienia.

począwszy od 1955 roku wraz z pierwszymi próbami wprowadzenia pewnej odpowiedzialności przedsiębiorstw za wyniki finansowe prowadzonej działalności gospodarczej. Polegało ono pierwotnie na finansowaniu z zysku drobnych inwestycji, realizowano je zaś najczęściej przy pomocy kredytu na inwestycje, jaki był następnie spłacany z zysku przedsiębiorstw²²).

Ten tryb samofinansowania został bardzo rozpowszechniony po 1957 roku²³. Istotną zmianą w porównaniu do stanu dotychczasowego było ustanowienie pewnej samodzielności przedsiębiorstw państwowych w dziedzinie gospodarki finansowej. Zaznaczyło się to wyraźnie w zdecydowanym dążeniu do wyodrębnienia funduszy przedsiębiorstw od budżetu państwa. W ogólności zarzucono całkowicie koncepcję mechanicznego zaopatrywania przedsiębiorstw państwowych w środki finansowe w oparciu o odgórnie ustalane normatywy. Przedsiębiorstwa same określają wysokość normatywów, a zmiana normatywów nie powoduje obecnie wyrównania poziomu własnych środków obrotowych w drodze rozliczenia z budżetem państwa, lecz wyłącznie z własnym funduszem rozwoju²⁴. Fundusze rozwoju przedsiębiorstw tworzone są z osiągniętego zysku, z odpisów amortyzacyjnych, ze środków uzyskanych z odszkodowań itp. i przeznaczone są na finansowanie przyrostu własnych środków obrotowych oraz inwestycji zdecentralizowanych²⁵. Finansowaniu inwestycji zdecentralizowanych służy część funduszu pozostała po pokryciu przyrostu własnych środków obrotowych. Wzmaga to troskę o racjonalne kształ-

towanie wysokości normatywów. Istniejąca w ten sposób możliwość „wyboru” między różnymi kierunkami akumulacji własnej — w zakresie majątku obrotowego albo majątku trwałego — w oparciu o kalkulację opłacalności dla przedsiębiorstwa nakładów dokonywanych w tym zakresie nadaje właściwy sens przedsiębiorstwu w tych warunkach samofinansowaniu i czyni je zarazem procesem o istotnie odmiennym charakterze w porównaniu z „samofinansowaniem” występującym w okresie poprzednim²⁶).

(c.d.n.)

J. Wierzbicki
WSE w Poznaniu

²² O zasięgu i znaczeniu samofinansowania inwestycji w okresie do 1956 roku por. Z. Szymczak, Finansowanie inwestycji z zakresu modernizacji i mechanizacji, Zeszyty Naukowe nr 4 W.S.E. w Poznaniu, 1957.

²³ W postaci najpełniejszej w uchwale Rady Ministrów z 13.X.1958 r. w sprawie zasad podziału zysku, różnic wyrównawczych, pokrywania strat finansowania środków obrotowych, inwestycji i kapitałnych remontów w przedsiębiorstwach przemysłowych na rok 1959, M.P. Nr 88, poz. 491.

²⁴ Zmieniła się przeto istotna rola normowania środków obrotowych, podobnie jak też zanikł rozdział źródeł pokrycia finansowego działalności eksploatacyjnej oraz inwestycyjnej (w zakresie inwestycji zdecentralizowanych, uzyskujących stopniowo coraz to większe znaczenie, podczas gdy inwestycje scentralizowane były odąd finansowane wyłącznie ze środków budżetowych), które stanowiły ważne uwarunkowanie poprzednio funkcjonującego systemu.

²⁵ Traktując tu łącznie fundusze rozwoju w obu postaciach ich występowania, to znaczy właściwego funduszu rozwoju oraz funduszu inwestycyjnego (inwestycyjno remontowego).

²⁶ Wydaje się niemiernie, że zasięg samodzielności finansowej przedsiębiorstw wykracza poza ramy przyznanej faktycznie przedsiębiorstwom samodzielności gospodarczej, co może wywoływać — w przypadku tendencji do wykorystania przez przedsiębiorstwa pełni ich uprawnień finansowych — pewne zakłócenia równowagi gospodarczej. Przeciwdziałanie temu przez państwo stanowi znowu czestokroć pewne naruszenie przyznanych przedsiębiorstwom kompetencji. Por. M. Kucharski, Fundusz rozwoju przedsiębiorstwa. Życie gospodarcze, 1959, nr 38; J. Wierzbicki, Zagadnienia samodzielności finansowej przedsiębiorstw państwowych w Polsce, Ruch prawniczy i ekonomiczny, 1960, nr 1.

OCENA DOKUMENTÓW ZDECENTRALIZOWANEJ DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ

Materiały, dokumenty i informacje zgłaszane przez inwestorów oddziałom Banku są bardzo niejednolite. W przypadku gdy przedsiębiorstwo posiada kadre o wyższych kwalifikacjach zgłaszane materiały są zwykle lepiej przygotowane, aczkolwiek nie jest to równoznaczne z prawidłowością opracowania i rzetelnością zamieszczonych informacji i danych.

W znacznej większości przypadków dokumentacja składana dla uzasadnienia zamierzeń inwestycyjnych i uzyskania podstaw do finansowania zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej nie jest prawidłowo opracowana. Najczęściej występuje w niej brak skonkretyzowania efektów gospodarczych jakie mają być uzyskane w wyniku zrealizowania inwestycji oraz brak jest właściwego sformułowania zadań inwestycyjnych. W rezultacie plan rzeczowo-finansowy oraz plany akumulacji i zużycia środków na inwestycje zdecentralizowane są niewłaściwie powiązane, często niekompletne i przeważnie nie poparte właściwym uzasadnieniem.

W podanym stanie faktycznym czestym zjawiskiem bywa niezgodność dokumentów inwestycyjnych z innymi dokumentami, obrazującymi działalność gospodarczą danej jednostki organizacyjnej. W licznych przypadkach występują plany rzeczowo-finansowe inwestycji, wymagające wykonania robót budowlano-montażowych, które zgłaszane są bez

uprzedniego opracowania oraz zatwierdzenia w prawidłowym trybie dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Przyczyny wywołujące omawiany stan są bardzo różnorodne. W większych przedsiębiorstwach działalność inwestycyjna w trybie zdecentralizowanym dotyczy drobniejszych zadań i w związku z tym bywa lekceważona.

W znacznej liczbie przypadków przedsiębiorstwa unikają świadomie ścisłego formułowania dokumentów inwestycyjnych, sądząc że w ten sposób zabezpieczają sobie większą elastyczność realizowania działalności inwestycyjnej oraz unikają ujawniania podstaw dla przeprowadzenia kontroli przebiegu realizacji inwestycji. Tego rodzaju przypuszczenia są oczywiście błędne i doprowadzają przede wszystkim do nieporządków w działalności inwestycyjnej samego przedsiębiorstwa, a w dalszej konsekwencji do wykonywania niewłaściwych inwestycji i rozrzutności gospodarczej na tym odcinku. W tych przypadkach inwestorzy utrudniają sobie tylko własną sytuację. W razie kontroli i kwestionowania słuszności prowadzonej działalności brakuje wówczas dowodów a często nawet informacji o podstawach podjęcia w swoim czasie kwestionowanych decyzji inwestycyjnych.

Dość znaczny procent przypadków niewłaściwego udokumentowania działalności inwestycyjnej jest

uzasadniony niewłaściwym poziomem pracowników wielu przedsiębiorstw i nieumiejętnością prowadzenia trudnej i skomplikowanej działalności inwestycyjnej.

Uwagi powyższe, charakteryzujące poziom opracowania dokumentów zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej, składanych w Banku, uzasadniają potrzebę zwiększenia wymagań i egzekwowania od inwestorów minimum informacji niezbędnych dla jednoznacznego określenia podejmowanego zadania inwestycyjnego oraz oczekiwanego efektu. Są to zadania dość trudne i dlatego przedmiotem niniejszego opracowania jest omówienie bardziej charakterystycznych przypadków, aby w tej drodze zobrazować w ogólnym zarysie metodę postępowania i zakres podstawowych wymagań. W ramach krótkiego artykułu nie mogą być wyczerpane wszystkie przypadki tym więcej, że w zakresie działalności inwestycyjnej podejmowane być muszą bardzo zróżnicowane decyzje gospodarcze, dostosowane do indywidualnych warunków pracy poszczególnych przedsiębiorstw. Zadanie autora będzie spełnione jeśli niniejsze informacje pomogą przy rozstrzyganiu codziennych trudności w bieżącej pracy Banku.

Bankowa kontrola inwestycji

Można uważać za obowiązującą zasadę, że jednostką wyłącznie odpowiedzialną za realizację inwestycji jest inwestor bezpośredni. Jest to jednostka organizacyjna, która dysponuje środkami na realizację inwestycji oraz na jej rzecz zapisywany jest przyrost środków trwałych, wynikających z realizacji inwestycji. W ramach zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej inwestor bezpośredni jest ponadto z reguły jednostką uprawnioną do samodzielnego podejmowania decyzji inwestycyjnej.

Z przytoczonej zasady wypływa w konsekwencji wniosek, że bankowa kontrola inwestycji powinna sprawdzać działalność inwestora dla ustalenia czy wypełnia on prawidłowo swe zadania i obowiązki i tym samym, czy dostatecznie zabezpiecza prawidłowość przebiegu procesu inwestycyjnego. Fakt skoncentrowania uwagi na działalności inwestora nie powinien jednak być równoznaczny z wyciąganiem konsekwencji za wszelkie zauważone odchylenia i błędy w stosunku do inwestora. W tych przypadkach gdy inwestor działa prawidłowo, a inwestycja nie przebiega właściwie z winy innych współpartnerów, na przykład wykonawców, dostawców i projektantów, Bank może także okazać pomoc inwestorowi, podejmując interwencje w kierunku zlikwidowania błędów stwierdzonych u innych współuczestników wykonywania zadania inwestycyjnego.

Działalność kontrolna Banku będzie kierowana na inny zespół dokumentów i wykonywana w odmienny sposób, zależnie od okresu, w którym kontrola jest przeprowadzana. W działalności inwestycyjnej występują trzy odrębne fazy działalności, z którymi wiążą się odrębne rodzaje kontroli:

— kontrola wstępna, podejmowana przy przyjmowaniu danego zadania inwestycyjnego do finansowania, przy czym przedmiotem takiej kontroli jest ocena decyzji inwestora, związanych z programowaniem działalności inwestycyjnej, opracowaniem właściwej dokumentacji inwestycyjnej oraz przygotowaniem inwestycji do realizacji;

— kontrola bieżąca, która przeprowadzana jest w toku realizowania danego zadania inwestycyjnego w celu stwierdzenia czy przebieg wykonywania obiektów inwestycyjnych jest zgodny z planem;

— kontrola następną, która podejmowana jest po całkowitym zakończeniu realizacji danego zadania inwestycyjnego i po przekazaniu do eksploatacji efektu gospodarczego, uzyskanego w wyniku zrealizowania zamierzonych obiektów inwestycyjnych.

Ze względu na odmienną rolę dokumentów podlegających badaniu w każdej z faz działalności inwestycyjnej rozpatrzmy podstawowe grupy czynności inwestora oraz dokumenty inwestycyjne związane z tymi czynnościami.

Programowanie działalności inwestycyjnej

W ramach kontroli wstępnej szczególnie interesujące jest stwierdzenie czy zamierzenia inwestycyjne zostały właściwie określone. Całokształt czynności przeprowadzanych przez inwestora dla ustalenia jego potrzeb oraz rozmiarów zaspokojenia tych potrzeb w drodze przyrostu środków trwałych nazywany jest programowaniem działalności inwestycyjnej.

Inwestycje, służąc zaspokajaniu potrzeb danej jednostki gospodarczej, muszą wynikać z faktu istnienia takich potrzeb, których zaspokojenie wymaga rozszerzenia, modernizacji albo odtworzenia środków trwałych.

Najczęściej potrzeby przedsiębiorstwa, wymagające inwestycji, występują bądź jako ustalenie dające się bezpośrednio odczytać z długofalowych planów działalności przedsiębiorstwa lub też formułowane są doraźnie w wyniku dodatkowych, doraźnych zadań albo zadań wywołanych stwierdzeniem możliwości polepszenia działalności przedsiębiorstwa w drodze wykorzystania osiągnięć postępu techniki.

W przypadku, gdy zadanie przedsiębiorstwa, wywołujące potrzebę inwestowania, wynika z długofalowego planu podstawowej działalności tego przedsiębiorstwa, wówczas plan ten jest najbardziej podstawowym dokumentem, uzasadniającym potrzebę podjęcia inwestycji. Zamieszczenie potrzeby takiej inwestycji w planie długofalowym jest w szczególności dowodem właściwego i ścisłego powiązania efektu gospodarczego, jaki ma być uzyskany w wyniku inwestycji, z całokształtem potrzeb i działalności danego przedsiębiorstwa.

Dokumentem następnym są założenia projektu, które inwestor obowiązany jest opracować w celu stwierdzenia jakiego rodzaju działalność inwestycyjna powinna być zrealizowana dla spełnienia omówionych potrzeb. Założenia projektu w tym rozumieniu powinny stanowić podsumowanie tych wszystkich analiz techniczno-ekonomicznych, które inwestor powinien przeprowadzić dla ustalenia minimalnego zakresu inwestycji, niezbędnego dla optymalnego zaspokojenia potrzeb danej jednostki gospodarczej. Tym samym założenia projektu powinny być oparte na licznych analizach i badaniach, zakres których i rodzaj są zależne od charakteru danego zamierzenia inwestycyjnego.

Ogólnie wiadomo, że zakres rozszerzenia lub odtwarzania środków trwałych jest przede wszystkim zależny od stanu oraz prawidłowości gospodarowania istniejącymi środkami trwałymi. Z tych przy-

czyn każda decyzja inwestycyjna powinna być oparta o analizę posiadanych środków trwałych. Inwestor powinien więc załączyć do założeń lub przedkładać na żądanie Banku dokument (którym może być również wewnętrzna notatka służbowa), stwierdzający przeanalizowanie gospodarki środkami trwałymi, w celu ustalenia, że potrzeby przedsiębiorstwa nie mogą być zaspokojone bez inwestycji — na przykład drogą lepszego wykorzystania posiadanych maszyn i urządzeń oraz powierzchni produkcyjnych czy magazynowych. Należy podkreślić, że ten — zdawałoby się — elementarny wymóg jest rzadko spełniany.

Ewidencja środków trwałych prowadzona przez przedsiębiorstwa traktowana jest najczęściej jedynie formalnie. Ewidencję prowadzi księgowość, dbając o zarejestrowanie wszystkich posiadanych środków trwałych oraz o ich prawidłowe amortyzowanie. Ewidencje te nie ujmują jednak danych decydujących o przydatności oraz stopniu wykorzystania środków trwałych dla potrzeb wynikających z zadań danego przedsiębiorstwa. Jeśli ewidencje tego rodzaju są prowadzone, to znajdują się one zwykle w dziale produkcji, technologii lub głównego mechanika, albo wyjątkowo w komórce inwestycyjnej. Te dodatkowe ewidencje, nazywane często metrykami środków trwałych, powinny być tak ujmowane, aby obrazowały nominalną zdolność produkcyjną, stopień zużycia, zdolność rzeczywistą oraz stopień jej wykorzystania.

Obserwacje dotychczasowe oraz doświadczenia niektórych oddziałów — przykładowo kontrola przeprowadzona przez Oddział Wojewódzki w Łodzi — wskazują, że w wielu przypadkach znaczne korzyści mogą powstawać z samego faktu zainteresowania się czy analiza gospodarki środkami trwałymi jest prowadzona i, czy od jej wyników zależy określanie niezbędnego rozmiaru zamierzenia inwestycyjnego.

W przypadkach gdy działalność inwestycyjna ma służyć potrzebom nie ujętym w długofalowych planach działalności przedsiębiorstwa, inwestor obowiązany jest przekonać Bank, że potrzeba taka jest właściwa i powinna dotyczyć danego przedsiębiorstwa. W tym celu inwestor powinien przeprowadzić dość szerokie i wnikliwe analizy techniczno-ekonomiczne, związane z określeniem celowości danego zamierzenia inwestycyjnego.

W przypadku, gdy zamierzenie inwestycyjne dotyczyło budowy oddziału lub innej komórki organizacyjnej inwestora na odrębnym terenie, nie związanym z terenem zajmowanym przez danego inwestora, mogą wchodzić w grę przepisy o lokalizacji inwestycji, które przewidują obowiązek uzyskania decyzji o tak zwanej lokalizacji ogólnej, to jest o ustaleniu rejonu, w którym dany obiekt inwestycyjny powinien być realizowany. Zaświadczenie o przyznaniu lokalizacji ogólnej stanowi następny dokument prawny, którego istnienie powinno być udowodnione przez inwestora.

Założenia projektu powinny ponadto zawierać wszelkie niezbędne dane i informacje, warunkujące prawidłowe opracowanie projektu, które znane są inwestorowi, w szczególności z uwagi na to, że jest on zwykle użytkownikiem realizowanej inwestycji.

Zgodnie z powyższymi uwagami ocena prawidłowości programowania inwestycji przez inspektora kredytowego Banku koncentrować się będzie przede wszystkim na badaniu założeń projektu, stwierdzeniu

prowadzenia analizy gospodarki środkami trwałymi oraz na bardziej szczegółowym analizowaniu uzasadnień w przypadku inwestycji służących zaspokojeniu potrzeb nie objętych długofalowymi planami działalności. Jest pożądane, aby w wyniku przeprowadzanej kontroli mogła być dokonana ocena ustalenia rodzaju i rozmiaru efektu gospodarczego jaki ma być uzyskany w wyniku wykonania inwestycji. Ustalenia te ułatwiają prawidłowość sformułowania zadań inwestycyjnych oraz służą dla oceny powiązania działalności inwestycyjnej z całokształtem działalności przedsiębiorstwa.

Równocześnie kontrola założeń inwestycji obrazuje prawidłowość ustalania rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstwa i umożliwia sprawdzenie czy przy formułowaniu zadań inwestycyjnych dokonano w szczególności następujących badań:

- możliwości osiągnięcia planowanych efektów gospodarczych bez dokonywania inwestycji, na przykład przez usprawnienie produkcji, procesu technologicznego lub organizacji całokształtu działalności przedsiębiorstwa;

- konieczności zaspokojenia danych potrzeb gospodarczych drogą inwestowania;

- efektywności, konieczności oraz celowości każdego zamierzenia inwestycyjnego.

Dodatkowo można sprawdzić czy w związku z opracowaniem założeń projektu inwestycji przeprowadzono rachunek ekonomicznej efektywności inwestycji. W szczególności przedsiębiorstwo powinno przeliczyć efektywność dokonywania nowych inwestycji w porównaniu do dokonywania kapitalnego remontu lub wymiany posiadanych środków trwałych, a także w pewnych przypadkach efektywność przyjętego rozwiązania projektowego w stosunku do innych możliwych wariantów rozwiązania oraz w porównaniu do inwestycji innych przedsiębiorstw danej branży, dających ten sam efekt.

Formułowanie zadań inwestycyjnych

Obserwacja pracy licznych inwestorów wskazała na różnorodność ich działalności inwestycyjnej. Jako najbardziej skomplikowaną uznać należy działalność inwestycyjną przemysłowych przedsiębiorstw produkcyjnych. W przedsiębiorstwach tych wyodrębnić można dwie typowe grupy:

- produkcja jednoasortymentowa, seryjna — w tych przypadkach przyrost zdolności produkcyjnej określa się zwiększeniem możliwości przepustowych poszczególnych nitok produkcyjnych, co wiąże się z dokonywaniem zmian równocześnie na wszystkich stanowiskach pracy danej nitki produkcyjnej. Jako przykład może tu służyć ampułczarnia w zakładzie farmaceutycznym. Zdolność dozowania i zamknięcia dowolnego leku zależy wówczas od ilości stanowisk pracy i ich przepustowości. Stąd zmiana maszyny dozującej na automatyczną lub zasadnicze usprawnienie zamykania ampułek decyduje o możliwości zwiększenia produkcji w całej nitce produkcyjnej. Jednakże możliwość wykorzystania takich zmian wymaga rozbudowy wszystkich stanowisk pracy dla doprowadzenia ich przepustowości do tej, którą ma dać dana nitka produkcyjna. W przypadkach omawianych przykładowo zadanie inwestycyjne powinno się wiązać ze zdolnością produkcyjną nitki technologicznej, a tym samym ewentualne nakłady inwestycyjne, dające jeden efekt gospodarczy, do-

tyczyć mogą całego szeregu miejsc pracy, zaczynając do magazynu surowców i półfabrykatów, a na magazynie gotowych wyrobów kończąc,

— produkcja wieloasortymentowa, jednostkowa, albo małoseryjna jest znacznie bardziej skomplikowana, gdyż wówczas o wydajności decyduje nie tylko maszyna, lecz również wielkość i rodzaj aktualnego wyrobu. Tego typu produkcja jest organizowana przeważnie w ten sposób, że poszczególne komórki wytwórni i wydziały albo wydziały rozpatrywane są odrębnie i wyposażenie ich w maszyny oraz ręczne stanowiska pracy dostosowywane jest do planowanego udziału poszczególnych asortymentów wyrobów w planach rocznych (z uwzględnieniem wielkości poszczególnych serii produkcji). Przykładem tu może być wytwórnia uszczelki do maszyn i silników. Wyroby mogą być bardzo masowe i drobne albo mogą być stosunkowo dużych rozmiarów i skomplikowanego kształtu, lecz produkowane mało seryjnie, a nawet jednostkowo. W tych przypadkach o przyroście zdolności produkcyjnej decyduje przyrost środków trwałych w poszczególnych komórkach organizacyjnych wytwórni, wyrażający się przyrostem powierzchni produkcyjnej, magazynowej (w tym również na przykład magazyny odpadków), przyrostem ilości oraz wydajności maszyn i przyrostem stanowisk pracy ręcznej. O wyrobie decyduje wówczas wyposażenie poszczególnych maszyn we właściwe „oprzyrządowanie” (matryce), a tym samym o możliwościach produkcyjnych decyduje również przyrost powierzchni oraz wyposażenia w maszyny specjalne działu pomocniczego, którym jest dział mechaniczny wytwarzania wspomnianego „oprzyrządowania”. W omawianych przypadkach zadanie inwestycyjne dotyczyć może poszczególnych komórek organizacyjnych i ich rozszerzenia w sposób wyżej omówiony.

Z przytoczonych uwag wynika, że zadania inwestycyjne mogą być, w zależności od charakteru danego przedsiębiorstwa, określane w różny sposób.

Zasadniczą jednostką, stanowiącą przedmiot dającej się wyodrębnić działalności inwestycyjnej przedsiębiorstwa, jest zadanie inwestycyjne, które powinno spełniać następujące warunki:

— powinno służyć osiągnięciu jednego, podstawowego efektu gospodarczego, który po przekazaniu do użytkowania, powinien znajdować wyraz w odpowiedniej zmianie planu techniczno-ekonomicznego działalności przedsiębiorstwa,

— powinno nadawać się do ujęcia w ramach jednej dokumentacji projektowo-kosztorysowej, obejmującej wyodrębnione uzasadnienie ekonomicznej efektywności,

— powinno podlegać, zależnie od rodzaju inwestycji, jednorazowej lub etapowej realizacji.

Przy wyborze kryteriów dla podziału ogólnej działalności inwestycyjnej na poszczególne, jednostkowe zadania, trzeba mieć ponadto na uwadze, że nie wszystkie inwestycje mogą mieć wymierny efekt gospodarczy. Z tego punktu widzenia trzeba wyodrębnić inwestycje o charakterze produkcyjnym od innego typu inwestycji związanych na przykład z poprawą warunków socjalno-bytowych dla załogi, z poprawą warunków bezpieczeństwa i higieny pracy itp.

Jednostkowe zadania inwestycyjne, ze względu na ich charakter, podzielić można na zadania następujące:

— produkcyjne, do których należą te zadania, w wyniku których otrzymujemy określony zespół środków trwałych, warunkujący możliwość uzyskania przyrostu zdolności produkcyjnej. Dla tej grupy inwestycji, w celu ułatwienia doboru rodzaju i jednostki charakteryzującej poszczególne przyrosty zdolności produkcyjnej, można posługiwać się nomenklaturą obowiązującą w działalności inwestycyjnej (ogłoszoną w ramach wytycznych dla inwestycji scentralizowanych),

— pomocniczo-usługowe, do których należą zadania powodujące wzrost zdolności usługowej albo produkcyjnej dla potrzeb ogólnozakładowych, na przykład w działach pomocniczych, w zakresie dostawy energii, wody, ciepła itp.,

— wyposażeniowe, do których należy zakup samodzielnych maszyn i urządzeń (nie związanych z rozbudową lub budową pomieszczeń i budowli oraz nie wymagających montażu) oraz zakup sprzętu i inwentarza służącego doraźnemu wyposażeniu poszczególnych działów lub komórek organizacyjnych wytwórni. W zależności od celu, dla którego służyć mają zakupywane przedmioty, efekt gospodarczy może być wyrażony przyrostem zdolności produkcyjnej albo usługowej, lub też może być niewymierny w jednostkach rzeczowych.

Charakter takich inwestycji oraz ich rozmiar decyduje również o zakresie i szczegółowości potrzebnej dokumentacji inwestycyjnej oraz o zakresie ewentualnych uproszczeń tej dokumentacji,

— socjalno-bytowe oraz bezpieczeństwa, a w tych ramach nakłady związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, akcją przeciwpożarową oraz TOPL itp. Rozmiar inwestycji tego typu wiąże się z obowiązującymi normatywami oraz dotyczy realizowania odpowiedniego poziomu warunków pracy dla załogi,

— pozostałe, do których zaliczyć należy wszelkie nie wymienione nakłady inwestycyjne, jak na przykład związane z prowadzeniem badań dotyczących programowania inwestycji itp.

W toku praktycznego wydziałania zadań inwestycyjnych z ogółu działalności inwestycyjnej występują liczne trudności, z których do najważniejszych zaliczyć trzeba przypadki długotrwałego realizowania inwestycji wieloletnich o wspólnej dokumentacji projektowo-kosztorysowej, opracowanej dla rozbudowy całego zakładu produkcyjnego.

W przypadkach, gdy przedmiotem zadania inwestycyjnego, objętego jedną dokumentacją projektowo-kosztorysową, jest wieloletnia rozbudowa przedsiębiorstwa, lecz zaistnieją podstawy do poddania rewizji słuszności określenia zakresu zadania, można zaproponować przeprowadzenie podziału takiej działalności inwestycyjnej na zadania odrębne, związane z samodzielnymi efektami gospodarczymi. Podział taki powinien być wiążący się z wprowadzeniem odpowiedniego aneksu do dokumentacji wraz z odpowiednim podziałem kwot nakładów inwestycyjnych zbiorczego zestawienia kosztów. Aneksy dla nowo utworzonych w tej drodze zadań inwestycyjnych powinny być zatwierdzane przez tę jednostkę, która jest uprawniona do zatwierdzania dokumentacji zadania podlegającego podziałowi.

W przypadkach, w których nie jest celowe dokonanie omówionego wyżej podziału, zaś wieloletnie zadanie inwestycyjne nie jest uchwytne, dla jasnego finansowania i kontroli można takie zadanie in-

westycyjne potraktować jako plan wieloletni, a finansowanie i kredytowanie go wiązać z jego częściami składowymi, które inwestor powinien wyodrębnić w postaci zespołów (kompleksów) środków trwałych służących do uruchomienia i osiągnięcia wyodrębnionych, cząstkowych efektów gospodarczych. W takich przypadkach:

— podziału, o którym mowa, dokonać powinien inwestor,

— za podstawę wyodrębnienia kompleksu powinno służyć kryterium osiągania cząstkowych efektów gospodarczych,

— wyodrębniony kompleks służący do osiągnięcia jednego cząstkowego efektu gospodarczego podlega odrębnemu uzasadnieniu ekonomicznemu,

— cząstkowe efekty gospodarcze powinny być określone w sposób umożliwiający ich następne skontrolowanie i wyraźne odzwierciedlenie ich osiągnięcia w planie techniczno-ekonomicznym przedsiębiorstwa,

— nakłady nie dające się powiązać z uchwytymi efektami gospodarczymi stanowiłyby kompleks nakładów pozostałych, bez wyraźnego efektu ekonomicznego, podlegający odrębnej analizie.

Wyodrębnione zadanie inwestycyjne powinno być ujmowane w oddzielnych planach rzeczowo-finansowych, które inwestor obowiązany jest opracować dla całego zadania inwestycyjnego, to jest od chwili jego rozpoczęcia aż do zakończenia inwestycji i przekazania uzyskanych w jej wyniku efektów gospodarczych do eksploatacji. W zależności od rodzaju zadania inwestycyjnego oraz stopnia jego trudności plan rzeczowo-finansowy powinien być uzupełniany większą lub mniejszą ilością załączników uzasadniających. Bank kontroluje odrębnie plan każdego zadania inwestycyjnego, gdyż jest to podstawowy dokument składany przez inwestora przy podejmowaniu zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej. Jednym z podstawowych zadań kontroli jest zapewnienie jasnego sformułowania zamierzenia inwestycyjnego wraz z jego uzasadnieniem, w celu dysponowania materiałem porównawczym w czasie oceny realizacji i rezultatów wykonania danego zadania inwestycyjnego.

Dokumentacja projektowo-kosztorysowa

Zatwierdzenie założeń projektu oznacza zakończenie rozważań techniczno-ekonomicznych, dotyczących programowania działalności inwestycyjnej. W celu realizacji zadań inwestycyjnych ustalonych w założeniach, inwestor powinien opracować, uzgodnić oraz w obowiązującym trybie zatwierdzić dokumentację projektowo-kosztorysową.

Rozmiar, ilość stadiów opracowania i rodzaj dokumentacji projektowo-kosztorysowej zależą od charakteru i wielkości danego zadania inwestycyjnego. Ramowe zasady w tym zakresie ustalone zostały zarządzeniem prezesa Komitetu dla Spraw Urbanistyki i Architektury z dnia 11.VII.1957 roku. Na podstawie wytycznych ramowych poszczególne inwestorzy centralni zostali upoważnieni do wydania resortowych przepisów szczegółowych. W szczególności przepisy branżowe określają zakres dopuszczalnych uproszczeń i ustalają które szczeble inwestora są upoważnione do zatwierdzania poszczególnych stadiów dokumentacji. W ten sposób nie można podać jednolitych informacji, tym bar-

dziej, że zarządzenia resortowe ulegają okresowej aktualizacji. W podanym stanie faktycznym Bank powinien żądać od inwestora, aby wylegitymował się, że posiadane decyzje zatwierdzające zostały podjęte przez uprawnioną jednostkę.

Należy jednak wyraźnie podkreślić, że omówione uprawnienia do zatwierdzania dokumentacji projektowo-kosztorysowej dotyczą uprawnień inwestora. Przepisy ramowe określają natomiast jednolicie, że projekt techniczny lub techniczno-roboczy, to jest projekt służący za podstawę bezpośredniego realizowania robót budowlano-montażowych musi być zatwierdzony przez organ terenowej władzy architektoniczno-budowlanej. Odrębne uprawnienia posiada właściwy terenowo i funkcjonalnie organ służby architektoniczno-budowlanej (architekt wojewódzki, miejski itp.).

Większość państwowych biur projektowych uzyskała uprawnienia do zgłaszania swych projektów stałym zespołom orzekającym, złożonym z fachowców zatwierdzonych przez organy służby architektoniczno-budowlanej, działającym na zasadzie delegacji udzielonej im przez służbę architektoniczno-budowlaną.

Trzeba wyraźnie podkreślić, że organy służby architektoniczno-budowlanej dokonują zawierzenia dokumentacji stanowiącej podstawę wykonawstwa ze względu na przepisy prawa budowlanego i bezpieczeństwo publiczne. Zatwierdzenie to nie wiąże się z oceną przydatności zaprojektowanego obiektu dla przyszłego użytkownika. Decyzje w tym zakresie ciążyą na inwestorze, który został w tym celu wyposażony w prawo przyjmowania (akceptowania) projektu technicznego oraz zobowiązany został do zatwierdzania dokumentacji kosztorysowej.

W przypadku zadań inwestycyjnych związanych z wykonywaniem znacznie szerszego zakresu robót budowlano-montażowych dokumentacja projektowo-kosztorysowa sporządzana jest w dwu*) stadiach:

— projekt wstępny, którego zadaniem jest koncepcyjne rozwiązanie sposobu zrealizowania zadania inwestycyjnego, określonego w założeniach projektu oraz określenie wartości nakładów inwestycyjnych z tym związanych, w formie zbiorczego zestawienia kosztów. Całość rozwiązań w stadium projektu wstępnego wymaga uzgodnienia z zainteresowanymi instytucjami (energetyka, kolej itp.) oraz zatwierdzenia przez właściwy szczebel inwestora. Zatwierdzenie takie jest oparte o uzasadnienie, przy pomocy rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji, że zgłoszone rozwiązanie jest optymalne. W podanych warunkach zainteresowania kontroli bankowej, skierowane na ocenę słuszności decyzji zatwierdzającej projekt, stanowią, do pewnego stopnia, dublowanie czynności ciężących na jednostce nadrzędnej dla danego inwestora. Natomiast w wielu przypadkach znajomość działalności przedsiębiorstwa, jaką Bank posiada z tytułu kontroli całokształtu jego działalności może stanowić dostateczną podstawę dla bardzo cennej oceny rzetelności danych wyjściowych, na których oparto rachunek efektywności ekonomicznej.

Zatwierdzenie projektu wstępnego przesądza, według której koncepcji ma być opracowana dokumentacja dla potrzeb wykonawstwa robót,

*) Dla bardzo skomplikowanych zadań inwestycyjnych albo dla opracowań typowych mogą wystąpić trzy stadia.

— projekt techniczny, jako drugie stadium dokumentacji trzystadiowej albo projekt techniczno-robotyczny dokumentacji dwu lub jednostadiowej stanowią dokumentację projektowo-kosztorysową, niezbędną dla wykonywania robót budowlano-montażowych.

W omawionym stadium część projektowa powinna być przyjęta przez inwestora oraz zatwierdzona — zgodnie z poprzednimi uwagami — przez organ służby architektoniczno-budowlanej, a kosztorys szczegółowy powinien być zatwierdzony przez inwestora.

Wskazana dokumentacja projektowo-kosztorysowa, służąca wykonywaniu robót, jest podstawą dla ustalenia ryczałtowej wartości robót. Zgodnie z zasadami rozliczania robót budowlano-montażowych, wprowadzonymi od roku 1960, powszechnie stosowana być powinna zasada ryczałtowego rozliczania. Wartość ryczałtowa wynika bądź z cenników jakie zostaną ogłoszone, bądź też powinna być uzgodniona w umowie pomiędzy inwestorem a wykonawcą, na podstawie zatwierdzonego kosztorysu, sprawdzonego i przyjętego przez wykonawcę. We wszystkich przypadkach braku takich uzgodnień mają zastosowanie odpowiednie przepisy regulujące szczegółowo wskazaną zasadę. Dla potrzeb Banku istotne znaczenie ma stwierdzenie faktu, że dana inwestycja będzie realizowana w oparciu o zatwierdzoną dokumentację projektową oraz, że wartość odnośnych nakładów inwestycyjnych została jednoznacznie ustalona — zasadniczo w postaci ceny ryczałtowej,

— wykaz zakupów i nakładów lub związanych z tym robót montażowych jest najprostszą formą dokumentacji, jaką inwestor powinien posiadać przed podjęciem realizacji inwestycji polegającej w zasadzie na zakupach. Omawianą dokumentację powinien sporządzać inwestor zasadniczo we własnym zakresie, przy czym tryb postępowania nie jest normowany szczególnymi przepisami. W omawianych warunkach wykaz zakupów i nakładów może być więc sporządzany nawet w formie wewnętrznej notatki służbowej. Wykaz powinien posiadać decyzję dyrektora, stwierdzającą potrzebę dokonania nakładów wykazem objętych.

Przygotowanie inwestycji do realizacji

Przed podjęciem działalności inwestycyjnej, a zatem przed złożeniem w Banku planu rzeczowo-finansowego danego zadania inwestycyjnego inwestor obowiązany jest zabezpieczyć wykonalność oraz prawidłowy przebieg realizacji danego zadania inwestycyjnego.

W przypadku inwestycji polegających na zakupach dowodami stwierdzającymi zabezpieczenie realizacji są: wykaz zakupów i nakładów oraz zabezpieczenie dostawy przedmiotów zakupu, jeśli nie są one powszechnie dostępne na rynku. Zabezpieczeniem tym jest wstępne uzgodnienie z dostawcą przyjęcia dostawy do wykonania. Właściwe zlecenie powinno być podpisane z chwilą przyjęcia przez Bank planu rzeczowo-finansowego do finansowania.

W przypadku inwestycji polegających na robotach budowlano-montażowych inwestor powinien wylegitymować się posiadaniem właściwie zatwierdzonego projektu technicznego lub techniczno-robotczego oraz kosztorysów. Jeśli inwestycja ma być realizowana dłużej niż jeden rok wówczas inwestora obowiązuje dysponowanie zatwierdzonym planem generalnym zagospodarowania działki gruntu pod-

legającej zabudowaniu. Ponadto przed przystąpieniem do robót inwestor powinien dysponować pozwoleniem na budowę, które wydaje organ powiatowej lub miejskiej rady narodowej, właściwej dla miejsca realizacji robót. Służba architektoniczno-budowlana właściwego prezydium rady narodowej wydaje takie zezwolenie na podstawie zatwierdzonego projektu technicznego lub techniczno-robotczego.

W przypadku, gdy inwestycja dotyczy wykonania robót budowlano-montażowych oraz zakupu maszyn, urządzeń i innych przedmiotów w celu wyposażenia budowanych lub przebudowywanych obiektów, dla tych zakupów wymagane jest zapewnienie realizacji inwestycji w tym samym zakresie jaki wskazano dla inwestycji polegających wyłącznie na zakupach.

Poza dokumentami wyżej omówionymi inwestor powinien udowodnić, że posiada służbę inwestycyjną zorganizowaną właściwie dla realizowania swego zadania inwestycyjnego.

W zakresie przygotowania inwestycji do realizacji Bank zainteresowany jest przede wszystkim stwierdzeniem, że wskazane dokumenty są w posiadaniu inwestora. Bliższe zainteresowanie dotyczyć może dokumentacji kosztorysowej w celu stwierdzenia czy obejmuje ona całość niezbędnych nakładów inwestycyjnych; należy jednak podkreślić, że wprowadzenie zasady cen ryczałtowych przenosi ciężar zagadnienia na prawidłowy dobór osoby inspektora nadzoru, którego praca ma decydujące znaczenie dla zapewnienia jakości realizowanych inwestycji.

Przebieg realizacji inwestycji

W odróżnieniu od kontroli wstępnej, dotyczącej działalności inwestora, która poprzedza włączenie inwestycji do planu, kontrola przebiegu realizacji inwestycji nie może być z natury rzeczy ściśle przywiązana do stwierdzania istnienia lub do oceny merytorycznej poszczególnych konkretnych dokumentów inwestycyjnych czy też grup takich dokumentów.

Ocena przebiegu realizacji inwestycji możliwa jest wówczas, gdy istnieje właściwa baza porównawcza, w stosunku do której może być porównywany stwierdzany stopień zaawansowania wykonywania zadania inwestycyjnego. W przypadku inwestycji polegających tylko na zakupach porównanie takie jest łatwe i dotyczy śledzenia realizacji poszczególnych pozycji wykazu zakupów. W takim bowiem przypadku realizacja inwestycji jest stwierdzana przez ustalenie czy dany przedmiot, fizycznie namacalny, został dostarczony, czy też nie.

W przypadku wykonywania robót budowlano-montażowych zagadnienie komplikuje fakt, że ocena stopnia zaawansowania inwestycji jest trudniejsza i przy robotach w toku wymaga zwykle wiedzy fachowej. Jest jednak oczywiste, że powoływanie eksperta technicznego dla bieżącej oceny stopnia zaawansowania realizacji inwestycji nie może być stosowane w każdym przypadku. Z tych przyczyn słuszne wydaje się ustalenie pewnych węzłów technologicznych, których osiągnięcie oznacza równocześnie określony stopień zrealizowania inwestycji. Przykładowo dla budowy dwupiętrowego magazynu takimi węzłami technologicznymi mogą być: wykonanie wszystkich robót podziemnych do tak zwanego stanu zerowego, to jest do powierzchni te-

renu; dalszym węzłem może być wykonanie ścian i stropu nad parterem, a następnym węzłem wykonanie ścian drugiej kondygnacji ze stropodachem. Dalszym węzłem technologicznym może być wykonanie budowlanych robót wykończeniowych (drzwi i okna z oszkleniem, tynki oraz roboty malarskie), jeszcze dalszym węzłem może być wykonanie wszystkich instalacji i wreszcie ostatnim węzłem technologicznym może okazać się dla budowy przykładowego magazynu jego wyposażenie w dźwigi, suwnice i regały.

Na podstawie kosztorysów szczegółowych, a w szczególności przy wykorzystaniu elementów, których wartość obliczana jest ryczałtowo, można ustalić jaki stopień zaangażowania nakładów inwestycyjnych odpowiada osiągnięciu kolejnych węzłów technologicznych. W ten sposób bez potrzeby dysponowania kwalifikacjami fachowymi można ustalić w czasie wizji na budowie, który z wyliczonych powyżej węzłów technologicznych został zrealizowany jako ostatni. Stwierdzenie takie wyznacza równocześnie rozmiar nakładów jakie musiano ponieść dla uzyskania stwierdzonego stopnia zrealizowania obiektu.

Z przedstawionego sposobu postępowania wynika, że w celu łatwej oceny przebiegu realizacji inwestycji należy dysponować planem jej realizacji, ustalającym terminy wykonania kolejnych węzłów technologicznych oraz wartości inwestycji (narastająco), dotyczącej osiągnięcia poszczególnych, kolejnych węzłów technologicznych. Podstawą w tym zakresie powinien być harmonogram dyrektywny. Prawidłowe ustawienie węzłów technologicznych może być szczególnie pomocne dla inwestycji realizowanych przy pomocy kredytu bankowego. W tych przypadkach może być pożądana pomoc rzeczoznawcy technicznego. Transze kredytu mogą być wówczas powiązane z rzeczową realizacją inwestycji, wyrażającą się osiągnięciem niektórych węzłów technologicznych.

Oddawanie inwestycji do użytku

Wykonanie zadania inwestycyjnego wyraża się zrealizowaniem zespołu środków trwałych, niezbędnych dla uzyskania zamierzonego efektu gospodarczego. Przekazanie inwestycji do eksploatacji powinno być dokonywane w przypadku, gdy zostało stwierdzone, że zrealizowane środki trwałe są rzeczywiście zdolne zaspokoić potrzeby związane z danym efektem gospodarczym. Jeśli efektem tym jest przyrost zdolności produkcyjnej, osiągany przy pomocy zespołu nowych, a szczególnie specjalnych maszyn i urządzeń, wówczas przejęcie inwestycji do eksploatacji jest uwarunkowane tym, aby inwestor dysponował właściwie kwalifikowaną kadrą roboczą, mogącą wykorzystywać nowe środki pracy.

Dokumenty dostarczane Bankowi w sprawie przebiegu realizacji inwestycji nie obrazują tego czy inwestor zabezpiecza przejęcie inwestycji do prawidłowej eksploatacji. W toku kontroli bieżącej Bank otrzymuje sprawozdania inwestora, sporządzane według wymagań Głównego Urzędu Statystycznego. Sprawozdania te dają orientację o narastaniu nakładów inwestycyjnych.

Analiza zakończonej działalności inwestycyjnej

Po zakończeniu działalności inwestycyjnej inwestor powinien dokonać rozliczenia się z całokształtu

swej działalności związanej z realizacją danego zadania inwestycyjnego. Bank w ramach badania całokształtu działalności przedsiębiorstwa jest szczególnie zainteresowany oceną wyniku działalności inwestycyjnej oraz stopniem powiązania i wykorzystania osiągniętego efektu gospodarczego dla działalności przedsiębiorstwa. Opinia Banku o przebiegu wykonania inwestycji może stanowić decydujący czynnik przy stwierdzaniu przez jednostkę nadrzędną, że inwestor bezpośredni wywiązał się z ciężących na nim zadań inwestycyjnych.

Układ i forma końcowego sprawozdania inwestora nie jest ściśle określona i dotyczy wielu różnych dokumentów. Główne zainteresowania Banku wiążą się ze stwierdzeniem:

— rozmiaru uzyskanego efektu gospodarczego. Odpowiednie dane powinny być ustalone w protokole przyjęcia przez jednostki ruchu wykonanej inwestycji do eksploatacji. W przypadkach, gdy osiągnięcie pełnej zdolności produkcyjnej następuje po okresie eksploatacji wstępnej, w protokole oddania inwestycji do eksploatacji powinny być określone: nominalna zdolność produkcyjna, zdolność produkcyjna rzeczywiście osiągnięta oraz okres, w ciągu którego powinna być uzyskana zdolność nominalna,

— wielkości poniesionych nakładów inwestycyjnych w układzie kosztorysów inwestycyjnych. Nakłady powinny być podane w wartościach uzgodnionych z księgowością inwestora,

— rzeczywistego okresu realizacji inwestycji, który może być określony na podstawie dziennika budowy, będącego zasadniczym dokumentem kierownika budowy,

— wpływu na całokształt działalności danego przedsiębiorstwa przekazania określonego efektu gospodarczego do użytkowania. Ustalenie tych danych powinno być dokonane w oparciu o plan techniczno-finansowy przedsiębiorstwa, sporządzony dla roku, w którym osiągnięty efekt gospodarczy jest wykorzystywany,

— ewentualnych, innych efektów ekonomicznych, głównie pośrednich lub rzeczowo niewymierzalnych, które wystąpiły w wyniku wykonania danej inwestycji. Podstawą dla oceny tego zakresu danych jest sprawozdanie opisowe o realizacji zadania inwestycyjnego, sporządzone przez inwestora bezpośrednio.

Analiza zakończonej działalności inwestycyjnej powinna dostarczyć istotnego, cennego materiału porównawczego. Porównanie rzeczywistych wyników działalności inwestycyjnej ze wstępnymi zamierzeniami pozwala nie tylko na ocenę pracy danego inwestora. Efektem dodatkowym takiej kontroli jest potwierdzenie lub stwierdzenie potrzeby skorygowania wskaźników i danych charakteryzujących zarówno poszczególne zamierzenie inwestycyjne, jak i jego efektywność ekonomiczną, a także okres jego realizacji. Wyliczone informacje pozwalają na krytyczną ocenę podobnych zamierzeń inwestycyjnych u innych inwestorów. Z tych przyczyn doświadczenia z badania działalności inwestycyjnej, jak i całokształt informacji uzyskiwanych przy ocenie dokumentów zdecentralizowanej działalności inwestycyjnej powinny być upowszechnione odpowiednio w aparacie bankowym dla wykorzystywania ich przy ocenie pracy innych finansowanych jednostek, podejmujących działalność inwestycyjną.

PLAN KREDYTOWY, PLANY KREDYTOWANIA I SPRAWOZDAWCZOŚĆ KREDYTOWA

OD REDAKCJI

Poniższy artykuł R. Michejdy zawiera propozycje uregulowania sposobu funkcjonowania planu kredytowania i sprawozdawczości kredytowej w sposób odmienny od zasad ustalonych w przepisach obowiązujących na rok 1960. Instytucja planów kredytowania powstała w wyniku odczuwanej powszechnie potrzeby zwiększenia planowości w działalności Banku i lepszego powiązania kredytowych decyzji oddziałów z centralnym planem kredytowym. Doświadczenia w dziedzinie funkcjonowania planów kredytowania są jeszcze bardzo małe i sposób w jaki problem ten został uregulowany w przepisach bankowych musi nadal być dyskutowany i ulepszany, jeśli instytucja planów kredytowania ma spełnić pokładane w niej nadzieje.

Dlatego też redakcja „Wiadomości NBP”, publikując artykuł R. Michejdy czyni to w nadziei, że pobudzi on do dalszej dyskusji w tej sprawie, przyczyniając się w ten sposób do ulepszenia zasad funkcjonowania planów kredytowania, w szczególności w kierunku zwiększenia jego roli jako czynnika wiążącego działalność kredytową oddziałów z centralnym planem kredytowym.

Ocena obecnego planu kredytowania

W pierwszym kwartale 1959 roku wprowadzone zostały tak zwane oddziałowe plany kredytowania. Plan kredytowania pomyślany jest jako dokument ujmujący zbiorczo niektóre elementy kwartalnych wniosków kredytowych, głównie środków normowanych i kredytów na środki normowane w relacji planu — przewidywania, a następnie, po zakończeniu kwartału, w relacji wykonania. Ramowo określony układ podmiotowy pozwala oddziałowi na dowolne zbliżenie analizy do działów gospodarki, resortów, branż czy innych grup klasyfikacyjnych, nie wyłączając przedsiębiorstw jednostkowych.

Koncercja planu kredytowania, jak to wynika z zarządzenia Prezydium A-6/59, zmierza do skupienia uwagi na dwóch tematach:

- 1) na sumarycznej ocenie dopiero co podjętych decyzji kredytowych,
- 2) na sumarycznej ocenie trafności i skuteczności tych decyzji po upływie kwartału, którego dotyczyły.

Badania te — ogólnie określając — miały oddziałowi ułatwić prowadzenie celowej, świadomej, konsekwentnej polityki kredytowej, zarówno jednostkowej jak i branżowej.

Rok 1959 pozwolił na kilkakrotne opracowanie planu kredytowania i zastosowanie go w bieżącej pracy kredytowej. Umożliwia to dokonanie pewnej, choćby przybliżonej oceny przydatności tego instrumentu.

Układ podmiotowy — zgodnie z założeniem — jest dowolny, najczęściej sporządzany jest według przedsiębiorstw, z podsumowaniem działów gospodarki (przemysł, handel itp.).

Układ przedmiotowy, także różnorodny, ogranicza się najczęściej do środków normowanych i kredytów na środki normowane, niekiedy obejmuje środki nienormowane i kredyt na należności od odbiorców, a w nielicznych przypadkach zawiera również rejestrację pewnych elementów polityki

kredytowej jak: wyłączenie z kredytowania, ograniczenie kredytowania, potrącone luzy finansowe itp.

Liczby rejestruje się z reguły w relacji plan — wykonanie danego kwartału. Zdarza się jednak niekiedy próba ujęcia stosunków i tendencji na tle układu porównawczego z kwartałem poprzednim lub z kwartałem analogicznym roku ubiegłego

Terminy opracowania są różne. Zestawienie danych planowanych, to jest elementów z zatwierdzonych wniosków kredytowych następuje z reguły ze znacznym opóźnieniem w stosunku do terminu ich zatwierdzenia; dzieje się to bowiem po sprawozdaniach kwartalnych ze stanu finansowego przedsiębiorstw, to jest pod koniec drugiego miesiąca kwartału. Zestawienie danych z wykonania dokonywane jest niekiedy przed a niekiedy po zatwierdzeniu wniosków kredytowych na następny kwartał.

Podbudowa statystyczna planu kredytowania jest niesłychanie zróżnicowana — od zera, gdzie oddział uważa, że plan kredytowania jest właściwie jedyną ewidencją statystyczną oddziału, do ogromnie rozbudowanego całego systemu statystyki. Plany kredytowania w przeważającej większości przypadków opracowuje z konieczności osobiście naczelnik oddziału planowania i kredytów.

Jak oddziały wykorzystują te różnorodnie ujmowane i prowadzone plany kredytowania? Ogólnie określając skalę wykorzystywania tego instrumentu jest również dość znaczna — od żadnego do niemal pełnego. Sposób wykorzystania zależy od tego czy oddział ma w swym okręgu kilka przedsiębiorstw tej samej branży (czyli tak zwaną branżę oddziałową), czy też każdy jego klient reprezentuje inną branżę. W przypadkach poszczególnych przedsiębiorstw dane planu kredytowania są o tyle bez wartości, że dublują elementy ujęte w arkuszu ewidencyjno-analitycznym. W przypadku branży sumaryczne uchwycenie jej danych stanowi materiał, który może być użyty do syntetycznej oceny i prowadzenia polityki branżowej. Dopiero

w przypadku ujęcia danych branżowych plan kredytowania staje się przydatną metodą ewidencji.

Pytanie czy ujęcie według działów gospodarki narodowej, to jest według minimum układu podmiotowego, jest oddziałowi przydatne? Teoretyczna odpowiedź na to pytanie powinna brzmieć pozytywnie, praktyczna odpowiedź brzmi jednak negatywnie lub co najmniej zawiera liczne zastrzeżenia. W średnim oddziale operacyjnym przydatność takiej grupy statystycznej jak dział gospodarki narodowej jest wątpliwa. Wnioski, jakie można wysnuć z planu kredytowania na szczeblu działu gospodarki narodowej są tak bardzo ogólne, że mogą mieć właściwie tylko charakter poglądowy.

Przykładowo można wskazać, że wnioski jakie średni oddział operacyjny wyprowadzi z syntezy swych decyzji kredytowych, powziętych w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw przemysłowych jego okręgu mogą być porównane z najbardziej tylko ogólnymi wytycznymi planu kredytowego dla przedsiębiorstw przemysłowych. Jeśli jednak plan kredytowy omawia na przykład i sugeruje odmienne traktowanie wzrostu zapasów w przemyśle środków wytwarzania i wzrostu zapasów w przemyśle środków spożycia, to dla sprawdzenia, choćby najbardziej ogólnego, czy taką samą myśl ekonomiczną planu kredytowego oddział zrealizował w formie powziętych decyzji kredytowych oddział musi zastosować podział bardziej szczegółowy. Z reguły podział ten sprowadza się do branży, gdyż wytyczne Centrali Banku i oddziału wojewódzkiego najczęściej tego szczebla organizacyjnego przedsiębiorstw z natury rzeczy dotyczą.

W podobny sposób przedstawia się sprawa, gdy badać będziemy wykorzystywanie planu kredytowania, jako metody sprawdzania słuszności przewidywań w zakresie kształtowania się wielkości i struktury środków normowanych, przyjętych przy załatwianiu wniosków. Im bardziej ogólny jest układ podmiotowy (branża, dział gospodarki), tym trudniej o konkretne wnioski, o prawidłowe uogólnienie. Kompensują się bowiem odchylenia w dół i w górę, krzyżują się przyczyny.

Na znaczne uogólnienie jakichkolwiek wniosków i spostrzeżeń wpływa poza tym układ przedmiotowy planu kredytowania, w szczególności zaś pomijanie — zgodnie z sugestią zarządzenia Prezesa A-6/59 — wielkości funduszy własnych i zobowiązań pozabankowych, wyrażających oddziaływanie kredytowe na przykład założonego wskaźnika trudności finansowych itp.

Kłopoty z wykorzystywaniem planu kredytowania zarysowują się nieco mniej ostro w dużym oddziale, zorganizowanym według zasady specjalizacji (oddziały miejskie w dużych miastach).

Z powyższych stwierdzeń płyną proste wnioski, że układ planu kredytowania według działów gospodarki narodowej nie może być szerzej wykorzystywany operatywnie, a układ branżowy w średnim oddziale terenowym większości województw ogranicza się do pionu CRS, spółdzielczości pracy, a rzadko trafia się kilka (dwa — trzy) przedsiębiorstw jednej branży przemysłu, handlu czy usług. Fakty te zważają a priori możliwości operatywnego wykorzystywania planu kredytowania, a zarysowują jego przydatność głównie jako instrumentu o charakterze poglądowym.

Wnioski te potwierdzają obserwacje dotyczące

terminów sporządzania planu kredytowania. Plan kredytowania zestawiany jest praktycznie rzecz biorąc pod koniec drugiego miesiąca kwartału po sprawozdaniach, gdy oddział „łapie oddech” po napiętym okresie czynności kameralnych. Gdyby oddział mógł i umiał wykorzystać plan kredytowania w sposób operatywny, to jest do ustalenia zadań na poszczególnych odcinkach, do ewentualnej korekty decyzji, do pewnych ustaleń, które mogłyby przynieść rezultaty jeszcze w bieżącym kwartale, to wtedy oddział sumowałby wnioski kredytowe bezwzględnie po ich załatwieniu. Oddział jednak nie wyczuwa tu nacisku operatywnego znaczenia planu kredytowania i dlatego najczęściej odkłada sporządzenie go na wolniejszą chwilę.

To samo zjawisko zachodzi przy wypełnieniu planu kredytowania danymi z wykonania po uływie kwartału. Jeśli oddział chciał i mógł wykorzystać wnioski płynące z zestawienia przewidywań i z ich realizacji w kwartale ubiegłym do prac przy wnioskach na kwartał bieżący spieszyłby się z opracowaniem danych z wykonania natychmiast po wypełnieniu arkusza ewidencyjno-analitycznego. W praktyce najczęściej dane te zestawiane są później, przed lub po terminie rozpatrzenia wniosków, zaletnie jak czas i warunki pracy w oddziale na to pozwolą.

Teza, którą można postawić na podstawie dokonanych obserwacji brzmi: plan kredytowania w dotychczasowym ujęciu, w przeciętnym, typowym oddziale operacyjnym spełnia rolę materiału poglądowego, nie zostały natomiast spełnione warunki niezbędne do korzystania z tego instrumentu w operatywnej pracy kredytowania.

Twierdzenie tak sformułowane nie oznacza wprawdzie dyskwalifikacji dotychczasowej koncepcji planu kredytowania, oznacza jednak zdecydowane, praktyczne zwężenie jego funkcji i znaczenia. Zwężenie funkcji i znaczenia planu kredytowania widzę w tym, że plan ten — w obecnym jego ustawieniu — jest jedynie w pewien sposób zorganizowaną statystyką oddziałową, pozwalającą na retrospektywną i poglądową ocenę zamierzeń i rezultatów wniosków i decyzji kredytowych.

Obecny plan kredytowania nie spełnia natomiast zadań instrumentu zabezpieczającego prawidłowość decyzji kredytowych, to jest ich zgodność z wytycznymi i założeniami planu kredytowego, a to jest zadanie bodaj najważniejsze. A czy plan kredytowania stworzony został z tą właśnie myślą i w tym celu? Formalnie może nie, ale zarówno nazwa tego instrumentu, jak i klimat, w którym powołano go do życia, jak wreszcie wprost sformułowana w zarządzeniu Prezesa A-6/69 intencja „stworzenia większych możliwości prowadzenia celowej i konsekwentnej polityki kredytowej” sugeruje ustawienie planu kredytowania jako operatywnego instrumentu polityki kredytowej, zabezpieczającego prawidłową realizację ekonomicznej treści centralnego planu kredytowego.

Czy i dlatego istnieje potrzeba stworzenia takiego właśnie instrumentu kredytowania i jakie ku temu musiałyby istnieć warunki?

Ocena zabezpieczenia realizacji planu kredytowego

Plan kredytowy jest podstawowym planem działania Banku. To jest truizm. Drugim truizmem jest stwierdzenie, że metody realizowania przez Bank

tego podstawowego planu są ciągle jeszcze niedoskonałe i budzą pewne obawy czy i w jakim stopniu Centrala Banku ma możliwość panowania nad sytuacją i zabezpieczeniem realizacji planu kredytowego.

Problem realizacji planu kredytowego jest jednym z wielu zagadnień tak bardzo aktualnych i charakterystycznych dla okresu wykształcania się metod zarządzania gospodarką narodową. W skali narodowego planu gospodarczego poszukuje się sposobów i metod gwarantujących prawidłowe wykonanie zamierzeń i założeń centralnego planifikatora przez przedsiębiorstwa samodzielne i pracujące na zasadach decentralizacji decyzji. Identyczna sytuacja panuje w sferze planu kredytowego. Centralnie (w większości) opracowywany plan kredytowy, zawierający w sobie zatwierdzone przez rząd wytyczne polityki kredytowej, realizowany jest przez samodzielne i w pełni odpowiedzialne oddziały. Decyzje kredytowe, realizujące plan centralny zostały zdecentralizowane.

Założenia narodowego planu gospodarczego transmituje w dół do szczebla wykonawcy zdecentralizowanego wskaźnik dyrektywny i analityczno-orientacyjny. W planie kredytowym treść ekonomiczna tego planu przekazywana jest w postaci wytycznych, określających rodzaj, rozmiary i przyczyny danego zjawiska gospodarczego i wskazujących na rodzaj działania, jakie powinno być podjęte w zdecentralizowanym aparacie kredytowym, aby dane zjawisko mogło się ukształtować w skali makroekonomicznej, zgodnie z założeniami planu kredytowego. A więc w narodowym planie gospodarczym mamy do czynienia ze wskaźnikiem-liczbą, a w planie kredytowym z wytycznymi słownymi.

Stawia się niekiedy pytanie, która z tych metod nadawania kierunku zapewnia w wyższym stopniu realizację zadań: czy liczba (wskaźnik, limit), wyznaczająca, w sensie nakazu lub zakazu, rozmiary zjawiska, jakie ma u wykonawcy wystąpić, czy też tak zwane wytyczne, określające charakter zjawiska, jakie wykonawca ma spowodować i skutki, jakie zjawisko to ma wywołać. W pierwszym przypadku wykonawca nie musi się troszczyć o rozmiary zadania a tylko o sposoby jego wykonania, w drugim zaś — wykonawca uświadomiony jedynie o związkach przyczynowych, jakie zachodzić powinny między zadaniem a jego przyczynami i skutkami musi sam określić zarówno rozmiary swego zadania, jak i metody zrealizowania go.

Sądzę, że jeśli w ogóle takie pytanie może być stawiane, to jest ono co najmniej niewłaściwie sformułowane. Nie można porównywać czy przeciwstawiać przydatność jednej czy drugiej metody kierowania gospodarką dopóki się nie określi o jaki typ wykonawcy i zadań chodzi. Obie metody są słuszne jeśli tylko stosowane będą we właściwym zakresie. Jeśli wykonawcą jest przedsiębiorstwo a zadanie polega na prostym w zasadzie osiągnięciu określonej wielkości produkcji, obrotu, usług, akumulacji itp., to można i należy zadanie określić liczbą, która utrzymana w ramach rozsądnej szczególności jasniejsi od słów określi zadanie nie krępując samodzielności i operatywności wykonawcy. Jeśli jednak wykonawcą jest oddział Banku a zadanie jego polega na dość skomplikowanym stwarzaniu warunków finansowych, sprzyjających optymalnie-

mu wykonaniu zadań gospodarczych, to zadania tego nie można ująć żadną liczbą a jedynie można określić opisowo cel, jaki powinien być osiągnięty. Zadanie polega tu na tak zwanym „robieniu” polityki finansowej, a tego nie można ująć w liczbach. Natomiast można wyrazić w liczbach niektóre instrumenty oraz skutki postulowanej polityki. Taki sądzą charakter mają liczby znajdujące się w planie kredytowym i we wnioskach kredytowych, zatwierdzanych przez samodzielny oddział operacyjny. Natomiast przekazanie różnorodnej i bogatej treści ekonomicznej planu kredytowego nie może być zawarte w liczbach, w jakimś limicie, w wielkości kredytu.

Był okres w organizacji planu kredytowego, gdy Bank posługiwał się branżowymi i terytorialnymi limitami kredytów, ale doświadczenia tego okresu prowadziły do symplifikacji zadań Banku, skrepowania samodzielności oddziałów, do biurokratyzowania decyzji kredytowej, bezproduktywnej a pracochłonnej procedury dystrybucji limitów, do konieczności zmieniania ich i wielu innych przykrych wniosków.

Wszystko to jest zrozumiałe jeśli uprzytomnimy sobie, że zadanie Banku nie polega jedynie na sztywnym utrzymaniu wielkości kredytu, ale przede wszystkim na wywieraniu skutecznego wpływu na prawidłowy przebieg procesów gospodarczych. Zadanie to, nie da się ująć i zamknąć w liczbach, wskaźnikach czy limitach. Zadanie to wymaga przenoszenia w dół treści ekonomicznej i założeń planu kredytowego w trybie ustalania tak zwanych wytycznych planu i działania.

Jeśli zatem Zarząd Banku zdecydował się na nadanie kierunku pracy oddziałów nie za pośrednictwem limitów a przez werbalne określenie kierunków i zasad działania, to uczyniono jedyny chyba słuszny wybór, gdyż respektując on zasady gospodarki planowej, to jest centralną dyrektywę i zdecentralizowane, samodzielne i odpowiedzialne wykonawstwo. Powstaje tylko pytanie czy obecna forma niewątpliwie słusznej metody przekazywania zadań planu kredytowego jest dostatecznie słuszna i czy wymaga ona dalszego rozwijania i doskonalenia.

Dotychczasowa praktyka roku 1958 i 1959 nasuwa pewne uwagi, nad którymi warto się chyba zastanowić. Podstawowe spostrzeżenie dotyczy charakteru wytycznych, przekazywanych przez Prezesa Banku oddziałom wojewódzkim. Wytyczne te są z natury rzeczy bardzo ogólne, ujmują bowiem zjawiska podstawowe w skali krajowej i makroekonomicznej oraz wskazują na centralne problemy, które w danym kwartale mają wystąpić na tle realizacji narodowego planu gospodarczego. Wytyczne te stanowią bardzo cenny materiał informacyjny i poglądowy.

Trudności zaczynają się w oddziale wojewódzkim, który obowiązany jest te cenne, ale ramowe i ogólne wytyczne bliżej skonkretyzować i nadać im postać branżowo-regionalnych wskazówek i zaleceń. Trudności te polegają na tym, że nie wiadomo czy problemy węzłowe, poruszone w wytycznych centralnych, są także problemami węzłowymi w danym resorcie czy branży, w jakim nasileniu występują w różnych resortach, jakie są resortowe czy branżowe założenia polityki kredytowej, jakie tendencje

przyjęto przy opracowaniu resortowego wniosku do planu kredytowego. Brak jednym słowem bliższego zróżnicowania zagadnień ogólnych w ujęciu resortowo-branżowym i terytorialnym. Szczególnie dotyczy to przedsiębiorstw planu centralnego, w mniejszym nieco stopniu planu terenowego.

Oddział wojewódzki radzi sobie oczywiście wszelkimi sposobami, sięga do znajomości danej branży, transportuje zjawiska krajowe mniej lub więcej dosłownie na swój teren, korzysta z dostępnych materiałów sprawozdawczych, znajduje tam lepsze lub gorsze potwierdzenie swych dociekań i ustala dla oddziałów operacyjnych jakieś wytyczne o charakterze branżowo-regionalnym. Czasem są one mniej udane, za mało lub zbyt szczegółowe, czasem poruszają kilka jakichś mniej lub bardziej oderwanych spraw, a niekiedy trudno je w ogóle sformułować. Jeśli nawet oddział wojewódzki zestawi bliższe wytyczne w ujęciu branżowo-regionalnym, to nigdy w gruncie rzeczy nie ma pewności, poza ogólnymi oczywiście kierunkami działania, czy kierunek pracy oddziałów w stosunku do danego resortu, czy branży jest w pełni zbieżny i zgodny z założeniami przyjętymi przez departamenty kredytów, jako linia polityki wobec danego resortu w planie kredytowym a ponadto, czy kierunek ten jest mniej więcej jednolity we wszystkich województwach.

To jest pierwszy stopień trudności, prowadzący albo do unikania formułowania wytycznych branżowo-regionalnych i powtarzania ogólnych wytycznych Zarządu Banku, albo też do ich opracowania z wieloma wątpliwościami co do trafności i prawidłowości ujęcia spraw.

Drugi stopień trudności powstaje w oddziale operacyjnym, który przyswoiwszy sobie wytyczne otrzymane od oddziału wojewódzkiego musi umieć przenieść je na konkretne decyzje kredytowe. Zbyt szczegółowe wytyczne kępują jego samodzielność i elastyczność działania, natomiast zbyt ogólnikowe — nasuwają praktyczną trudność „przetłumaczenia” niejako zjawiska ogólnego na konkretną sytuację w konkretnym przedsiębiorstwie. Oddział na ogół nie jest w stanie określić z całą pewnością czy podjęta przez niego decyzja kredytowa jest właśnie w pełni wykładnikiem polityki branżowej i czy jego decyzja zapewnia w pełni realizację planu kredytowego. Konkretnie sprawy i zagadnienia przedsiębiorstwa jednostkowego, w kontekście których oddział podejmuje decyzję kredytową, nie zawsze dadzą się zidentyfikować jako odpowiedniki omówionych wytycznych zjawisk makroekonomicznych. Oddział podejmuje decyzję w jego rozumieniu słuszną, bo mającą wywołać określone skutki gospodarcze w danym przedsiębiorstwie, ale to nie oznacza jeszcze, że jego decyzja jest słuszną i pożądaną z punktu widzenia branżowej czy resortowej polityki Banku.

Ostre czy tolerancyjne podejście oddziału do różnych zjawisk w przedsiębiorstwach, uzasadnione względami jednostkowymi, może w sumie krajowej dawać inny kierunek polityki branżowej niż zakładano. Nie można oczywiście winić za to oddziału, gdyż politykę branżową można ustalać i oceniać tylko na szczeblu, na którym widzi się całą branżę.

Reasumując stwierdzam, że mechanizm przekazywania wytycznych w dół oraz asymilowania ich w oddziale operacyjnym nie daje pewności czy suma decyzji kredytowych powziętych w oddziałach wy-

raża i realizuje myśl ekonomiczną planu kredytowego. Postulaty planu kredytowego ustalane są na początku kwartału, ale o tym jak zostały one zrozumiane i czy we właściwym kierunku powzięto decyzję powie dopiero — i to jeszcze nie w pełni — sprawozdanie kwartalne z sytuacji finansowej przedsiębiorstw, uzyskane zbiorczo w Centrali pod koniec drugiego miesiąca po upływie danego kwartału. Jedynie stan kształtującego się kredytu przekazywany jest częściej i szybciej.

Jaki wniosek płynie z tej sytuacji dość żywiołowego i niewiadomego realizowania założeń planu kredytowego? Jedno jest pewne w każdym razie, że sytuacja ta nie dezawuuje jeszcze instytucji wytycznych jako metody przekazywania zadań kredytowych. Niemniej jednak wydaje się, że instrument ten wymaga udoskonalenia w kierunku zwiększenia możliwości sprawdzenia słuszności powziętych decentralistycznie decyzji kredytowych. Czy i w jaki sposób można by to osiągnąć? Sądzę, że jedynym sposobem byłoby odpowiednie zorganizowanie sprawozdawczości z kredytowania przedsiębiorstw. Postaram się rozwinąć tę tezę i wyjaśnić o co mi chodzi.

Postulat zreformowania sprawozdawczości kredytowej

Organizacja kredytowania, zreformowana w roku 1958, nie została konsekwentnie i logicznie doprowadzona do końca. Zreformowano, uproszczono strukturę kredytów, zdecentralizowano wszelkie niemal decyzje kredytowe, wzbogacono i ustawiono wreszcie instrumenty polityki kredytowej, zreformowano pojęcie zabezpieczenia i zwrotności kredytu, ale cała ta słuszną reformą stanęła jak przed murem przed dawną koncepcją sprawozdawczości kredytowej, która w swej istocie pozostała praktycznie niezmienną. Sprawozdawczość ta jest oddolnie od przedsiębiorstw zbieraną relacją o sytuacji finansowej i gospodarczej jednostek, branż, resortów, o tym wszystkim, co Bank z racji kredytowania lub nadzoru wie. Jest tam oczywiście również mowa o kredytowaniu, ale nikt chyba nie będzie twierdził, że sprawozdanie to jest pomyślane i realizowane jako relacja oddziału o tym, co przedsięwzięto, aby wykonać założenia planu kredytowego i jakie osiągnięto rezultaty.

Pomimo nadania pełnej treści ekonomicznej pracy kredytowej oddziałów, pomimo zwiększenia roli i znaczenia planu kredytowego, pomimo szerokiego i cennego informowania o zadaniach planu kredytowego nie mamy ciągle jeszcze właściwie zorganizowanego sprawozdania z wykonania przez Bank zadań planu kredytowego.

O ile na odcinku obiegu pieniężnego wszystkie szczeble aparatu bankowego w pełni żyją planem kasowym (i to nie dlatego, że plan ten sporządzony jest oddolnie, a zadania jego ujmowane są w liczby, lecz dlatego, że wszystkie szczeble muszą relacjonować jego przebieg i wykonanie), o tyle plan kredytowy, poza Centralą Banku, a szczególnie Departamentem Planowania, jest znacznie mniej uchwytne, wyczuwalny, mniej realny. Aparat wojewódzki i aparat terenowy nie odczuwa planu kredytowego jako planu operatywnego. Sytuację tę w pewnej mierze poprawiły już kwartalne wytyczne Prezesa Banku, ale wszystko to ma bardziej charakter poglądowy niż operatywny. Jest już cechą ludzką

i należy się z tym chyba liczyć, że odcinek, z którego nie mam obowiązku zdawać relacji usuwa się z centrum mojej uwagi, przestaje być w swej ważności i doniosłości natarczywy, ma inne, wolniejsze tętno. Tak sprawa się ma z planem kredytowym w aparacie terenowym i chyba nikt nie będzie bronił tezy, że sytuacja ta jest prawidłowa.

Spotkam się prawdopodobnie z zarzutem, że na zbyt upraszczam sprawę, sprowadzając pozornie problem operatywności planu kredytowego do odpowiednio zorganizowanej sprawozdawczości. Wiadomo jednak, że rozwiązania praktyczne w gruncie rzeczy przesądzą o żywotności koncepcji, idei.

Jak wyobrażam sobie organizację sprawozdawczości kredytowej, która zwiększyłaby jak gdyby ciężar gatunkowy planu kredytowego w terenie a jednocześnie pozwoliła na sprawdzenie słuszności decyzji zdecentralizowanych? Sprawozdawczość ta powinna przebiegać w dwóch fazach. Przedmiotem pierwszej fazy powinna być relacja o powziętych decyzjach kredytowych, przedmiotem drugiej fazy powinna zaś być relacja o rezultatach uzyskanych tą drogą. Zadaniem pierwszej fazy byłoby:

a) zaostrenie i skupienie uwagi aparatu terenowego na wytycznych i na zgodności z nimi podejmowanych decyzji kredytowych,

b) doprowadzenie do sprawdzenia na wyższym szczeblu trafności decyzji i umożliwienie dokonania w odpowiednim czasie zmian decyzji.

Aby zadania te mogły być wykonane należałoby bardzo szybko zebrać wszystkie istotne elementy decyzji kredytowych, powziętych przez oddziały. I tu jest miejsce na rozwinięcie oddziałowego planu kredytowania i nadanie mu charakteru nie tylko planu pogładowego, ale planu operatywnego, którym oddział żyje.

A. Pierwsza faza sprawozdawczości kredytowej — plan kredytowania

Po załatwieniu wniosków kredytowych oddział powinien zestawzić w jednolitej określonym układzie podmiotowym (na przykład resortami) i przedmiotowym wszystkie istotne elementy rozpatrywanych wniosków kredytowych. Zaliczyć do nich na-

leżałoby nie tylko przyjęty do kredytowania stan środków normowanych i przewidywany kredyt na środki normowane, ale pełny w zasadzie plan sfinansowania środków obrotowych, obejmujący z jednej strony przewidywany przez przedsiębiorstwo stan środków normowanych i nienormowanych, podlegających kredytowaniu, z drugiej zaś przewidywany stan funduszy własnych i funduszy zrównanych z własnymi, ustalony przez oddział pułap kredytowania na koniec kwartału w podstawowych grupach rodzajowych oraz wszystkie elementy zastosowanego działania kredytowego.

Taki właśnie układ przedmiotowy i jego przydatność zilustruję prostym przykładem. **Przełanki przykładu** obejmują w skrócie ujęte:

a) elementy zatwierdzonego kwartalnego wniosku o kredyt na środki normowane (tabela 1),

Tabela 1

Wniosek o kredyt na środki normowane

Uzasadnienie:

1. Przewidywane w kwartale:

sprzedaż po cenie sprzedaży..... zł 1800.

2. Zestawienie normowanych środków obrotowych i wyliczenie przewidywanej wysokości kredytów:

L. P.	Grupa środków normowanych	kwartał bieżący				
		przychód	rozchód	stan przewidywany	implacenta z kredytowania	stan po wyłączeniu
1	Materiały			1000	100	900
2	Wyroby gotowe			1000	—	1000
3	Półfabrykaty i produkcja w toku	x	x	500	—	500
4	Towary			50	40	10
5	Nakłady przyszłych okresów	x	x	50	—	50
	Razem	x	x	2600	140	2460

3. Przewidywana wysokość kredytów:

Normatywny			Ponadnormatywny		
9	Normatyw (stan normatywu)	1800	13	Stan środków normowanych po dokonaniu wyłączeń z kredytowania	2460
10	Pokrycie normatywu funduszami własnymi w obrocie i pasywami stałymi	1500	14	Normatyw	1800
11	Potrącenia	30	15	Stan ponadnormatywny	660
			16	Prawidłowy stan zaliczek i dotacji z tytułu skupu	40
			17	Stan wartości podlegających kredytowaniu	700
			18	Potrącenia	170
12	Przewidywane zabezpieczenie kredytu normatywnego	270	19	Przewidywane zabezpieczenie kredytu ponadnormatywnego	530

Na sumę podaną w pozycji 11 składają się:

Nieprzeterminowane zobowiązania

80

Dostawy niefakturowane

60

140

W pasywach stałych

110

30

Na sumę podaną w pozycji 18 składają się:

zobowiązania wobec budżetu

70

zobowiązania branżowe

100

170

b) wyliczenie przeciętnego stanu należności od odbiorców (tabela 2),

Decyzje dyrektora oddziału

1. Wobec długotrwałych zamrożeń środków obrotowych w inwestycjach powodujących utrzymywanie się przeterminowanych zobowiązań fakturowych należy stworzyć ostrzejsze niż dotąd trudności finansowe w postaci:

a) potrącenia wszystkich trwałych luzów finansowych z tytułu dostaw, zobowiązań wobec budżetu i zobowiązań branżowych,

b) ograniczenia kredytowania w formie odmowy przyznania części kredytu ponadnormatywnego, na który złożono wnioski, w kwocie 200 tysięcy złotych,

2. W celu wywarcia nacisku na przyspieszenie zbyt wolnego rozładowywania ponadnormatywnego stanu wyrobów gotowych należy zastosować podwyższone oprocentowanie w wysokości 8% od połowy (50%) zadłużenia w kredycie ponadnormatywnym.

3. Proponowane wyłączenia fakultatywne a) próbuję
(—) Dyrektor Oddziału

Tabela 2

Wyliczenie przeciętnego stanu należności od odbiorców

Przewidywana sprzedaż w kwartale (według wniosku)	1,800.—
Przewidywana sprzedaż dzienna	20,—
Prawidłowy cykl rozliczeniowy	12 dni
Faktyczny cykl rozliczeniowy	15 dni
Przeciętny stan należności prawidłowych 12 x 20	240,—
Przeciętny stan należności faktycznych 15 x 20	300,—

Decyzją dyrektora oddziału odmówiono kredytowania należności przeterminowanych wobec braku starań i nacisków na odbiorców.

c) elementy kwartalnego wniosku o kredyt na inne rozliczenia (tabela 3).

Tabela 3

Kwartalny wniosek o kredyt na inne rozliczenia

Prosimy o przyznanie na koniec kwartału kredytu na inne rozliczenia, na sfinansowanie nieprzeterminowanych należności z tytułu zaliczek kontraktacyjnych, udzielonych plantatorom w ramach zawartych umów kontraktacyjnych według następującego wyliczenia:

Stan nie rozliczonych zaliczek na początek kwartału	500
Przewidywana kwota zaliczek podlegających zaliczeniu w ciągu bieżącego kwartału	400
Przewidywany stan zaliczek na koniec kwartału	60

Treść decyzji dyrektora -

Kredyt przyznano w wysokości według złożonego wniosku kredytowego.

Powyższe elementy zatwierdzonych wniosków pozwalają na zestawienie w układzie zbilansowanym przewidywanego — w wyniku decyzji kredytowych — planu sfinansowania na koniec kwartału środków obrotowych, planowanych przez przedsiębiorstwo.

Układ planu kredytowania

(Jednolity układ przedmiotowy dla Cz. II arkusza ewidencyjno-analitycznego planu kredytowania i sprawozdania kredytowego)

Pozycja	Środki obrotowe		Pozycja	Fundusze w obrocie			
	Plan	Wykonanie		Plan	Wykonanie		
1	Materiały	1000	930	9	Fundusze własne i zrównane z własnymi	1500	1550
2	Wyroby gotowe	1000	1000				
3	Produkcja w toku	500	500				
4	Towary	50	50	10	Kredyty		
5	Nakłady przyszłych okresów	50	50		kredyt normalny (31/1)	270	270
6	Należności od odbiorców	300	310	11	kredyt ponadnormatywny (31/2 3)	330	480
7	Inne aktywa podlegające kredytowaniu	100	100	12	kredyt na należności (44)	240	220
				13	inne kredyty (45, 54)	60	60
				14	kredyt w rachunku bieżącym i na finansowanie obrotu towarowego (dt 6)	—	—
				15	Zadłużenie przeterminowane (66)	—	—
					Fundusze obce		
				16	Potrącenie luzów z tytułu dostaw	30	40
				17	Potrącenie luzów innych	170	110
				18	Ograniczenie kredytowania	200	50
				19	Wyłączenie środków normowanych	140	70
				20	Wyłączenie środków nienormowanych	60	90
9	Razem	3000	2940	21	Razem	3000	2940
22	Normatyw na koniec kwartału					1800	
23	Podwyższona stopa procentowa					8% od kwoty 165 tysięcy	
24	Gwarancja jednostki nadrzędnej na kwotę					—	
25	Przymusowa spłata zadłużenia przeterminowanego od dnia					—	
26	Wstrzymanie kredytowania od dnia					—	
27	Inspekcje					4/9	
28	Oddziaływanie administracyjne						
	a) interwencje					2	
	b) konferencje					1	
29	Nieprawidłowości: a) długotrwałe zamrożenia w inwestycjach					250 tysięcy	
	b) powolne upływanie zbędnych kredytowanych zapasów wyrobów gotowych					120 tysięcy	
	c) nadmierne, nieuzasadnione stany materiałów					100 tysięcy (wyłączone)	

W y j a ś n i e n i a

Do pozycji 1 —5, podaje się stany przewidywane przez przedsiębiorstwo we wniosku kredytowym na środki normowane (tabela 1, pozycja od 1 do 5).

Do pozycji 6, według wniosku przedsiębiorstwa o kredytowanie przeterminowanych należności (tabela 2); jeśli takiego wniosku przedsiębiorstwo nie składa a są należności przeterminowane, to podaje się należności według obliczonego przez oddział statystycznego cyklu rozliczeniowego. Powinny tu być również ujęte należności z tytułu sprzedaży ra-talnej.

Do pozycji 7, obejmuje ona pozostałe aktywa nienormowa-ne, podlegające kredytowaniu, w tym przykładowo:

- a) 40 — stan zaliczek z tytułu skupu we-dług wniosku kwartalnego o kredyt na środki normowane (tabela 1, pozycja 16),
- b) 60 — stan zaliczek kontraktacyjnych według odrębnego wniosku kwartalnego (tabela 3).

100

Do pozycji 9, według wniosku kwartalnego (tabela 1, po-zycja 10) w spółdzielczości łącznie ze zobow-wiązaniami długoterminowymi.

Do pozycji 10, według wniosku kwartalnego (tabela 1, po-zycja 12).

Do pozycji 11, według wniosku kwartalnego (tabela 1, po-zycja 19) pomniejszone o kwotę zadecydo-wanego ograniczenia kredytowania (tabela 1 — decyzja dyrektora).

Do pozycji 12, według wniosku o kredytowanie należności przeterminowanych (tabela 2). Jeśli przed-siębiorstwo nie składa takiego wniosku, al-bo oddział odmawia kredytowania należno-ści przeterminowanych podaje się tylko wartość przeciętnych należności w ramach prawidłowego cyklu, jako założone obli-go tego kredytu na ultimo kwartału.

Do pozycji 13, według wniosku o kredyt na inne rozlicze-nia (tabela 3); ujmuje się łącznie wszystkie inne kredyty planowane w ramach konta 45 i 54.

Do pozycji 14, dotyczy przedsiębiorstw kredytowanych we-dług IS A5 i A12.

Do pozycji 15, podaje się, gdy oddział przewiduje, że stan konta 66 utrzyma się na koniec kwartału.

Do pozycji 16, według wniosku kwartalnego (tabela 1, po-zycja 11).

Do pozycji 17, według wniosku kwartalnego (tabela 1, po-zycja 18).

Do pozycji 18, według wniosku kwartalnego; decyzja dy-rektora oddziału (tabela 1).

Do pozycji 19, według wniosku kwartalnego (tabela 1, po-zycja 8).

Do pozycji 20, według wniosku o kredytowanie należności przeterminowanych (tabela 2) jako różnica między pozycją 6 i pozycją 12 planu kre-dytowania.

Do pozycji 22, według wniosku kwartalnego (tabela 1, po-zycja 14).

Do pozycji 23, według wniosku kwartalnego — decyzja dy-rektora oddziału (tabela 1).

Do pozycji 24,

25 i 26, podaje się, gdy oddział przewiduje zastoso-wanie takich środków, lub że stosowane obecnie środki oddziaływania będą aktualne jeszcze na koniec kwartału.

Do pozycji 27

i 28, pozycje tylko sprawozdawcze — podaje się w sprawozdaniu.

Do pozycji 29, podstawowe nieprawidłowości, na które od-dział skierował swe środki oddziaływania (w sprawozdaniu także wyniki osiągnięte przy pomocy tych środków).

Co mówi takie zestawienie? Informuje ono, że przedsiębiorstwo zakłada utrzymanie stanu aktywów podlegających kredytowaniu w granicach 3.000 i przewiduje sfinansowanie ich w wysokości 50% funduszami własnymi a w 50% tanim kredytem bankowym. Zestawienie informuje następnie jak ustosunkował się do tego oddział, czyli jaką politykę zastosował w danym przypadku. Bank uznał, że maksymalnie dopuszczalny stan tych aktywów nie może przekraczać 2.800 (wyłączył $140 + 60 = 200$). Odmówił kredytu na 200 z racji luzów finansowych (170 + 30) oraz na drugie 200, jako ograniczenie kredytowania, wreszcie zastosował podwyższoną stopę procentową. Reasumując z zestawienia wynika, że Bank dla wywołania określonych skutków gospo-darczych zmniejszył zapotrzebowanie przedsię-wiorstwa na kredyt bankowy z 50% na 30% przewidy-wanych aktywów i założył, że jeśli przedsiębiorstwo nie dostosuje się do postulatów Banku, to spowo-duje to u niego wzrost w finansowaniu aktywów udziału drogiego funduszy obcych. Bowiem w miej-sce wyłączeń z kredytowania (200) i ograniczenia kredytowania (200) wejdą przeterminowane zobow-wiązania fakturowe, przeterminowane zobowiązania wobec budżetu lub zadłużenie przeterminowane. Udział funduszy obcych podniesie się z obecnych 200 (pozycja 16 i 17) do 600 (pozycja 16 do 20). Ze-stawienie wyraźnie wskazuje na **wskaźnik trudno-ści finansowych**, jaki powstanie w przedsiębiorstwie w wyniku świadomego i celowego działania Banku. Wskaźnik ten jak wynika z powyższego wyraża się wielkością 20% sumy środków obrotowych, podle-gających kredytowaniu. Prawidłowy udział fundu-szów obcych powinien wynosić 1% (pozycja 16) a udział tolerowany 6.6% (pozycja 16 + 17).

Zestawienie to jednym słowem odzwierciedla ca-łość polityki kredytowej Banku wobec przedsię-wiorstwa.

W pozycji 29 określa się w dwóch trzech zda-niach jakie nieprawidłowości (zasadnicze) zachodzą w przedsiębiorstwie i na które z nich oddział skie-rował swe oddziaływanie.

Zestawienie takie dwa zdania opisu stano-wią syntezę i legitymację oddziału w zakresie jego działalności kredytowej w stosunku do danego przedsiębiorstwa.

Dane tego rodzaju oddział powinien ewidencjono-wać w arkuszu ewidencyjno-analitycznym, który powinien być do tego odpowiednio przystosowany (na przykład odpowiednio powinna być zmieniona część II arkusza obecnego).

Jeżeli następnie oddział wszystkie tego rodzaju dane przedmiotowe naniesie na kolumny „plan” w specjalnym arkuszu, w podmiotowym układzie ministerstw i jednostek centralnych oraz podsumu-

je je, to uzyska oddziałowy plan kredytowania, którego układ przedmiotowy ściśle i w pełni związany z sumą powziętych decyzji kredytowych o wiele lepiej pozwoli skonfrontować politykę zastosowaną przez oddział z wytycznymi tej polityki, otrzymanymi z Centrali i oddziału wojewódzkiego. Powtórzone co kwartał przeciwstawienie sumy decyzji wytycznym musi z kolei skupić i skoncentrować uwagę na wytycznych i na zgodności z nimi podejmowanych decyzji. W ten sposób byłoby osiągnięte pierwsze zadanie pierwszej fazy sprawozdawczości kredytowej.

Dla spełnienia drugiego zadania tej fazy trzeba, aby oddział wojewódzki i Centrala miała możliwość porównać na szczeblu branży wojewódzkiej lub ministerstwa i jednostki centralnej sumę decyzji podjętych przez oddziały z wytycznymi. Porównanie to o tyle byłoby możliwe i owocne, że na tych szczeblach opracowywane są wnioski do planu kredytowego po zbadaniu i uzgodnieniu zasadniczych zamierzeń między oddziałem wojewódzkim a branżą wojewódzką (w planie terenowym) oraz Centralą i ministerstwami. Zestawienie liczb przewidywanych przez przedsiębiorstwa, stanów i określonych rodzajowo i kwotowo przez oddziały źródeł ich sfinansowania, wskaźników, trudności finansowych i zastosowanych środków oddziaływania z liczbami wniosku do planu kredytowego, czy też samego planu kredytowego i wytycznych jest nie tylko możliwe, ale powinno pozwolić na stwierdzenie, czy Bank działał w prawidłowym kierunku (czy wytyczne zostały dobrze zrozumiane), czy stworzony nacisk jest dostateczny dla zapewnienia pożądanego skutku, czy nacisk nie poszedł za daleko i czy i jaka istnieje rozpiętość planowania resortów (branż) oraz planowania przedsiębiorstw, jakie można przyjąć z grubsza przewidywane ukształtowanie się kredytów, zobowiązań przedsiębiorstw, funduszy własnych i wiele innych informacji o prawdopodobnym przebiegu elementów planu kredytowego po powzięciu przez oddział podstawowych decyzji kredytowych.

Jeśli liczby planu kredytowania informują o niewłaściwym kierunku działania Banku, o niepożądanych wielkościach czy proporcjach, o niewłaściwej linii polityki, to szczebel analizujący — oddział wojewódzki czy Centrala — powinien na tej podstawie bezzwłocznie podać szczeblowi niższemu dodatkowe wytyczne, które — nie można tego wykluczyć — mogłyby doprowadzić do zmiany powziętych już decyzji lub co najmniej do wyjaśnienia jak należało rozumieć wytyczne przekazane pierwotnie. Jeśli liczby planu kredytowania nie będą dawać sygnału do interweniowania to i tak zadanie spełnią, bo wzbudzą na wszystkich szczeblach świadomość prawidłowego zrozumienia wytycznych i powzięcia decyzji nie sprowadzających zasadniczych dysproporcji czy zakłóceń.

Aby to zadanie szczebli wyższych mogło być wykonane trzeba, aby wszystkie dane oddziałowego planu kredytowania przekazywane były na szczebel wojewódzki i z kolei do departamentów Centrali Banku i to bardzo sprawnie i szybko. Niezbędna jest zatem odpowiednia organizacja i technika prowadzenia planu kredytowania i przekazywania jej danych.

W oddziale operacyjnym inspektor kredytowy musi natychmiast po decyzji kredytowej dyrektora

wypełnić odpowiednią część arkusza ewidencyjno-analitycznego. Nie powinno mu to zająć więcej czasu niż piętnaście minut na każde przedsiębiorstwo. To samo należy zrobić w odniesieniu do przedsiębiorstw, które nie złożyły wniosku kredytowego, z tym, że przewidywane aktywa, fundusze własne i fundusze obce (pozycja 1 — 7, 9, 16, 17) należałoby przyjmować szacunkowo na podstawie wycinka techniczno-przemysłowo-finansowego planu operatywnego lub w ostateczności w wysokości ostatniego bilansu, z odpowiednimi korektami szacunkowymi.

Najpóźniej szóstego dnia drugiego miesiąca kwartału wyznaczony pracownik powinien dysponować wszystkimi jednostkowymi planami kredytowania, to jest arkuszami ewidencyjnymi i w ciągu szóstego i siódmego dnia powinien zestawić oddziałowy plan kredytowania na ustalonym formularzu w trzech egzemplarzach (w tym jeden perforowany). Egzemplarz pierwszy pozostaje w oddziale jako oddziałowy plan kredytowania, egzemplarz drugi i trzeci powinien być skierowany siódmego dnia drugiego miesiąca kwartału do wydziału planowania oddziału wojewódzkiego, który trzecie egzemplarze (perforowane) powinien przekazać wydziałowi kredytów z przeznaczeniem ich na stanowiska pracy.

Przy tych założeniach inspektorzy kredytowi nie są obciążeni dodatkową pracą poza wypełnieniem jednostkowego planu kredytowania, to jest po piętnaście minut na przedsiębiorstwo. Jeden z pracowników w oddziale (nie musi to być inspektor kredytowy) będzie musiał poświęcić jeden, dwa dni na zestawienie oddziałowego planu kredytowania. Pracochłonność i terminy możliwe są chyba do przyjęcia.

W oddziale wojewódzkim analogicznie następuje:

a) w wydziałach kredytów — zsumowanie wycinków resortowo-oddziałowych i naniesienie sum resortowych na arkusz-formularz resortowego (branżowego) planu kredytowania (bez pozycji 29), przy pracochłonności maksimum kilka godzin. Termin wykonania — ósmy dzień drugiego miesiąca kwartału,

b) w wydziale planowania (któremu wydziały kredytów obowiązane są dostarczyć resortowe plany kredytowania na koniec ósmego dnia) zestawienie wojewódzkiego planu kredytowania (bez pozycji 29) w układzie resortowym na formularzu w trzech egzemplarzach w ciągu dziewiątego i dziesiątego dnia drugiego miesiąca kwartału; pierwszy egzemplarz pozostaje w wydziale planowania, który dysponuje obecnie wojewódzkim planem kredytowania w ujęciu branżowym i oddziałowym (drugie egzemplarze z oddziałów operacyjnych) zaś egzemplarz drugi i trzeci (również perforowany) adresowany jest do Departamentu Planowania. Obciążenia i terminy wyliczone tu dla oddziału wojewódzkiego są chyba również możliwe do przyjęcia.

Analogiczny układ czynności można przyjąć w Centrali Banku (rozdział wycinków resortowych na departamenty kredytów, zestawienie przez nie krajowych planów resortowych, zestawienie w Departamencie Planowania planu ogólnokrajowego itp.).

W każdym razie w Departamencie Planowania i w departamentach kredytów istnieją możliwości dokonania porównań założeń i liczb ogólnego i resortowego planu kredytowego z odpowiednimi pla-

nami kredytowania i wyciągnięcia pewnych ogólnych wniosków czy spostrzeżeń interesujących. Mogłoby się to dziać w terminie około czternastego, piętnastego dnia drugiego miesiąca kwartału, to jest w połowie kwartału planowanego. Ewentualne zasadnicze, natychmiast wydane polecenia czy wskazówki mogłyby jeszcze być wzięte pod uwagę i zrealizowane w kwartale bieżącym oraz mogłyby wpłynąć na pożądane ukształtowanie się przebiegu planu kredytowego.

Tak mogłaby się przedstawiać pierwsza faza sprawozdawczości z planu kredytowego, polegająca na opisanym wyżej ustawieniu i zużytkowaniu planu kredytowania, jako instrumentu rejestrującego zdecentralizowane decyzje kredytowe i pozwalającego na ewentualną ich modyfikację. Takie uoperatynienie planu kredytowania w niczym nie zmniejsza, odwrotnie — zwiększa poglądowo — analityczną wartość tego planu w oddziale operacyjnym.

B. Druga faza sprawozdawczości kredytowej — sprawozdanie z wykonania planu kredytowania

Druga faza sprawozdawczości kredytowej powinna przede wszystkim dawać odpowiedź na pytanie jak zrealizowano plan kredytowania, jakie skutki gospodarcze osiągnięto w wyniku zamierzonego oddziaływania Banku.

Ta faza sprawozdawczości polegałaby na powtórnym ujęciu wszystkich elementów fazy pierwszej ale w relacji wykonania. Istotna różnica między obu fazami wyrażałaby się również w szczególności podmiotowej. Dla fazy pierwszej wystarcza szczegółowość stopnia ministerstwa i jednostki centralnej lub branży wojewódzkiej, na przykład WZGS, WZSP itp. W fazie drugiej jednakże — na obecnym przynajmniej etapie — szczegółowość ta jest nie wystarczająca i musiałaby zejść do szczybla zjednoczenia i jednostek różnorodnych. Ta niezbędność szczegółowości branżowej przesądza o dwutorowości drugiej fazy sprawozdawczości kredytowej, zachodzi bowiem potrzeba opracowania skróconego i pełnego sprawozdania z planu kredytowania.

Sprawozdanie skrócone jest relacją z wykonania planu kredytowania w tej samej szczególności resortowej, w tym samym trybie co plan kredytowania i w terminie do dwudziestego dnia pierwszego miesiąca w kwartale sprawozdawczym, to jest bezwzględnie po otrzymaniu bilansu, z którego muszą być wzięte stany środków obrotowych i fundusze własne (pozycja 1 — 7 oraz pozycja 9). Pozycje 10 — 15 ustalone są na podstawie ewidencji bankowej stanu rachunków bankowych, pozycja 16 — ustalana metodą jak we wniosku, ale przy uwzględnieniu faktycznych zobowiązań nieprzetyninowanych i średnich dostaw niefakturowanych w kwartale ubiegłym. Pozycja 19 — tak jak we wniosku, plus minus ewentualne dodatkowe wyłączenie dokonane w ciągu kwartału, na przykład przy wnioskach dodatkowych. Pozycja 20 równa jest stanowi należności (pozycja 6) minus stan kredytu na należności (pozycja 12).

Pozycję 18 podaje się według wniosku kredytowego plus minus ewentualne zmiany i ograniczenia w czasie kwartału.

Pozycja 17 jest pozycją wyrównawczą wypełnioną i gdy suma aktywów jest wyższa od sumy funduszy własnych, kredytów bankowych i fundu-

szów obcych, objętych pozycją 16, 18, 19 i 20. Jeśli suma aktywów jest niższa od wyżej wspomnianych elementów pasywów (pozycje 9 — 16 oraz pozycje 18 — 20), to należy eliminować pozycje funduszy obcych w kolejności pozycji 18, 19, 20, 16.

Dochodzi pozycja 27 — „Inspekcje”, gdzie należałoby podać ilość inspekcji w przedsiębiorstwie, łamane przez ilość dni roboczych tych inspekcji w minionym kwartale, wreszcie w pozycji 28 ilość ważniejszych interwencji i konferencji.

W pozycji 29 należałoby w dwóch zdaniach określić, czy podane w fazie wykonywania planu kredytowania zasadnicze nieprawidłowości zmalowały, znikły czy rozszerzyły się.

W przykładzie przytoczonym na stronie 175 w kolumnach wykonania znalazły wyraz następujące fakty:

a) przedsiębiorstwo upłynniło część (70 tysięcy) wyłączonych zapasów materiałowych,

b) przedsiębiorstwo uzyskało wreszcie środki na sfinansowanie wykonanych inwestycji (200 tysięcy) i zrefundowało zamrożenia.

W wyniku tych zmian i trudności finansowych przedsiębiorstwo wystąpiło z wnioskiem dodatkowym, na podstawie którego oddział przyznał dodatkowo kredyt ponadnormatywny w kwocie 150 tysięcy, zmniejszając pierwotnie zastosowane ograniczenia kredytowania do kwoty 50 tysięcy.

Układ liczb wykonania informuje o spadku stanu środków obrotowych, ponadplanowych funduszy własnych, o dość znacznym zmniejszeniu wskaźnika trudności finansowych z 20% na około 12%, co wyraża złagodzenie polityki Banku.

Toteż w pozycji 29, w relacji sprawozdania powinny znaleźć się następujące sformułowania:

„a) zrefundowano cztery piąte zamrożenia, oddział zmniejszył ograniczenie kredytowania,

b) upłynniono 70% nieuzasadnionych stanów materiałowych”.

Pozostałe zmiany w pozycjach 6, 9, 12, 16, 20 — w tym przykładzie nie wymagają wyjaśnień, jako niewielkie, nieistotne.

Powyzsze dane i liczby przekazuje inspektor kredytowy, w postaci wypełnionej części II arkusza ewidencyjno-analitycznego, wyznaczonej osobie, która nanosi dane wykonania na oddziałowy egzemplarz planu kredytowania i przez kalkę na zwrócony uprzednio z wydziału planowania oddziału wojewódzkiego egzemplarz kopii. Tę wypełnioną kopię należy, jako sprawozdanie skrócone, przesłać do dnia 22 wydziałowi planowania oddziału wojewódzkiego.

Oddział wojewódzki przy odpowiednim nastawieniu i organizacji pracy — mógłby wykorzystać jeszcze takie sprawozdanie przy opracowywaniu wytycznych planu kredytowego i to zarówno wytycznych ogólnych, przekazywanych przez dyrektora oddziału wojewódzkiego właśnie zwykle w tym czasie — bądź też wytycznych branżowych, które mogą być przekazywane nieco później.

Niezależnie od takiego zużytkowania sprawozdań skróconych umożliwiłyby one oddziałowi wojewódzkiemu rozwiązanie dwóch zagadnień:

a) oparcie oceny oddziałów operacyjnych na dobrym i względnie pełnym materiale. Chodzi o ocenę wykonania zadań planu kredytowego dla ustalenia podziału funduszu nagród regulaminowych. Obecny materiał i oceny podstawowe są niedosta-

teczne, nie pozwalają ocenić polityki oddziały za dany kwartał. Ocena ta staje się oceną ogólną, opartą na materiałach i kontaktach odcinkowych w dłuższym okresie czasu, stąd niemożność wręcz udokumentowania oceny za dany kwartał i stąd też nieuniknione błędy i nieścisłości. Ten stan rzeczy prowadzi do tendencji coraz zreczniejszego pisania i ujmowania w literackie opracowanie wyników i działania. Stąd prosta droga do złych tradycji współzawodnictwa pracy w Banku, a niezależnie od tego do niezadowolenia. Zbiorcze sprawozdania uproszczone z planu kredytowania, operujące liczbami i faktami na pewno w znacznej mierze poprawią obecny stan rzeczy,

b) drugim kłopotliwym zagadnieniem, które może być tą drogą jeśli nie rozwiązane, to na pewno złagodzone jest pogląd oddziały wojewódzkiego na oddziały operacyjny jako całość w pionie A. Jak dotąd pogląd ten urabiany był odcinkami branżowymi, stanowiskami pracy za pomocą różnorodnych kontaktów w różnych okresach czasu. Wyrobinienie poglądu syntetycznego wymaga zbierania luźnych fragmentów i opinii, wyeliminowania elementów oceny obiektywnej i odcinkowego wąskiego spojrzenia. Jest to ogromnie pracochłonne i zawodne. Oddziały wojewódzki dysponuje bogatym materiałem liczbowym i opisowym, ale w układzie branżowym. Przetworzenie tego materiału na układ terytorialny, oddziały jest teoretycznie do pomyślenia, ale praktycznie, ze względu na olbrzymią pracochłonność, niemożliwe do zrealizowania.

Jednym słowem oddziały wojewódzki widzi oddziały operacyjny przez okienka branżowe, nie widzi zaś całości kredytowej. Twierdzę, że oddziały plan kredytowania i skrócone sprawozdanie z niego może oddać nieocenione usługi na szczeblu oddziały wojewódzkiego dla syntetycznego ujęcia pracy kredytowej oddziały. W wydziale planowania opracowywane są przekroje terytorialne pewnych danych z wykazu stanów rachunków bankowych, co uzupełniłoby informacje o oddziale, wynikające z planu kredytowania.

Syntetyczny pogląd na pracę kredytową jest niezbędny dla prawidłowego, ogólnego nadawania kierunku i nadzoru oraz jako punkt wyjściowy dla analiz i badań szczegółowych.

Przekazywanie danych skróconego sprawozdania z planu kredytowania do Centrali Banku nie wydaje mi się konieczne, przynajmniej w takim trybie i zakresie, w jakim przekazywany był plan kredytowania, to jest w pierwszej fazie sprawozdawczości kredytowej. Można by jedynie rozważyć, czy dla celów oceny województwa jako całości (ocena stała i ocena za kwartał dla celów nagród regulaminowych) nie byłoby pożyteczne opracowanie i dostarczenie Centrali zbiorczego sprawozdania skróconego z planu kredytowania w układzie oddziały lub tylko w układzie zbiorczym województwa. W ten sposób mogłoby być zorganizowane sprawozdanie skrócone.

Sprawozdanie pełne z planu kredytowania byłoby niczym innym jak tylko zmodyfikowanym obecnym sprawozdaniem z sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Modyfikacja obecnego sprawozdania kredytowego sprowadzałaby się do następujących punktów:

1. Sprawozdanie powinno głównie dawać informacje o sposobie wykonania założeń planu kredy-

towego, o zastosowanych środkach działania na określone nieprawidłowości i o efektach uzyskanych tą drogą. Chodzi więc o sprawozdanie z wykonania planu kredytowania a nie z sytuacji finansowej i gospodarczej przedsiębiorstw i branż. To przesądzałoby przekonanie, że układ liczb powinien obejmować wszystkie pozycje planu kredytowania i opis, omówienie nieprawidłowości środków i wyników działania.

2. Inne podawane dotychczas liczby powinny być skasowane, a cała sytuacja finansowa i gospodarcza powinna być analizowana i badana przez oddziały wojewódzki i Centralę na podstawie sprawozdań zbiorczych, opracowanych przez szczebel zjednoczenia czy jednostek równorzędnych.

Sprawozdanie bankowe mogłoby obejmować dodatkowo liczby czy informacje, które są istotnie niezbędne dla analizy wykonania planu kredytowego NBP i Centrali lub analizy branżowej a nie mogą być osiągnięte inną drogą jak tylko przez Bank.

3. Należałoby chyba gruntownie przemyśleć potrzebę czy konieczność głębokiego, generalnego wchodzenia w szczegóły na szczeblu oddziały wojewódzkiego, a tym bardziej na szczeblu Centrali. W przypadkach zasługujących na głębszą analizę należałoby może stosować ograniczone ankietyzowanie wybranych zagadnień w najbardziej reprezentatywnych jednostkach.

4. Dane liczbowe, obejmujące przede wszystkim pozycje 1 — 28 planu kredytowania byłyby jak dotąd opracowywane w układzie branżowym oddolnie w terminie między piątym i ósmym dniem drugiego miesiąca kwartału, chyba że Centrala mogłaby zrezygnować z szybkiego terminu wobec zasadniczej zmiany charakteru danych liczbowych.

5. Dane opisowe, czyli pozycje 29 planu kredytowania powinny zawierać bardzo zwięzłe omówienie środków i celów zastosowanych przez oddziały, jakie miały być osiągnięte oraz skutków jakie osiągnięto. Jeśli skutki nie zostały osiągnięte i nastąpiły niekorzystne zmiany w rozmiarach czy natężeniu nieprawidłowości, to należałoby wskazać na przyczyny tych faktów, sięgając do istotnych zjawisk w produkcji, obrocie, akumulacji, gospodarce środkami obrotowymi, środkami trwałymi itp. Ta część opisowa powinna być w oddziale operacyjnym opracowana najpóźniej do dnia 12 drugiego miesiąca kwartału.

Suma prac sprawozdawczych przy sprawozdaniu pełnym nie powinna zająć oddziały więcej jak siedem, osiem dni roboczych. Sprawozdanie pełne obciąża wyłącznie inspektora kredytowego, a tu należy pamiętać o skróceniu do minimum czynności sprawozdawczych na rzecz operatywnej i kameralnej analizy, kontroli oraz działania.

Tryb opracowania zbiorczych sprawozdań w oddziale wojewódzkim i tryb kontroli pozostały w zasadzie bez zmian. Takie sprawozdanie z planu kredytowania pozwoli na szczeblu oddziały wojewódzkiego i Centrali na:

- sprawdzenie skali, metody, środków i wyników wykonania wytycznych planu kredytowego,
- uzupełnienie analizy finansowej i gospodarczej branży,
- zebranie materiałów do nadania kierunku pracy oddziały operacyjnych i oddziały wojewódzkich.

Podstawową myślą przewodnią proponowanego zorganizowania sprawozdawczości kredytowej jest

podkreślenie dyrektywnej roli planu kredytowego, jako podstawowego materiału syntetycznego, ujmującego postulat polityki pieniężno-kredytowej. Rozwiązania te mają połączyć operatywne decyzje kredytowe i działanie kredytowe oddziału z myślą i treścią ekonomiczną planu kredytowego, zabezpieczyć prawidłowe zrozumienie, zwiększyć wpływ na prawidłowe wykonanie założeń planu kredytowego.

Wszystkie podstawowe czynności kredytowe powinny być znacznie silniej niż to jest obecnie związane z planem kredytowym. Proponowane powyżej zmiany spowodują — moim zdaniem — ściślejsze powiązanie z planem kredytowym:

a) **wniosku i decyzji kredytowej**, bo trzeba dać relację o decyzjach kredytowych (przekazanie planu kredytowania),

b) **planu pracy inspektora kredytowego**, bo będzie musiał wykazać co zdziałał i z jakim skutkiem w zakresie nieprawidłowości wykazanych przy decyzjach kredytowych (ustawienie treści opisowej części sprawozdania pełnego),

c) **kierunku i kontroli wewnętrznej pracy kredytowców** przez kierownictwo oddziału, które za podstawę powinno wziąć oddziałowy plan kredytowania (szczególnie pozycję 29),

d) **sprawozdania kredytowego**, które wreszcie w większej mierze będzie sprawozdaniem z planu kredytowego aniżeli sprawozdaniem ze stanu finansowego przedsiębiorstw i branż,

e) **nadawania kierunku nadzorowi i kontroli oddziału operacyjnego** przez oddział wojewódzki, który uzyska pełniejszy, wyrazistszy i syntetyczny pogląd na działalność oddziału jako całości,

f) **oceny i wynagradzania oddziału** na podstawie faktów bardziej uchwytnych, wymiernych, konkretnych.

Pozostaje do omówienia **problem pracochłonności** takiej sprawozdawczości kredytowej. Oczywiście jest, że wprowadzenie dwufazowej sprawozdawczości (plan kredytowania oraz skrócone i pełne sprawozdanie z jego wykonania) jest w sumie bardziej

pracochłonne niż sprawozdanie obecne. Ale należy rozważyć następujące sprawy:

1. Starałem się wykazać, że nie powinna zasadniczo wzrosnąć pracochłonność pracy inspektora kredytowego, którego udział polega przecież na wypełnieniu nieco wcześniej, bo zaraz po bilansie i po wnioskach, trochę rozbudowanego arkusza ewidencyjno-analitycznego części II. Natomiast zmniejszy się pracochłonność sprawozdania pełnego, zarówno w jego części liczbowej jak i opisowej.

2. Zwiększy się ilość pracy przy zestawieniu oddziałowego planu kredytowania i dojdzie nowa praca przy sprawozdaniu skróconym. Pracę tę może jednak wykonać niekoniecznie inspektor kredytowy a inny pracownik, którego odpowiednia organizacja pracy powinna wyzwoić na trzy, cztery dni w kwartale. Istotne zastrzeżenie, że nie powinien tego robić w żadnym przypadku naczelnik oddziału a raczej komórka planistyczno-ekonomiczna. Ten wkład nowej pracy opłaci się oddziałom z uwagi na korzyści, o których wspomniałem wyżej.

3. Zwiększy się praca w oddziale wojewódzkim, szczególnie w wydziale planowania, ale i tu bilans trudu i korzyści wykaże niewątpliwie saldo dodatnie.

Twierdzą stanowczo, że energiczny wysiłek w zakresie organizacji pracy, minimalizowanie prac formalnych, podmiotowa i przedmiotowa koncentracja zadań, krytyczne eliminowanie zbędnych czynności, choćby pozornie najmniej istotnych, wyzwoić w sumie poważne rezerwy czasu i możliwości. Twierdzą z kolei, że gdyby trzeba było nawet część tej wyzwolonej rezerwy przeznaczyć na uoperatynienie planu kredytowego przez ściślejsze powiązanie pracy terenu z tym planem, to będzie to właśnie jak najbardziej celowe, słuszne i potrzebne zagospodarowanie naszych z trudem wyzwolonych możliwości.

R. Michejda
Poznań

UWAGI O KSZTAŁTOWANIU SIĘ DOCHODÓW I WYDATKÓW PIENIĘŻNYCH LUDNOŚCI WOJEWÓDZTWA SZCZECIŃSKIEGO W LATACH 1956—1959

Jednym ze wskaźników najbardziej syntetycznych, a jednocześnie obiektywnych, umożliwiających analizę sytuacji na odcinku dochodów i wydatków ludności, w warunkach aktualnego systemu finansowego, jest emisja, to znaczy wielkość orientująca o zmianach jakim podlega obieg pieniędzy.

Wahania emisji w województwie szczecińskim wykazują ścisłą zależność i związek z przemianami jakie zachodziły w gospodarce w rozpatrywanym okresie.

W ostatnich czterech latach można wyodrębnić trzy etapy różniące się między sobą dość poważnie, które jednocześnie posiadają istotne znaczenie dla poziomu dochodów i wydatków ludności:

- 1) druga połowa 1956 roku i pierwsze półrocze roku 1957,
- 2) drugie półrocze 1957 roku, rok 1958 i trzy kwartały roku 1959,
- 3) czwarty kwartał 1959 roku.

Ad 1. Na wyodrębnienie pierwszego okresu wpłynęły ogólnie znane zmiany polityczno-gospodarcze, które doprowadziły do nadmiernego wzrostu dochodów ludności przy utrzymującej się na niezmiennym poziomie produkcji i zaopatrzeniu rynkowym.

Ad 2. W okresie tym nastąpiło całkowite opanowanie sytuacji, między innymi drogą powiększenia produkcji rynkowej i drogą wzrostu podaży artykułów rolnych oraz częściowych ograniczeń na odcinku płac.

Jednocześnie jednak, zwłaszcza w roku 1959, wystąpiły nowe dysproporcje (płace, inwestycje, bardzo wysoka progresja produkcji w dziale A, klęska suszy), które zmusiły do zastosowania środków stabilizujących gospodarkę w następnym okresie.

Ad 3. Etap trzeci różni się od etapów poprzednich głównie ze względu na bardzo istotne zahamowanie progresji dochodów ludności, w wyniku realizacji zarządzeń oszczędnościowych, dotyczących płac i in-

westycji oraz z uwagi na niepomyślny przebieg skupu.

Emisja. Skutki wspomnianych powyżej przemian znalazły wyraźne odbicie w ukształtowaniu się zarówno dochodów i wydatków ludności, jak i w wahanach emisji. Dla ilustracji cyfrowej podajemy, że w roku 1956 emisja w naszym okręgu osiągnęła nie notowaną przedtem kwotę 269 milionów złotych i była o 35% wyższa niż w latach poprzednich. W roku 1957 wzrost obiegu pieniężnego był już niższy (223 miliony złotych), a w roku 1958 nie przekroczył kwoty 147 milionów złotych, czyli ukształtował się na poziomie okło 25% niższym od poziomu przeciętnego z lat 1953/55. W ciągu trzech kwartałów roku 1959 emisja wykazała już, w porównaniu do okresu analogicznego w roku 1958, wzrost o 49%, z tym że jednocześnie wystąpiła bardzo znaczna progresja dochodów płacowych ludności.

W okresie czwartego kwartału 1959 roku notujemy zaskakująco korzystne wyniki zarządzeń oszczędnościowych, które w połączeniu z niższymi od zaplanowanych dochodami ludności wiejskiej z tytułu skupu doprowadziły do spadku obiegu pieniężnego w tym kwartale o kwotę 16 milionów złotych. W tym samym okresie w latach poprzednich notowano stale poważny wzrost obiegu, na przykład:

- w czwartym kwartale 1956 roku wynosił 102 miliony zł
- w czwartym kwartale 1957 roku wynosił 58 milionów zł
- w czwartym kwartale 1958 roku wynosił 93 miliony zł.

Jak z powyższego wynika w ostatnim kwartale 1959 roku nastąpiła najsilniejsza z dotychczas notowanych zmian w obiegu pieniężnym, która pozwoliła na zamknięcie emisji rocznej kwotą 64,7 miliona złotych.

Dla zobrazowania rozmiarów tego wzrostu zwracamy uwagę na wskaźniki zmian obiegu pieniężnego w porównaniu do lat ubiegłych, z których wynika że wzrost obiegu pieniężnego w roku 1959 wynosi tylko 24% obiegu osiągniętego w roku 1956 i 44% obiegu z roku 1958.

Natomiast w ciągu trzech kwartałów roku 1959, jak już wspomniano wyżej, emisja była wyższa jeszcze o 49% od emisji zanotowanej w tym samym okresie roku 1958.

Należy przypuszczać, że na zmniejszenie wzrostu emisji znaczny wpływ miał również spadek ilości gotówki wywożonej z terenu naszego województwa, głównie w wyniku ograniczonych w porównaniu do roku ubiegłego dochodów ludności wiejskiej z tytułu skupu, przy jednoczesnym wzroście, szczególnie w ciągu ostatnich dwóch lat, dopływu pieniędzy w miesiącach letnich z innych województw, w związku z rozwojem turystyki i ośrodków wczasowych w pasie nadmorskim.

Z wieloletniej obserwacji wynika bowiem, że gotówkowy transfer międzywojewódzki działa na wielkość emisji lokalnej w zależności od wahań jakim ulegają dochody ludności miejscowej i potęguje ich bezpośrednie efekty. W deficytowym pod względem obiegu pieniężnego województwie szczecińskim stwierdzono, że znacznej progresji dochodów gotówkowych ludności towarzyszy więcej niż proporcjonalny wzrost obiegu pieniężnego. Podobnie w przypadku zahamowania tempa wzrostu lub spadku dochodów gotówkowych ludności obserwowane ogra-

niczenie wielkości emisji znacznie przekracza rozmiary zmian jakim uległy dochody.

Tendencje powyższe pozwalają przypuszczać, że przy malejących lub ograniczonych dochodach realywnie większa niż poprzednio część lokalnych wypłat z kas Banku pozostaje na miejscu, natomiast zmniejsza się wywożona część dochodów.

Stan taki niewątpliwie wystąpił na naszym terenie w czwartym kwartale 1959 roku i spotęgował wpływ ograniczeń wypłat z tytułu skupu i płać na ukształtowanie się emisji.

Dochody gotówkowe ludności. Kształtowanie się dynamiki wzrostu dochodów ludności z podstawowych źródeł obrazują podane niżej wskaźniki:

Dochody podstawowe	Procentowy wskaźnik wzrostu w stosunku do roku 1956			
	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959
Dochody płacowe razem	100,0	108,9	116,0	128,0
Emerytury, zasiłki i odszkodowania	100,0	133,4	147,1	154,0
Skup razem	100,0	178,9	199,1	199,8

Najważniejszą pozycję w dochodach gotówkowych ludności miejskiej stanowią płace łącznie z wypłatami z tytułu emerytur i zasiłków.

Dochody tego typu ulegały charakterystycznym zmianom w okresach wyodrębnionych przy omawianiu emisji, zmianom, których wielkość i kierunki rzutowały na ogólną sytuację gospodarczą. Dla scharakteryzowania żywiłowego ruchu płać w latach 1956 — 1957 podajemy, że na przykład w roku 1956 wypłaty ponadplanowe z tytułu płać wyniosły 162 miliony złotych, z czego 132 miliony złotych przypadło na drugie półrocze, to jest na okres, w którym nastąpiły znaczne podwyżki płać oraz wypłaty tak zwanych roszczeń zaległych. Podobnie w roku 1956 kształtowały się wypłaty emerytur i zasiłków. O ile bowiem pierwsze półrocze tego roku zamknięto oszczędnościami w stosunku do planu w wysokości 13 milionów złotych, to w drugim półroczu tego roku wypłaty ponadplanowe wyniosły już 21 milionów złotych.

Identyczne tendencje wykazały dochody płacowe ludności w pierwszym półroczu 1957 roku, z tym jednak, że skuteczniej zaczęły działać zarządzenia zmierzające do opanowania nadmiernego wzrostu dochodów.

W okresie od połowy roku 1957 do końca trzeciego kwartału roku 1959 występowała permanentnie progresja dochodów gotówkowych ludności z tytułu płać w wysokości 5% do 9% na przestrzeni roku, wliczając w to również wypłaty gotówkowe z funduszu zakładowego.

Niebezpieczne dla gospodarki narodowej odchylenia na tym odcinku wystąpiły jednak już począwszy od drugiego kwartału 1959 roku, w którym dynamika płać znacznie przekroczyła rozmiary dopuszczalne z uwagi na możliwości rynkowe, przyrost dochodu narodowego, powiększenie produkcji środków spożycia itp. W czwartym kwartale 1959 roku ocenić można zmiany w kształtowaniu się dochodów płacowych ludności (z punktu widzenia sku-

teczności wydanych zarządzeń oszczędnościowych) jako wybitnie korzystne. O ile bowiem w ciągu trzech kwartałów 1959 roku występowała bardzo wysoka i narastająca w czasie progresja płac w porównaniu do analogicznego okresu w roku 1958, o tyle w ciągu czwartego kwartału sytuacja uległa zasadniczej zmianie. Świadczą o tym między innymi niżej podane wskaźniki porównawcze dynamiki płac w roku 1959.

I kwartał 1959 roku:	I kwartału 1958 roku	— 109,0%
II kwartał 1959 roku:	II kwartału 1958 roku	— 111,8%
III kwartał 1959 roku:	III kwartału 1958 roku	— 114,2%
I—III kwartał 1959 roku:	I—III kwartału 1958 roku	— 111,8%

W poszczególnych miesiącach czwartego kwartału 1959 roku bardzo wysoki uprzednio wskaźnik wzrostu zaczął wykazywać silną tendencję spadkową, a poziom płac w cyfrach bezwzględnych dążył do zrównania ze stanem z roku 1958.

październik 1959 roku:	października 1958 roku	— 108,9%
listopad 1959 roku:	listopada 1958 roku	— 101,7%
grudzień 1959 roku:	grudnia 1958 roku	— 101,2%
IV kwartał 1959 roku:	IV kwartału 1958 roku	— 104,8%

Należy zaznaczyć, że baza porównawcza, to jest czwarty kwartał 1958 roku nie wykazuje odchylenia mogących zniekształcić końcowy wynik porównań, gdyż udział płac wyżej wymienionego kwartału w rocznych wypłatach z tytułu płac jest w zasadzie prawidłowy.

Z przedstawionych wyżej cyfr wynika, że w ciągu omawianego kwartału na odcinku płac zaszły zmiany przekraczające nawet najbardziej optymistyczne przewidywania.

Świadczy to wymownie o ciężarze gatunkowym nieprawidłowości występujących dotychczas w gospodarce płacowej, jak również o celowości i skuteczności wydanych zarządzeń oszczędnościowych.

Z porównania wielkości dochodów płacowych ludności, osiągniętych w roku 1959, z poziomem wypłat z tego tytułu w roku 1956 wynika, że najistotniejsze zmiany nastąpiły w przedsiębiorstwach na rozrachunku gospodarczym, w których płace wzrosły o 29,7%. Natomiast stosunkowo nieznaczny wzrost funduszu płac w omawianym okresie wykazują jednostki budżetowe i jednostki budżetowane (3,7%). Stan taki jest między innymi wynikiem akcji ograniczania zatrudnienia w aparacie administracyjnym, przeprowadzanych kilkakrotnie w okresie wymienionych lat. Istotnie natomiast zwiększyły się dochody z tytułu emerytur, zasiłków itp. (54,0%), głównie na skutek przeprowadzonej podwyżki zaopatrzenia emerytalnego.

Najważniejszy wzrost wypłat gotówkowych z tytułu skupu artykułów rolnych nastąpił w roku 1957 (78,9%). Tak znaczna dynamika wypłat z wyżej wymienionego tytułu wiąże się częściowo ze zwiększeniem produkcji towarowej wsi, ale jednocześnie nie bez znaczenia jest fakt zmiany formy rozliczeń za dostawy w wyniku rozwiązania znacznej części spółdzielni produkcyjnych.

W roku następnym, to jest w roku 1958 zaznaczył się dalszy wzrost dochodów gotówkowych ludności za sprzedane w ramach skupu artykuły rolne i inne towary, jednak już w znacznie mniejszych rozmia-

rach (11,2%), co jest zupełnie zrozumiałe z uwagi na gwałtowny skok w roku poprzednim.

W ostatnim z omawianych okresów po raz pierwszy miał miejsce spadek poziomu dochodów z tytułu skupu w porównaniu do poprzedniego okresu. Biorąc pod uwagę, iż w roku 1959 znaczne nasilenie skupu zbóż nastąpiło już w trzecim kwartale należy jednak, dla uzyskania właściwego obrazu sezonowych dochodów ludności wiejskiej, porównać ze sobą łączne wypłaty gotówkowe za okres drugiego półrocza z tytułu skupu artykułów rolnych.

	Rok 1958	Rok 1959	Różnica
Trzeci kwartał około	279 mln	285 mln	+ 6 mln
Czwarty kwartał około	443 mln	366 mln	— 71 mln
Razem około	722 mln	651 mln	— 71 mln

Cyfry powyższe wskazują na bardzo poważne zmniejszenie się w drugiej połowie 1959 roku dochodów ludności wiejskiej z tytułu skupu planowego w porównaniu z dochodami osiągniętymi w analogicznym okresie roku 1958.

Fakt ten, szczególnie znamieny na tle dotychczas notowanej dynamiki wzrostu w skupie, odzwierciedla zarówno niekorzystne warunki wegetacji roślinnej w roku 1959, jak również jest wynikiem niekorzystnych zmian na odcinku hodowli zwierząt rzeźnych. Na przestrzeni omawianych czterech lat dochody gotówkowe ludności z tytułu skupu wzrosły prawie dwukrotnie (199,8%), a więc znacznie wyżej od płac, z tym jednak, że częściowo wzrost ten wynika z przejścia z bezgotówkowej na gotówkową formę rozliczeń za dostawy, w wyniku rozwiązania spółdzielni produkcyjnych.

Przy omawianiu kształtowania się dochodów poszczególnych grup ludności pragniemy również nieco uwagi poświęcić wpływowi gospodarki nieuspołecznionej z tytułu kontaktów z jednostkami uspołecznionymi.

Jak wynika z materiałów bankowych w okresie lat ostatnich na terenie naszego województwa utrzymała się stała tendencja wzrostu tych wpływów. Z porównania obrotów w analogicznych kwartałach roku 1958 i roku 1959¹⁾ wynika, że nasilenie wypłat przebiegało nierównomiernie, przy czym charakterystyczne zahamowanie nastąpiło w czwartym kwartale roku ubiegłego, w wyniku działania licznych zarządzeń oszczędnościowych oraz wzmocnienia kontroli bankowej na tym odcinku w oparciu o uchwałę Rady Ministrów Nr 348. Dynamikę wzrostu wypłat obrazuje poniższe zestawienie:

	Rok 1958	Rok 1959	Stosunek procentowy roku 1959 : 1958
Pierwszy kwartał	14,5 miliona	18,6 miliona	128,2
Drugi kwartał	23,4 miliona	25,6 miliona	109,5
Trzeci kwartał	31,8 miliona	34,3 miliona	107,7
Czwarty kwartał	36,2 miliona	37,5 miliona	103,6
Razem	105,9 miliona	116,0 miliona	109,5

Analizując powyższe cyfry i wskaźniki należy pamiętać, że wypłaty gotówkowe stanowią w naszym okręgu, według wyników ankiety przeprowadzonej w czerwcu 1959 roku, zaledwie około 37% ogółu wypłat na rzecz gospodarki nieuspołecznionej (poza rolnictwem indywidualnym).

Stosując powyższy wskaźnik do całości rocznych obrotów przyjąć możemy, że przedsiębiorstwa i instytucje uspołecznione wypłaciły w roku 1958 na rzecz zleceniobiorców prywatnych kwotę około 286 milionów złotych, a w roku 1957 około 314 milionów złotych, co oznacza kwotowy wzrost wypłat w wysokości około 28 milionów złotych. Tak więc dochody tej grupy ludności wykazywały na przestrzeni lat 1958 — 1959 znaczną dynamikę wzrostu (9,5%), dorównującą progresji dochodów o charakterze płacowym (9,9%), a przewyższającą poważnie wzrost świadczeń emerytalnych (4,7%) i wpływów ludności z tytułu skupu (0,4%).

Badania struktury wypłat na rzecz gospodarki nie uspołecznionej pozwalają stwierdzić, że dominujące znaczenie ma zapłata za usługi remontowo-budowlane, stanowiące około 68% ogólnej kwoty wypłat. Sprawa ta uryta u nas do poważnego problemu, zwłaszcza gdy się porówna powyższy wskaźnik z danymi ogólnokrajowymi (około 35—38% rozchodów z tego tytułu).

Przyczyną takiego stanu rzeczy jest niedostateczna ilość uspołecznionych przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, działających na terenie naszego województwa. Stan taki budzi poważne zastrzeżenia, zwłaszcza obecnie w dobie aktywizacji Ziemi Zachodnich, przeznaczania znacznych środków finansowych na zagospodarowanie wybrzeża oraz na uporządkowanie i odbudowę małych miasteczek Pomorza Zachodniego. W tej sytuacji województwo nasze staje się coraz bardziej domeną prywatnej inicjatywy na odcinku remontowo-budowlanym, wobec czego częściowo zahamowanie wypłat z tego tytułu, zaobserwowane w czwartym kwartale 1959 roku, uznać należy za zjawisko raczej przejściowe, któremu w znacznym stopniu sprzyjał między innymi czynnik sezonowy.

Wydatki gotówkowe ludności. Analiza wydatków pieniężnych ludności za lata 1956 — 1959 wskazuje, że ulegały one znacznym przemianom i wahaniom w zależności od różnorodnych tendencji ekonomicznych, dominujących w każdym z trzech okresów wyodrębnionych na wstępie, wywierając równocześnie decydujący wpływ na kształtowanie się emisji. Ilustruje to poniższe zestawienie:

Wydatki podstawowe	Procentowy wskaźnik wzrostu w stosunku do roku 1956			
	Rok 1956	Rok 1957	Rok 1958	Rok 1959
Utarg razem	100,0	126,8	137,9	150,9
Podatki	100,0	167,7	250,0	280,3
Usługi razem	100,0	127,4	153,9	173,7

Ogólnie biorąc najbardziej charakterystycznym zjawiskiem było niewątpliwie stałe utrzymywanie się, począwszy od roku 1957, szybszego wzrostu wydatków ludności niż jej dochodów. W konsekwencji tego sytuacja naszego województwa na odcinku obiegu pieniężnego, zagrożona poważnie w roku 1956, ulegała w latach 1957 — 1959 systematycznej poprawie.

W praktyce oznaczało to, że coraz większa część gotówki inkasowanej przez ludność w postaci płac, ze skupu, emerytur, zasiłków itp. wydatkowana

była na zakup towarów i usług lub wracała do kas Banku w postaci wkładów oszczędnościowych, opłat publicznych, podatków itp. W ten sposób malał u ludności z roku na rok osad gotówki, wzrastała natomiast szybkość rotacji pieniądza i zmniejszał się jego odpływ do innych województw. Te ze wszech miar pozytywne tendencje objawiały się jednak z różnym nasileniem w poszczególnych latach omawianego okresu. Na przykład rok 1957 w stosunku do roku 1956 charakteryzuje się bardzo wysokim procentowo wzrostem wydatków ludności, które znajdowały pokrycie w poważnym również zwiększeniu się dochodów, szczególnie z tytułu skupu. Natomiast rok 1958 przynosi na tym odcinku wyraźne zmniejszenie się tempa progresji, a tendencja ta utrzymuje się niezmiennie również na przestrzeni roku 1959.

Analiza poszczególnych rodzajów wydatków ludności pozwala stwierdzić, iż w strukturze ich zachodziły na przestrzeni omawianych lat bardzo istotne zmiany, w większości przypadków jako zamierzony efekt posunięć gospodarczych na odcinku wzajemnej relacji cen na towary i usługi, polityki podatkowej, polityki socjalnej i kulturalnej. Obrazuje to poniższe zestawienie procentowego udziału poszczególnych wydatków w rozchodach ogółem, do których zaliczyliśmy również spłatę pożyczek indywidualnych i wpłaty oszczędności, choć nie stanowią one wydatków sensu stricto.

	Rok 1956	Rok 1959
Zakup towarów	84,8%	77,7%
Zakup usług	8,7%	9,2%
Podatki	2,3%	4,0%
Oszczędności	3,6%	7,7%
Spłata pożyczek	0,6%	1,4%
Razem	100,0%	100,0%

Najważniejszą, dominującą pozycję w wydatkach ludności stanowi w obydwóch badanych okresach oczywiście zakup towarów, jednakże wskaźnik jego udziału w globalnych rozchodach wykazywał wyraźną tendencję malejącą, przy równoczesnym, poważnym zwiększeniu wydatków na usługi oraz z tytułu świadczeń podatkowych.

Ponadto na uwagę zasługuje, bardzo charakterystyczny dla naszego okręgu, wzrost oszczędności, wyprzedzający przeciętną krajową. Według materiałów posiadanych przez Powszechną Kasę Oszczędności ludność naszego województwa stanowi zaledwie 2,46% ludności całego kraju, natomiast oszczędności jej wynoszą 3,34% ogólnej kwoty wkładów.

Wracając do zagadnienia wydatków na zakup towarów podkreślić należy, że sytuacja rynkowa naszego województwa na przestrzeni lat 1956 — 1959 charakteryzowała się dużym wahaniami popytu i podaży w poszczególnych branżach handlu detalicznego.

Tak więc gwałtowny wzrost dochodów pieniężnych ludności w końcu roku 1956 i w pierwszej połowie roku 1957 — i to przede wszystkim dochodów ludności wiejskiej z tytułu skupu — wywołał nie notowane dotąd zapotrzebowanie na tak zwane przedmioty „konsumpcji trwałej”. Nienadążanie podaży za określonym wyżej kierunkiem popytu wywoływało znaczne perturbacje na rynku, sprzyjało nielegalnemu handlowi, spekulacjom, naduży-

ciom itp. Rok 1958 przyniósł na tym odcinku bardzo istotną poprawę sytuacji oraz przywrócił zasadniczą równowagę rynkową.

Znacznemu wzrostowi produkcji konsumpcyjnych towarów przemysłowych towarzyszy jedynie umiarkowane i stopniowe zwiększanie się dochodów ludności, a równocześnie kierunek popytu przesuwają się stopniowo w stronę artykułów żywnościowych, podaż których na ogół w tym czasie jest wystarczająca. Z tego punktu widzenia rok 1958 uważa się za okres znacznej stabilizacji rynkowej, a więc za rok gospodarczy pomyślny.

Sytuacja ulega nieoczekiwanemu pogorszeniu na przestrzeni trzech pierwszych kwartałów 1959 roku kiedy to dochodzi do nadmiernego, nie uzasadnionego gospodarczo wzrostu dochodów płacowych ludności, a równocześnie, w wyniku ograniczania hodowli i niepomyślnych urodzajów, kurczy się podaż wielu podstawowych artykułów spożywczych.

Wysiłki podjęte w czwartym kwartale 1959 roku w celu zahamowania nadmiernego wzrostu dochodów ludności przyniosły nadszpodziewanie pozytywne rezultaty.

Ciekawym zjawiskiem jest przy tym utrzymanie się znacznego popytu w okresie przedświątecznym, mimo poważnego w tym czasie spadku dochodów ludności, co odbywało się oczywiście kosztem rezerw gotówkowych, nagromadzonych w okresach poprzednich.

W konsekwencji pozwoliło to na osiągnięcie niezwykle silnego, nie notowanego dotąd w naszym województwie, drenażu pieniądza, dzięki czemu zachowana została w pewnym sensie sytuacja pieniężno-rynkowa w skali całego roku 1959.

Oceniając ogólnie wydatki ludności na zakup towarów w latach 1956 — 1959 stwierdzić należy, że w grupie ludności miejskiej, zwłaszcza najniższej i średnio uposażonej, każdemu wzrostowi dochodów towarzyszył automatyczny wzrost popytu na artykuły żywnościowe. W grupie ludności lepiej zarabiającej dominowało zapotrzebowanie na artykuły przemysłowe trwałe konsumpcji. Warstwy najlepiej zarabiające wykazywały nadto stale wzrastające zainteresowanie motoryzacją.

Jeśli chodzi o ludność wiejską, to utrzymywał się wśród niej dość znaczny popyt na konsumpcyjne artykuły przemysłowe, natomiast w dalszym ciągu zbyt małe zainteresowanie budziły dobra inwestycyjne (materiały budowlane i maszyny rolnicze). Pewnej poprawie natomiast uległa sytuacja na odcinku sprzedaży nawozów sztucznych. Dla obu wyżej wymienionych, zasadniczych grup ludności, charakterystyczny był w omawianym okresie spadek popytu na artykuły włókiennicze oraz obuwie; zaznaczyło się to zwłaszcza na przestrzeni roku 1959.

Poza zakupem towarów najpoważniejszą pozycję w wydatkach ludności naszego województwa stanowi zakup usług. Na podkreślenie zasługuje przy tym fakt, o czym już wspomniano wyżej, iż w latach 1956 — 1959 wydatki tego rodzaju wzrosły o 73,7%, wyprzedzając znacznie progresję rozchodów na zakup towarów, wynoszącą tylko 50,9%.

W omawianej grupie pierwsze miejsce zajmuje wzrost wydatków na widowiska i rozrywki (o 228% w stosunku do roku 1956), na co wpłynęło między innymi zarówno zwiększenie się podaży tego rodza-

ju usług, jak i podniesienie cen biletów na imprezy rozrywkowe. Poważnym źródłem drenażu pieniądza, zwłaszcza na przestrzeni roku 1958, stały się również gry liczbowe. Rok 1959 przyniósł pewne zahamowanie tempa wzrostu tego rodzaju wydatków, co wiąże się niewątpliwie z obserwowaną ostatnio ogólną tendencją do ostrożniejszego wydatkowania pieniędzy.

Bardzo poważny wskaźnik progresji w stosunku do roku 1956 (106,0%) wykazują natomiast wydatki ludności na usługi komunalne, głównie w wyniku podniesienia opłat za czynsze i centralne ogrzewanie oraz korzystanie z komunikacji miejskiej i innych urządzeń komunalnych. Istotne znaczenie miały również przyrost nowych izb mieszkalnych na terenie naszego województwa, zwłaszcza w ciągu ostatnich dwóch lat.

Zwiększenie się rozchodów na usługi komunikacji krajowej następowało równomiernie na przestrzeni poszczególnych lat omawianego okresu, w granicach 11% — 16% rocznie, przy czym w latach 1957 — 1958 wiązało się to ze wzrostem przejazdów, natomiast w roku 1959 było wynikiem podwyższenia cen biletów kolejowych. W stosunku do roku 1956 wydatki na komunikację wzrosły o 52,8%.

Spośród wszystkich rodzajów usług jedynie świadczenia drobnej wytwórczości wykazują niewielki wzrost wartościowy w stosunku do roku 1956 (33,3%), a w porównaniu z rokiem 1958 zmniejszyły się nawet o 2,9%. Tendencja ta jest w pewnym stopniu wynikiem nieprawidłowości na odcinku spółdzielczości pracy w naszym województwie, a ponadto wiąże się z rozwojem prywatnego rzemiosła na przestrzeni ostatnich lat.

Bardzo wysoki wskaźnik progresji w stosunku do roku 1956 (180,3%) wykazują wydatki grupowane w tytule planu kasowego „Podatki, składki ubezpieczeniowe i inne wpływy budżetowe”, co jednak nie może być traktowane w całości jako wzrost obciążeń fiskalnych gospodarki nie uspołecznionej w mieście i na wsi. Wzrost wpływów z tego tytułu w roku 1957 w stosunku do roku 1956 o 67,7% wynikał bowiem przede wszystkim z przejścia ogromnej liczby rolników na system gospodarki indywidualnej.

Reasumując powyższe wywody pragniemy jeszcze raz podkreślić związek jaki na przestrzeni całego omawianego okresu zachodził między wielkością i rodzajem dochodów pieniężnych ludności a nasileniem i kierunkiem jej wydatków, co z kolei decydowało o poziomie emisji i sytuacji pieniężnej naszego województwa. Ogólne biorąc była ona na przestrzeni ostatnich lat pomyślna, a w niektórych okresach (na przykład w pierwszych trzech kwartałach 1959 roku) nawet znacznie pomyślniejsza niż sytuacja ogólnokrajowa, bowiem nieprawidłowości na odcinku płac nie wystąpiły u nas nigdy z takim nasileniem jak to miało miejsce w okręgach bardziej uprzemysłowionych.

Wyjątek stanowi tutaj skup artykułów rolnych, wzrost którego w naszym województwie kształtował się na przestrzeni omawianych lat poniżej przeciętnej krajowej, co z gospodarczego punktu widzenia musi być traktowane jako zjawisko ujemne.

S. Sucharski, M. Raut

Szczecin

MAJĄTEK PRODUKCYJNY I JEGO STRUKTURA A WIELKOŚĆ PRODUKCJI

Budowa planu wieloletniego w dziedzinie kształtowania się środków trwałych i obrotowych wymaga znajomości współczynników wyrażających zależność między rozmiarami planowanego poziomu produkcji i niezbędną do tego celu ilością środków produkcji.

Opracowanie niniejsze jest próbą przedstawienia tych zależności na przykładach wybranych przemysłów. Jeden z poszukiwanych współczynników dotyczy stosunku, jaki występuje między ilością (wartościową) materialnych środków obrotowych (M_o) a ilością (wartościową) środków trwałych (M_t). Chodzi tu więc o współczynniki struktury majątkowej zwane dalej wskaźnikami wiązania zapasów.

$$(a) a = \frac{M_o}{M_t}$$

Znajomość takiego wskaźnika pozwala planować rozmiary zapasów zależnie od planu inwestycyjnego, uwzględniającego powiększenie majątku trwałego.

Drugi rodzaj wskaźnika poszukiwanego w niniejszym opracowaniu wyraża zależność pomiędzy rozmiarami produkcji globalnej (P) a ilością środków trwałych i środków obrotowych (M). Wyraża się on następująco:

$$(b) b = \frac{M}{P} = \frac{M_t + M_o}{P} = \frac{M_t}{P} + \frac{M_o}{P}$$

Są to współczynniki nakładów, przy pomocy których ustalać można rozmiary majątku produkcyjnego, trwałego i obrotowego, zależnie od planowanego poziomu produkcji. Będą one nazywane wskaźnikami wiązania majątku (i jego dwóch elementów) przez produkcję globalną w cenach porównywalnych. Z punktu widzenia potrzeb wynikających przy opracowywaniu planu zapasów (materialnych środków obrotowych) szczególnie

ważna jest wielkość $b_2 = \frac{M_o}{P}$

Zależnie od rodzaju posiadanych materiałów można posługiwać się jednym z tych wskaźników przy ustalaniu poziomu zapasów. W przypadku możliwości korzystania z obydwóch wskaźników istnieją warunki do kontroli wyniku.

Dotychczas dziedzinie zmian zapasów nie poświęcano prawie wcale uwagi w planach wieloletnich i perspektywicznych (zapasy wymieniane są w tych dokumentach sumarycznie w dziale traktującym o podziale dochodu narodowego). Dokładniejsze wyniki przy posługiwaniu się tymi wskaźnikami uzyska się dopiero wówczas, gdy nastąpi wprowadzenie lepszego systemu cen porównywalnych i przeszacowanie środków trwałych. Zanim to nastąpi wprowadzone wskaźniki mają ograniczone, orientacyjne znaczenie.

Fakt zniżenia wartości środków trwałych najmniej rzutuje na wskaźniki wiązania zapasów przez majątek trwały w przedsiębiorstwach nowych, budowanych w latach 1955 — 1958, czyli w okresie, gdy ceny środków trwałych były prawidłowsze.

Badanie przedsiębiorstw najnowszych związane jest z ryzykiem analizowania struktury majątkowej obiektów znajdujących się jeszcze w fazie rozruchu lub w fazie dalszej rozbudowy, co oczywiście wypacza wskaźnik. Biorąc to pod uwagę uwzględniono również przedsiębiorstwa starsze, zmodernizowane, a także dane odnoszące się do wszystkich przedsiębiorstw danej gałęzi produkcyjnej, objętej bilansem zjednoczenia.

W stosunku do kilku gałęzi gospodarki przedstawiono również przypadki krańcowe (dane odnoszące się do przedsiębiorstw najstarszych). Konieczność znalezienia szerokiego pola obserwacji w ramach poszczególnych gałęzi gospodarki ograniczała automatycznie ilość badanych gałęzi. Musiano bowiem odrzucić te, w których produkcja jest zbyt zróżnicowana (niejednorodny profil produkcyjny, na przykład chemia) lub w których nie można było znaleźć nowych czy zmodernizowanych przedsiębiorstw.

Jeśli idzie o wskaźnik wiązania zapasów przez inwestycje i produkcję globalną uznano za celowe operowanie stanami faktycznymi a nie normatywnymi. Aby jednak zorientować się jak dalece zapasy odbiegły od normatywu w zestawieniach liczbowych podano obok wartości zapasów również wysokość ich normatywów. Środki trwałe przyjęto według wartości brutto. O ich „wieku” informują dane o procencie umorzenia majątku trwałego rozpatrywanych podmiotów.

W celu lepszej przejrzystości zestawień opracowane zostały oddzielnie tabele dotyczące wskaźnika wiązania zapasów przez środki trwałe i oddzielnie dotyczące stosunku produkcji globalnej w cenach porównywalnych do majątku trwałego i jego dwóch zasadniczych elementów.

Doboru gałęzi i przedsiębiorstw dokonano w porozumieniu z właściwymi wydziałami Departamentu Kredytów Przemysłu. Przedsiębiorstwa te należą do następujących gałęzi produkcji:

- Energetyka (elektrownie parowe)
- Hutnictwo żelaza i stali
- Budowa maszyn ciężkich
- Budowa obrabiarek
- Przemysł cementowy
- Przemysł betonowy
- Przemysł bawełniany.

W ramach danej gałęzi przedsiębiorstwa figurują w tabelach w kolejności od najnowszych do najstarszych. Zestawienia zamykają dane dotyczące całej gałęzi.

1. Produkcja energii elektrycznej. Spośród sześciu elektrowni objętych tabelami 1 i 2, elektrownie w Skawinie i w Koninie nie zostały jeszcze w pełni uruchomione. Wszystkie elektrownie pracują „na węglu”, z tym że elektrownia w Koninie pracuje w oparciu o węgiel brunatny. Elektrownia Jaworzno II obok węgla zużywa również mazut. Bilanse zjednoczeń — zresztą rejonowych — obejmują elektrownie, elektrociepłownie i przedsiębiorstwa energetyczne — zajmujące się produkcją i przesyłaniem na odległość energii elektrycznej. Toteż nie ma po-

równywalności pomiędzy zbiorczymi danymi zjednoczeń i omawianych tu elektrowni. Z tego też względu w tabeli 1 i 2 nie ma danych ze zjednoczeń.

Tabela 1
Wiązanie zapasów w elektrowniach przez środki trwałe
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Skawina	Jaworzno II	Konin	Drzymała	Warszawa	Pruszków
1. Środki trwałe brutto	530,6	931,3	511,1	495,8	169,2	74,5
2. Procent umorzenia	3,7	16,6	18,9	29,5	37,8	40,6
3. Zapasy	15,9	26,7	4,5	15,0	13,0	3,2
4. Normatyw zapasów	12,2	27,8	5,8	16,1	14,6	3,8
5. Wskaźnik związania zapasów (3:1) x 100	3,0	2,9	0,9	3,0	7,7	4,3

Wskaźnik związania zapasów przez środki trwałe utrzymuje się w nowych elektrowniach na zbliżonym poziomie. Niski wskaźnik w elektrowni w Koninie związany jest z niepełnym uruchomieniem przedsiębiorstwa. Prawdopodobnie po zakończeniu inwestycji w elektrowniach w Skawinie i w Koninie zapasy ulegną tam powiększeniu i wówczas wskaźnik ich związania wzrośnie w stosunku do pozostałych nowych elektrowni. Jest to zrozumiałe. Większość zapasów w elektrowniach stanowi paliwo. Jaworzno i Konin oraz Drzymała „siedzą na węglu”, gdy do Skawiny musi on być dowożony.

Poziom wskaźników związania zapasów w starych elektrowniach, jak Warszawa, Pruszków jest wynikiem niskiej wartości ich środków trwałych, odległości od źródeł opałowych oraz większego zużycia węgla.

Tabela 2
Związanie majątku i jego elementów przez produkcję w elektrowniach
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Skawina	Jaworzno II	Konin	Drzymała	Warszawa	Pruszków
1. Majątek brutto	546,5	958,0	515,6	510,8	182,2	77,5
2. Środki trwałe brutto	530,6	931,3	511,1	495,8	169,2	74,5
3. Zapasy	15,9	26,7	4,5	15,0	13,0	3,2
4. Produkcja globalna w cenach porównywalnych	224,2	631,2	113,6	417,1	137,4	30,9
5. Wskaźnik związania majątku przez produkcję (1:4) x 100	243,8	151,7	453,8	122,4	132,6	250,1
6. Wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (2:4) x 100	236,6	147,5	450,0	118,8	123,1	241,1
7. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:4) x 100	7,1	4,2	4,0	3,6	9,5	10,4

W stosunku do wartości produkcji środki trwałe są bardzo zróżnicowane. Obraz ten nie dziwi nas, jeśli pamiętać będziemy, że Skawina i Konin nie pracują jeszcze na sto procent.

Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (pozycja 7) w elektrowniach nowych nie wykazuje większych odchyień. Wyjątek stanowi Skawina do czasu uruchomienia następnego turbogeneratora.

Analiza tabeli 1 i 2 wykazuje, że inwestycje energetyczne wiążą minimalne zapasy w wysokości około 3% wartości nakładów na środki trwałe.

2. Hutnictwo żelaza i stali reprezentowane jest przez Nową Hutę im. Lenina i znacznie rozbudowywaną i modernizowaną Hutę im. Bieruta w Częstochowie. Jako tło porównawcze służą dwa przekroje:

1) wszystkie pozostałe huty objęte Zjednoczeniem Żelaza i Stali.

2) pełne zjednoczenie (łącznie z Hutaми im. Lenina i im. Bieruta).

Tabela 3
Związanie zapasów przez środki trwałe w hutnictwie żelaza i stali
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Huta im. Lenina	Huta im. Bieruta	Pozostałe huty	Zjednoczenie
1. Środki trwałe brutto	5.845	1.631	9.848	18.324
2. Procent umorzenia	17,3	28,8	41,3	32,5
3. Zapasy	821	277	4.101	5.199
4. Normatyw zapasów	645	239	3.545	4.429
5. Wskaźnik związania zapasów (3:1) x 100	14	17	41,6	28,4
6. Wskaźnik związania normatywów (4:1) x 100	11,0	14,6	35,9	24,2

Hutnictwo żelaza i stali posiada — jak to widać z tabeli 3 — bardziej od elektrowni zróżnicowane wskaźniki zapasów. Spowodowane to jest zaniżeniem wartości środków trwałych w starym hutnictwie. Z tego względu najbardziej miarodajny jest wskaźnik Huty im. Lenina, ale i tu należy mieć na uwadze to, że wymienione przedsiębiorstwo zaczęło budować już w latach 1950 — 1952. Toteż po przeszacowaniu jego majątku trwałego współczynnik obniży się. Wpływ na zróżnicowanie wskaźników mają także różnice sprawności technicznej i różnice asortymentowe.

Tabela 4
Związanie majątku i jego elementów przez produkcję w hutnictwie żelaza i stali
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Huta im. Lenina	Huta im. Bieruta	Pozostałe huty	Zjednoczenie
1. Majątek brutto	6.666	1.908	14.567	22.760
2. Środki trwałe brutto	5.845	1.631	9.848	18.324
3. Zapasy	821	277	4.101	5.199
4. Produkcja globalna w cenach porównywalnych	3.519	1.369	19.954	24.842
5. Wskaźnik związania majątku przez produkcję (1:4) x 100	189,4	139,4	73,0	91,6
6. Wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (2:4) x 100	166,1	119,1	49,7	75,8
7. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:4) x 100	23,3	20,2	20,6	20,9

Tabela 4 wskazuje na jednolity poziom wskaźnika związania zapasów przez produkcję (pozycja 7). Jedynie w najnowszej hucie (im. Lenina) współczynnik ten jest wyższy (23.3). Świadczy to o zwolnionej — w stosunku do pozostałych hut — rotacji materialnych środków obrotowych w tym przedsiębiorstwie. Obraz jest pomyślniejszy, jeśli z produkcją globalną porównamy nie zapasy lecz normatyw. Wówczas wskaźnik Huty im. Lenina wynosi 18.3 i jest już tylko nieznacznie większy od wskaźników pozostałych (Huta im. Bieruta 17.5, zjednoczenie 17.8). Różnica ta tłumaczy się znacznym zapasem części zamiennych w Hucie im. Lenina. Stanowią one 11,8% ogółu zapasów, gdy w Hucie im. Bieruta stanowią tylko 5,9%.

Na uwagę zasługuje wysoki — podobnie jak w elektrowniach — wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję. Wynosi on w najnowszej hucie 166.1.

3. W przemyśle maszyn ciężkich trudno było znaleźć przedsiębiorstwa o jednolitym profilu produkcyjnym. Zakłady w Kielcach nastawione są na wyrób masówki (armatury). Pozostałe fabryki wytwarzają obiekty duże (kotły) o długim cyklu produkcyjnym i zróżnicowanym asortymencie.

Zakłady w Kielcach są zakładem nowym. Zakład w Raciborzu powstał wprawdzie na bazie starej fabryki, dokonano w nim jednak znacznych renowacji. W fabryce krakowskiej i fabryce sosnowieckiej nie było w ostatnich latach większych inwestycji.

Tabela 5
Związanie zapasów przez środki trwałe w przemyśle maszyn ciężkich
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Zakłady Budowy Armatury w Kielcach	Fabryka Kotłów w Raciborzu	Zakłady Budowy Maszyn w Krakowie	Fabryka Kotłów w Sosnowcu	Zjednoczenie
1. Środki trwałe brutto	128,6	172,6	54,9	77,0	1.346,9
2. Procent umorzenia	7,1	15,1	41,4	57,3	31,8
3. Zapasy	44,8	104,4	48,0	52,0	909,9
4. Normatyw zapasów	42,9	88,5	50,0	47,0	864,5
5. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:1) x 100	34,8	60,5	87,4	67,5	67,6
6. Wskaźnik związania normatywu zapasów (4:1) x 100	33,3	51,3	91,1	61,0	64,2

Wskaźnik związania zapasów w przemyśle maszyn ciężkich jest znacznie wyższy niż w hutnictwie. W najnowszym przedsiębiorstwie (Kielce) sięga on 35. W fabryce w Raciborzu (zamortyzowanej dopiero w piętnastu procentach, a zatem również młodej) wskaźnik ten wynosi 60.5. Na wysokość wskaźnika w Zakładach Budowy Maszyn w Krakowie i Sosnowcu oraz w zjednoczeniu rzutuje wyraźnie zniżenie wartości środków trwałych w zakładach starych.

Właściwe światło na strukturę majątku i jego wydajność w tej gałęzi rzuca tabela 6.

W świetle przytoczonych danych bardzo źle przedstawia się Zakład w Kielcach, posiada on wysokie — w stosunku do wartości produkcji — środki trwałe a wartość zapasów przewyższa (wskaźnik 110) wartość produkcji rocznej.

Tabela 6
Związanie majątku i jego elementów przez produkcję w przemyśle maszyn ciężkich
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Zakład Budowy Armatury w Kielcach	Fabryka Kotłów w Raciborzu	Zakład Budowy Maszyn w Krakowie	Fabryka Kotłów w Sosnowcu	Zjednoczenie
1. Majątek brutto	173,4	277,0	102,9	129,0	2.256,8
2. Środki trwałe brutto	128,6	172,6	54,9	77,0	1.346,9
3. Zapasy	44,8	104,4	48,0	52,0	909,9
4. Produkcja globalna w cenach porównywalnych	40,7	164,5	111,8	161,0	1.670,8
5. Wskaźnik związania majątku przez produkcję (1:4) x 100	426,0	168,0	92,0	80,0	135,1
6. Wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (2:4) x 100	316,0	105,0	49,0	48,0	80,6
7. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:4) x 100	110,0	63,0	43,0	32,0	54,8

Również Fabryka w Raciborzu posiada słabe wskaźniki, gorsze od przeciętnych. Znacznie lepiej kształtują się one w starych, mało zmodernizowanych zakładach, lecz posiadających zapewne lepszą organizację, jak na przykład zakłady w Krakowie i w Sosnowcu.

Okazuje się, że na tle danych tabeli 6 struktura majątku zakładu w Kielcach i Raciborzu nie jest prawidłowa (szczególnie wysokie są tam zapasy materiałów). Należy o tym pamiętać, oceniając wskaźnik związania zapasów przez środki trwałe (tabela 5) tych dwóch zakładów.

4. Reprezentantami przemysłu obrabiarkowego są: nowa fabryka w Pleszewie, przestawiona z innej produkcji, zmodernizowana fabryka w Tarnobrzegu i przedwojenne, również w piętnastolecie — zmodernizowane — znacznie większe od dwóch poprzednich — zakłady pruszkowskie. Dane zjednoczenia obejmują cały przemysł obrabiarkowy.

Tabela 7
Związanie zapasów przez środki trwałe w przemyśle obrabiarkowym
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Pleszewska Fabryka Obrabiarek	Fabryka Urządzeń Mechan. w Tarnobrzegu	Zakłady Przemysłowe w Pruszkowie	Zjednoczenie
1. Środki trwałe netto	14,0	13,1	61,1	750,2
2. Procent umorzenia	17,2	18,4	36,3	34,7
3. Zapasy	8,0	8,6	60,3	563,2
4. Normatyw zapasów	7,1	9,1	57,9	529,3
5. Wskaźnik związania zapasów (3:1) x 100	57,1	65,6	98,6	75,1
6. Wskaźnik związania normatywu zapasów (4:1) x 100	50,7	69,4	94,7	70,5

Przemysł obrabiarkowy posiada w stosunku do środków trwałych większe zapasy niż rozpatrywany poprzednio przemysł maszyn ciężkich.

W przemyśle obrabiarkowym każda złotówka zainwestowana w środki trwałe wiąże w najnowszym przedsiębiorstwie zapasy wartości ponad 50 groszy (ściśle 57 groszy).

W zakładach pruszkowskich wskaźnik związania zapasów wzrasta nawet do 98,6.

Tabela 8
Związanie majątku i jego elementów przez produkcję w przemyśle obrabiarkowym
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Pleszewska Fabryka Obrabiarek	Fabryka Urządzeń Mechan. w Tarnobrzegu	Zakłady Przemysłowe w Pruszkowie	Zjednoczenie
1. Majątek brutto	22,0	21,7	121,4	1.313,4
2. Środki trwałe brutto	14,0	13,1	61,1	750,2
3. Zapasy	8,2	8,6	60,3	563,2
4. Produkcja globalna w cenach porównywalnych	24,2	11,9	77,3	1.043,3
5. Wskaźnik związania majątku przez produkcję (1:4) x 100	90,9	182,3	157,0	124,9
6. Wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (2:4) x 100	57,8	110,0	79,0	71,9
7. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:4) x 100	33,1	72,2	78,0	54,0

Najkorzystniejsze wskaźniki posiada najnowocześniejsza fabryka pleszewska. Posiada ona najniższe zapasy i środki trwałe w stosunku do osiągniętej produkcji. Znacznie, bo dwukrotnie gorsze wyniki daje przebudowana fabryka w Tarnobrzegu. Zakłady w Pruszkowie zwracają uwagę wysokim poziomem zapasów (wskaźnik 78) i dość znacznym wskaźnikiem związania przez produkcję środków trwałych (79,0). Na tle Tarnobrzegu i Pruszkowa korzystnie przedstawiają się wskaźniki zjednoczenia.

5. Analiza przemysłu cementowego obejmuje cementownie: Wiek (rozbudowywana od 1951 roku), Wierzbica (zbudowana w latach 1950—1955 i znajdująca się w dalszej rozbudowie, która ma być zakończona w roku 1960), Groszowice (zmodernizowana w okresie lat 1947 — 1958) i Szczakowa (w której nakłady kształtowały się niżej od amortyzacji).

Należy dodać, że profil produkcyjny wymienionych cementowni wykazuje pewne różnice, polegające głównie na stosowaniu różnych receptur, co rzutuje na różnice technologiczne produkcji (jak wytrzymałość, szybkość związania itp.).

Jak widać w tabeli 9 przemysł cementowy nie wymaga wysokich nakładów na materialne środki obrotowe. Wskaźniki związania zapasów przez środki trwałe wynoszą od 6,5 w Cementowni Wiek, przez 10,5 w Wierzbicy, do 11,8 w zjednoczeniu. Szczako-

wa i Groszowice, jako zakłady należące do zakładów najdawniejszych, mają współczynniki gorsze.

Tabela 9
Związanie zapasów przez środki trwałe w przemyśle cementowym
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Cementownia Wiek	Cement. Wierzbica	Cement. Szczakowa	Cement. Groszowice	Zjednoczenie
1. Środki trwałe brutto	477,8	259,7	93,3	177,9	2.256,1
2. Procent umorzenia	12,0	27,6	46,5	50,7	30,9
3. Zapasy	31,4	27,3	20,8	28,0	267,4
4. Normatyw zapasów	24,4	22,0	16,5	23,9	204,7
5. Wskaźnik związania zapasów (3:1) x 100	6,5	10,5	22,3	15,7	11,8
6. Wskaźnik związania normatywu zapasów (4:1) x 100	5,1	8,5	17,7	13,4	9,1

Tabela 10
Związanie majątku i jego elementów przez produkcję w przemyśle cementowym
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Cementownia Wiek	Cement. Wierzbica	Cement. Szczakowa	Cement. Groszowice	Zjednoczenie
1. Majątek brutto	509,2	287,0	114,1	205,9	2.532,5
2. Środki trwałe brutto	477,8	259,7	93,3	177,9	2.256,1
3. Zapasy	31,4	27,3	20,8	28,0	267,4
4. Produkcja globalna w cenach porównywalnych	75,0	92,1	96,3	96,7	1.039,4
5. Wskaźnik związania majątku przez produkcję (1:1) x 100	678,9	311,6	118,5	214,9	242,8
6. Wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (2:4) x 100	637,0	282,0	96,9	184,0	217,0
7. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:4) x 100	41,9	29,6	21,6	29,0	25,8

Przemysł cementowy ma — spośród wszystkich dotychczas rozpatrywanych gałęzi przemysłu — najwyższy wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (pozycja 6). W Cementowni Wiek jest on wprost fantastyczny (wynosi bowiem aż 637,0), co można wytłumaczyć jedynie niepełnym uruchomieniem cementowni w wyniku ciągłych awarii urządzeń. Ale i pozostałe zakłady (z wyjątkiem starej, a zatem posiadającej zanizowaną wartość środków trwałych, cementowni w Szczakowej) posiadają — w stosunku do produkcji — bardzo wysokie nakłady.

Jeśli idzie o wskaźnik związania zapasów przez produkcję (pozycja 7), to najbardziej jest on zbliżony do poziomu wskaźnika w hutnictwie żelaza i sta-

li, chociaż tam przeciętna jest niższa (20.9), a różnice w poszczególnych przedsiębiorstwach są znacznie mniejsze niż w cementowniach. Różnice we wskaźnikach są wynikiem produkcji nierytmicznej w nowych cementowniach (awarie) oraz wynikiem zróżnicowanej produkcji w tych zakładach.

6. Przemysł betonowy należy do gałęzi najmłodszych. Zakłady w Czechowicach zbudowano w latach 1956 — 1958, zakłady na Żeraniu są tylko nieco starsze, zresztą budowa ich jest jeszcze nie zakończona. Zakłady stare reprezentowane są przez zakłady w Raciborzu. Profil produkcyjny wyżej wymienionych zakładów jest zróżnicowany. W Czechowicach produkuje się żużło-pustaki, na Żeraniu — betony lekkie, w Raciborzu przede wszystkim ciężkie wyroby betonowe (żużlobetonowe).

Tabela 11
Związanie zapasów przez środki trwałe w przemyśle betonowym
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Zakłady w Czechowicach	Zakłady na Żeraniu	Zakłady w Raciborzu	Zjednoczenie
1. Środki trwałe brutto	23,3	213,0	18,9	786,3
2. Procent umorzenia	11,2	11,5	30,2	14,1
3. Zapasy	1,4	33,8	8,1	129,3
4. Normatyw zapasów	1,8	34,1	6,0	119,6
5. Wskaźnik związania zapasów (3:1) x 100	6,0	15,9	42,9	16,4
6. Wskaźnik związania normatywu zapasów (4:1) x 100	7,7	16,0	31,7	15,2

Przemysł betonowy nie absorbuje — w stosunku do wartości środków trwałych — poważniejszych zapasów. Wskaźniki wiązania zapasów są niskie. Wskaźnik najkorzystniejszy (6.0) mają zakłady nowe w Czechowicach, produkujące wyroby masowe.

Tabela 12
Związanie majątku i jego elementów przez produkcję w przemyśle betonowym
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Zakłady w Czechowicach	Zakłady na Żeraniu	Zakłady w Raciborzu	Zjednoczenie
1. Majątek brutto	24,7	244,8	27,0	915,6
2. Środki trwałe brutto	23,3	21,3	18,9	786,2
3. Zapasy	1,4	33,8	8,1	129,3
4. Produkcja globalna w cenach porównywalnych	12,8	87,9	31,4	501,8
5. Wskaźnik związania majątku przez produkcję (1:4) x 100	193,0	281,0	85,0	182,0
6. Wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (2:4) x 100	182,0	242,0	60,0	157,0
7. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:4) x 100	11,0	38,0	26,0	26,0

Na wskaźnik zakładów w Raciborzu rzutuje zaniżenie wartości środków trwałych i profil produkcyjny. Ta ostatnia uwaga dotyczy również zakładu na Żeraniu.

Również w stosunku do wartości produkcji globalnej zapasy w przemyśle betonowym są niskie. Na tle zakładów w Czechowicach, w Raciborzu i w zjednoczeniu niekorzystnie przedstawia się wskaźnik zakładów na Żeraniu, który ma również najgorszy stosunek środków trwałych do produkcji globalnej.

7. Ostatnią badaną gałęzią produkcji jest przemysł bawełniany. Wzięto tu pod uwagę cztery zakłady. Dwa zakłady nowe — w Fastach i Andrychowie, całkowicie zmodernizowane w latach 1950 — 1958 zakłady w Ozorkowie oraz Widzewie, w których wartość renowacji tylko nieznacznie przewyższa odpisy amortyzacyjne. Zakłady w Andrychowie i Ozorkowie produkują przędzę cienko- i średnioprędną oraz tkaniny surowe i wykończone. Zakłady w Fastach i Widzewie produkują tylko przędzę cienko- i średnioprędną.

Tabela 13
Związanie zapasów przez środki trwałe w przemyśle bawełnianym
Rok 1958
(w milionach złotych)

TREŚĆ	Zakłady w Fastach	Zakłady w Andrychowie	Zakłady w Ozorkowie	Zakłady w Widzewie	Zjednoczenie
1. Środki trwałe brutto	232,7	330,1	122,1	140,7	3 984,7
2. Procent umorzenia	11,6	26,7	35,3	48,6	46,7
3. Zapasy	41,3	62,5	40,0	42,7	1.690,5
4. Normatyw zapasów	37,1	67,0	34,8	43,9	1.686,2
5. Wskaźnik związania zapasów (3:1) x 100	17,7	18,9	32,8	30,3	42,5
6. Wskaźnik związania normatywu zapasów (4:1) x 100	15,9	20,3	28,5	31,2	42,4

Wskaźnik związania zapasów przez środki trwałe jest najkorzystniejszy w przedsiębiorstwach nowych (17.7, 18.9). Układa się on na podobnym, chociaż nieco wyższym poziomie, niż w tak krańcowo odmiennym przemyśle, jakim jest hutnictwo żelaza i stali (Huta im. Lenina — 14.0, Huta im. Bieruta — 17.0).

Pozostałe zakłady i zjednoczenia mają wskaźnik wyższy. Tłumaczy się to zaniżeniem wartości środków trwałych, pochodzących z lat dawnych oraz różnicami asortymentowymi i wydajnością urządzeń. Odpowiedź na pytanie czy korzystny wskaźnik związania zapasów przez środki trwałe w nowych zakładach nie jest wynikiem zbyt wysokiego kosztu inwestycji lub nieuruchomienia jeszcze wszystkich urządzeń daje tabela 14.

Wskaźniki związania środków trwałych i zapasów przez produkcję w zakładach w Fastach są bardzo złe. Poziom zapasów w stosunku do produkcji jest za wysoki a wydajność inwestycji słaba. W świetle tych liczb niemiernodajny jest również w zakładach w Fastach omawiany wyżej wskaźnik związania zapasów przez środki trwałe. Zbieżność jego ze wskaźnikiem zakładu w Andrychowie jest wynikiem zbyt wysokiego poziomu zarówno zapasów,

Tabela 14
Związanie majątku i jego elementów przez produkcję w przemyśle bawełnianym
Rok 1958

(w milionach złotych)

TREŚĆ	Zakłady w Fastach	Zakłady w Andrychowiu	Zakłady w Ozorkowie	Zakłady w Widzewie	Zjednoczenie
1. Majątek brutto	274,0	302,6	162,1	183,4	5.675,2
2. Środki trwałe	232,7	330,1	121,1	140,7	3.984,7
3. Zapasy	41,3	62,5	40,0	42,7	1.690,5
4. Produkcja globalna w cenach porównywalnych	219,8	749,4	500,4	407,1	17.509,0
5. Wskaźnik związania majątku przez produkcję (1:4) x 100	124,7	52,4	32,4	45,1	32,4
6. Wskaźnik związania środków trwałych przez produkcję (2:4) x 100	105,9	44,0	24,4	34,6	22,8
7. Wskaźnik związania zapasów przez produkcję (3:4) x 100	18,7	8,4	8,0	10,5	9,7

jak i środków trwałych w stosunku do produkcji. Wskaźniki związania zapasów przez produkcję w pozostałych zakładach i w zjednoczeniu kształtują się na dość wyrównanym poziomie (od 8.0 do 10.5), przy czym najniższy wskaźnik (8.0) posiadają zmodernizowane zakłady w Ozorkowie.

W oparciu o przeprowadzoną analizę można sporządzić zestawienie porównawcze, obejmujące wskaźniki związania zapasów i normatywów zapasów przez środki trwałe oraz wskaźniki związania majątku, środków trwałych i zapasów przez produkcję globalną w rozpatrywanych gałęziach produkcji.

Takie zestawienie porównawcze zawiera tabela 15. Każda gałąź produkcji reprezentowana jest w niej przez jedno najbardziej udane (w świetle przeprowadzonej analizy) nowe (zmodernizowane) przedsiębiorstwo, posiadające za sobą okres rozruchu.

Z danych tych wynika, że gałęzie produkcji, posiadające niski wskaźnik związania zapasów przez środki trwałe mają także korzystny wskaźnik związania zapasów przez produkcję globalną. Do najoszczędniejszych w tym względzie należą elektrownie, przemysł betonowy i cementowy, a następnie przemysł bawełniany i hutniczy. Oddzielną kate-

Tabela 15
Zbiorcze zestawienie wskaźników związania w przedsiębiorstwach najnowszych (najbardziej udanych)

	Wskaźnik (w procentach) związania z pasów przez środki trwałe	Elektrownia Jaworzno II 100 %	Wskaźnik (w procentach) związania zapasów przez produkcję globalną w cenach porównywalnych	Elektrownia Jaworzno II 100 %	Wskaźnik (w procentach) związania majątku przez produkcję globalną w cenach porównywalnych	Elektrownia Jaworzno II 100 %	Wskaźnik (w procentach) związania środków trwałych przez produkcję globalną w cenach porównywalnych	Elektrownia Jaworzno II 100 %	Procent umorzenia środków trwałych
Elektrownia Jaworzno II	2,9	100	4,2	100	151,7	100	147,5	100	16,6
Huta im. Lenina	14,0	486	23,3	555	189,5	125	166,1	113	17,3
Fabryka Kotłów w Raciborzu	60,5	2.086	63,0	1.500	168,4	111	105,0	71	15,1
Pleszowska Fabryka Obrabiarek	57,1	1.970	33,1	788	90,9	60	57,8	39	17,2
Cementownia Wierzbica	10,5	362	29,6	705	311,6	205	282,0	191	27,6
Zakłady w Czechowicach (beton)	6,0	207	11,0	26	193,0	127	182,0	123	11,2
Zakłady w Andrychowiu (bawełna)	18,9	652	8,4	200	52,4	33	44,0	30	26,7

Tabela 16
Zbiorcze porównawcze zestawienia wskaźników związania w przedsiębiorstwach najnowszych, najstarszych i zjednoczeniach

Procentowe wskaźniki związania	Elektrownie		Hutnictwo Żelaza i Stali		Budowa maszyn ciężkich		Budowa obrabiarek		Przemysł cementowy		Przemysł betonowy		Przemysł bawełniany						
	Jaworzno	Pruszków	Huta Lenina	Zjednoczenie	Fabryka Kotłów Racibórz	Fabryka Kotłów Sosowice	Zjednoczenie	Pleszowska Fabryka Obrabiarek	Zakłady Pruszków	Zjednoczenie	Cementownia Wierzbica	Cementownia Groszowice	Zjednoczenie	Czechowice	Racibórz	Zjednoczenie	Andrychów	Widzew	Zjednoczenie
Zapasów przez środki trwałe	2,9	4,3	14,0	24,2	60,5	61,0	64,2	57,1	94,7	70,5	10,5	13,4	9,1	6,0	42,9	16,4	18,9	30,3	42,5
Zapasów przez produkcję globalną w cenach porównywalnych	4,2	10,4	23,3	20,9	63,0	32,0	54,8	33,1	78,0	54,0	29,6	29,0	25,8	11,0	26,0	26,0	8,4	10,5	9,7
Majątku przez produkcję globalną w cenach porównywalnych	151,7	250,1	189,5	91,6	168,4	80,0	135,1	90,9	157,0	124,9	311,6	214,1	242,8	193,0	86,0	182,0	52,4	45,1	32,4
Środków trwałych przez produkcję globalną w cenach porównywalnych	147,5	241,1	166,1	73,6	105,0	48,0	80,6	57,8	72,0	71,9	282,0	184,0	217,0	182,0	60,0	157,0	44,0	34,6	22,0

gorię stanowi ciężki przemysł metalowy. W przemyśle tym zapasy przekraczają 50% wartości nakładów inwestycyjnych. Ma on również najwyższy wskaźnik związania zapasów przez produkcję globalną.

Inaczej układa się kolejność gałęzi produkcji, jeśli rozpatrywać je z punktu widzenia wskaźników związania majątku i środków trwałych przez produkcję globalną. Tu najkorzystniej przedstawia się przemysł bawełniany. Wartość jednej złotówki wiąże tam majątek wartości 52 groszy, w tym 44 grosze w środkach trwałych. Następnym jest przemysł obrabiarkowy. Po nim, jeśli idzie o wskaźnik wią-

zania majątku, idzie przemysł elektroenergetyczny, a w zakresie wiązania środków trwałych — wytwórczość maszyn ciężkich, dalej plasuje się hutnictwo. Najgorszą wydajność majątku i środków trwałych mają przemysły — betonowy i cementowy. Bowiem w przemyśle cementowym dla osiągnięcia produkcji wartości jednego złotego należy wydatkować 3,12 złotego nakładów majątkowych (w tym 2,82 złotego w środkach trwałych).

Tabela 16 przedstawia porównawcze zestawienie wskaźników związania w przedsiębiorstwach najnowszych, najstarszych i w zjednoczeniach.

J. Wierzbicki i A. Thor

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Z doświadczeń oddziału operacyjnego w zakresie kredytowania jednostek spółdzielczości pracy

Wobec upływu przeszło rocznego okresu czasu od wejścia w życie Instrukcji Służbowej NBP Nr A/5 „Kredytowanie działalności eksploatacyjnej spółdzielni zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy” wydaje się celowe przedstawienie doświadczeń zebranych przez oddział operacyjny (II Oddział Miejski w Krakowie), specjalizujący się w zagadnieniach kontroli i kredytowania jednostek spółdzielczych, podległych Centralnemu Związkowi Spółdzielczości Pracy, na tle praktycznego stosowania postanowień wyżej wymienionej instrukcji.

Mając na uwadze konieczność znalezienia przez każdy oddział operacyjny — i to zarówno większy jak i mniejszy — własnych rozwiązań problemów związanych z kredytowaniem i kontrolą jednostek spółdzielczości pracy, wytyczonych jedynie ramowo w omawianej instrukcji, intencją niniejszego opracowania jest podzielenie się z zainteresowanymi kolegami informacjami o metodach pracy wypracowanych i stosowanych przez pracowników kredytowych II Oddziału Miejskiego NBP w Krakowie, które wydają się nam właściwe, jak również umożliwienie porównania ich z rozwiązaniami własnymi.

Zasadniczym dokumentem, na podstawie którego następuje ustalenie rozmiarów i kierunków kredytowania danej jednostki w okresie kwartału, jest kwartalny wniosek kredytowy. Jest to najbardziej typowa i o zrozumiałym znaczeniu okresowo powtarzalna czynność kredytowa, powodująca często korygowanie przez oddział kwot zaplanowanych przez kredytobiorcę, co z reguły powoduje zmniejszenie ustalonego limitu kredytu i bywa powodem odwołań spółdzielni od decyzji oddziału i niekiedy nawet zadrażnień stosunków ze spółdzielniami i związkami spółdzielni, jako ich jednostkami nadrzędnymi.

Przeprowadzane przez oddziały korekty cyfrowych założeń wniosków kredytowych wymagają zatem bezwzględnego wykonania, dlatego na wstępie poświęcimy nieco uwagi metodom tej analizy i metodom korekty.

Czynności wstępne. Po wykonaniu takich wstępnych czynności, jak na przykład zbadanie zgodności z bilansem stanów poszczególnych grup środków normowanych, wykazanych we wniosku na koniec poprzedniego kwartału, zgodności normatywów na dany kwartał z normatywami wynikającymi z odpowiednich planów operacyjnych oraz rachunkowej zgodności cyfr, oddział poddaje ocenie przewidywane, zaplanowane wykonanie zadań gospodarczych w pozycji 1 — „produkcja towarowa według cen zbytu”, 2 — „sprzedaż w cenie sprzedaży” i 3 — „wynik bilansowy”,

starając się, w oparciu o materiał statystyczny, dotyczący minionych okresów, w oparciu o opisowe uzasadnienie wnioskodawcy i znajomość warunków działalności danej jednostki sprawdzić prawdopodobieństwo wykonalności tych założeń. W przypadku rażącego nieuzasadnienia zaplanowanych cyfr na danym poziomie oddział odpowiednio koryguje je przez zamieszczenie kwot skorygowanych przez oddział, obok kwot podanych przez kredytobiorcę.

Ustalenie prawidłowej wysokości kwot wyłączeń z kredytowania według stanu na koniec kwartału poprzedniego, podanych we wniosku kredytowym, następuje przez ich porównanie z zapisami oddziału, zamieszczonymi w specjalnym rejestrze prowadzonym osobno dla każdej jednostki kredytowej. Układ tego rejestru przedstawia się następująco:

.....
nazwa jednostki

Rejestr wyłączeń z kredytowania

(w tysiącach złotych)

Podstawa zapisu	Materiały	Wyroby gotowe	Produkcja w toku	Nakłady przyzłych okresów	Towary

W rejestrze tym każdy pracownik kredytowy odnotowuje wyniki przeprowadzonych inspekcji dotyczących aktywów normowanych oraz odnotowuje wszelkie zmiany w wysokości wyłączeń, wynikające z własnego rozeznania oddziału lub z meldunków o likwidacji zakwestionowanych aktywów normowanych, nadsyłanych przez spółdzielnie, rzetelność których podlega okresowemu sprawdzaniu. Zaplanowany „rozchód” materiałów w kwartale bieżącym obejmować może nie tylko zużycie, lecz również sprzedaż materiałów, dlatego oddział wymaga, aby kredytobiorca w części opisowej wniosku podał przewidywaną kwotę sprzedaży materiałów, objętą pozycją „rozchód materiałów”.

Ustalenie prawidłowości zaplanowania zużycia materiałów w pozycji „rozchód” możliwe jest jedynie w przybliżeniu. W spółdzielniach, w których produkcja globalna po-

krywa się z produkcją towarową można normalnie zbadać kształtowanie się wskaźnika kosztów materiałowych (koszty według rodzaju), ze „sprawozdania z wykonania planu kosztów, wzór Dsp — 20”, w stosunku do produkcji towarowej według cen zbytu, wykonanej w pewnym okresie w porównaniu z założeniami rozpatrywanego wniosku. Jednak korekty w tej pozycji oddział dokonuje z daleko posuniętą ostrożnością, wzrastającą zwłaszcza w stosunku do jednostek zmieniających często asortyment produkcji oraz w stosunku do tych jednostek, w których występują poważniejsze zmiany w stanach produkcji w toku i w zasadzie jedynie w przypadku rażących nieuzasadnionych różnic.

Ażeby dokonać sprawdzenia powiązania pomiędzy zaplanowaną we wniosku produkcją towarową według cen zbytu, sprzedażą po cenie sprzedaży a wyrobami gotowymi, oddział przekształca odpowiednio produkcję towarową i sprzedaż, sprowadzając je do wartości porównywalnych z wartościami, według których ewidencjonuje się wyroby gotowe, to jest do kosztu wytworzenia.

Równocześnie należy pamiętać o tym co składa się na pojęcie „produkcja towarowa”, a co na pojęcie „sprzedaż”. Bowiem proste przyjmowanie produkcji towarowej za „przychód” wyrobów gotowych, a sprzedaży za „rozchód” tychże jest zbyt daleko posuniętym uproszczeniem i może prowadzić do błędnych wniosków.

Otóż do wartości produkcji towarowej zalicza się wartość wyprodukowanych w danym okresie i przeznaczonych do sprzedaży oraz na cele nieprodukcyjne spółdzielni:

- 1) wyrobów gotowych z własnych surowców i materiałów
- 2) półfabrykatów

oraz wartość

- 3) robót o charakterze przemysłowym (usługi).

Natomiast na wartość sprzedaży składa się sprzedaż:

- 1) wyrobów gotowych
- 2) półfabrykatów
- 3) usług przemysłowych
- 4) usług nieprzemysłowych
- 5) towarów
- 6) materiałów.

Wyłączenia z kredytowania. Jedną z ważniejszych pozycji kwartalnego wniosku kredytowego, wymagającą ustosunkowania się do niej oddziału, jest stan wyłączeń z kredytowania, przewidziany na koniec kwartału bieżącego. Wspomniana ważność tej pozycji daje się wypuklić na następującym przykładzie. Kredytobiorca założył we wniosku kredytowym poniżej przedstawione ukształtowanie się środków obrotowych w grupie „materiały”:

rakteru nie stoi na przeszkodzie przyznaniu tej jednostce kredytu w kwocie odpowiadającej zabezpieczeniu, to jest w wysokości 900 tysięcy złotych (pominięto w tym przykładzie, dla uproszczenia, wszystkie pozostałe pozycje wniosku kredytowego, jako nie mające zupełnie związku z ostateczną konkluzją, nasuwającą się z tego przykładu). I tak rzeczywiście należy postąpić, to jest należy jednostce przyznać kredyt w kwocie 900 tysięcy złotych, z tym jednak zastrzeżeniem, że nie należy zapominać, iż zabezpieczenie takie (900 tysięcy złotych) wystąpi dopiero po zakładanym, całkowitym upłynieniu wyłączeń i po dokonaniu zakupu nowych materiałów, które wejdą na miejsce zapasów wyłączonych.

Powyższe zastrzeżenie ma jednak istotne znaczenie dla decyzji kredytowej oddziału. Często — czy to z racji rzeczywistych trudności w likwidacji wyłączeń, czy też wskutek niedokładania przez kredytobiorcę należytych starań warunkujących pomyślne wyniki na tym odcinku — zdarza się w praktyce, że faktyczne efekty w likwidacji wyłączeń bywają w kwartale objętym wnioskiem znacznie skromniejsze od efektów założonych, a nawet zachodzą przypadki całkowitego ich braku.

W przykładzie naszym możliwe jest zatem przypuszczenie, że kredytobiorca na koniec kwartału „bieżącego” wykaże nawet zupełny brak zmian w stanie wyłączeń z kredytowania w stosunku do stanu na koniec kwartału „poprzedniego”. W tym przypadku rzeczywisty stan zabezpieczenia, wyznaczający, prawidłową wielkość kredytu na koniec kwartału „bieżącego” wyniosłby nie 900 tysięcy złotych lecz jedynie 700 tysięcy złotych.

Zatem w przypadku bezkrytycznego uruchomienia przyznanego kredytu (900) dopuścilibyśmy do kredytowania na przestrzeni kwartału „bieżącego” części lub nawet całości zapasów wyłączonych, czyli dopuścilibyśmy do poważnej nieprawidłowości, pozbawiającej wszelkiego sensu tę formę oddziaływania bankowego, jaką stanowi wyłączenie z kredytowania określonych środków.

Skoro zatem zarysowuje się powyższy problem należy znaleźć sposób jego rozwiązania. Szeroka praktyka naszego oddziału wykazuje, że najlepszym rozwiązaniem jest ograniczenie wykorzystania przyznanego (na koniec „bieżącego” kwartału) kredytu o kwotę zamierzonego zmniejszenia wyłączeń, uzależniające uruchomienie dalszych części przyznanego kredytu od jednoczesnych postępów w akcji likwidacji wyłączeń. Na przestrzeni kwartału należy zatem ustalać limit kredytu (w sytuacji przedstawionej w powyższym przykładzie) w takich rozmiarach, aby kredytobiorca odczuwał stale trudności płatnicze w kwocie równej wyłączeniu.

(w tysiącach złotych)

	Kwartał poprzedni				Kwartał bieżący					
	Stan	Wyłączenie z kredytowania	Stan po wyłączeniu	Normatyw	Przychód	Rozchód	Stan przewidywany	Wyłączenie z kredytowania	Stan po wyłączeniu	Normatyw
Materiały.	1.000	200	800	600	1.300	1.400	900	—	900	600

Z układu powyższych cyfr widać, że kredytobiorca zakładając w kwartale „bieżącym” zmniejszenie stanu materiałów w stosunku do kwartału poprzedniego założył równocześnie wzrost zabezpieczenia dla kredytu bankowego, finansującego tę grupę środków obrotowych (czyli wzrost kredytu), a jednocześnie założył zupełną likwidację materiałów wyłączonych z kredytowania.

Pozornie mogłoby się zdawać, że założenia te nie nasuwają istotniejszych zastrzeżeń i że wobec ich pozytywnego cha-

Dla zwalczania występujących wyłączeń z kredytowania istotne znaczenie posiada również metoda wyznaczania dla kredytobiorcy kwartalnego zadania w zakresie likwidacji wyłączeń. Metoda ta polega na krytycznym ustosunkowaniu się do rozmiaru kwoty zamierzonej likwidacji wyłączeń, określonej przez kredytobiorcę.

Jeżeli założona przez kredytobiorcę kwota zmniejszenia wyłączeń oceniona została przez oddział jako zbyt mała należy ją odpowiednio podwyższyć, ustalając tym samym za-

danie na tym odcinku. O wysokości tego zadania oddział informuje kredytobiorcę w zawiadomieniu o przyznaniu kredytu (podobnie jak o wszystkich istotniejszych zmianach założeń wprowadzonych przez oddział, stwierdzonych błędach itp.) i czuwa nad jego realizacją. Czuwanie to wyraża się w potęgującym się nacisku kredytowym oddziału, wywieranym w stosunku do kredytobiorcy nie realizującego ustalonych zadań w tym zakresie. Potęgowanie nacisku polega na systematycznym zwiększaniu tej części wyłączeń, która występuje nadal u danego kredytobiorcy na skutek niezrealizowania nakreślonych zadań.

Tak więc kredytobiorca, którego globalny stan wyłączeń na początek kwartału „bieżącego” wynosił 200 tysięcy złotych, a na koniec kwartału miał wynosić 100 tysięcy złotych, o ile zlikwidował z nich jedynie 20 tysięcy złotych, to jest doprowadził do stanu wyłączeń wynoszącego 180 tysięcy złotych, będzie miał w następnym kwartale zmniejszone rozmiary kredytowania, nie tylko o wyłączenia, to jest o 180 tysięcy złotych, lecz jeszcze dodatkowo o kwotę 80 tysięcy złotych. Tym samym wyłączeniu z kredytowania ulegnie kwota aktywów, wynosząca 260 tysięcy złotych, mimo że wyłączenia istniejące, z uwagi na swój charakter, wynoszą jedynie 180 tysięcy złotych.

W następnym kwartale — stosownie do oceny przez oddział stopnia ostrości tego zagadnienia — wystąpić powinno zwiększenie potrójne wyłączeń. Mimo zastrzeżeń, jakie wysuwają przeciwnicy tej metody, nie sposób zaprzeczyć skuteczności jej stosowania, czego w praktyce oddział nasz wielokrotnie doświadczył. Metoda ta daje się ponadto zastosować w wielu innych przypadkach i odnośnie innych zagadnień oraz zmusza kredytobiorcę do rzetelnego potraktowania sprawy likwidacji wyłączeń w tempie odpowiadającym jego rzeczywistym możliwościom, a o to przecież tylko chodzi.

Fundusze własne w obrocie. Jedną z przyczyn trudności, obserwowanych często w spółdzielniach pracy, w bieżącym regulowaniu zobowiązań jest przyjmowanie przez oddziały operacyjne przy wyliczaniu wysokości zabezpieczenia kredytu (wyznaczającego wielkość możliwego do przyznania kredytu) funduszy własnych w obrocie w zawyżonej wysokości, jako jednego z elementów tego obliczenia.

Zgodnie bowiem z odnośnymi przepisami, regulującymi poczynania oddziałów operacyjnych na tym odcinku (Instrukcja Służbowa Narodowego Banku Polskiego Nr A/5, strona 7, punkt 19) — „fundusze własne w obrocie oddział może, przy wyliczaniu wysokości kredytu, przyjąć w wysokości planowanej w kwartalnym planie operatywnym spółdzielni, lub w kwocie przewidywanej przez oddział, w zależności od tego, która z tych kwot jest wyższa”.

Przypatrzmy się jednak bliżej działaniu tego przepisu w warunkach zachodzących często w praktyce, z którymi stykają się oddziały operacyjne. Kwartalny plan operacyjny, zawierający potrzebny oddziałowi element pokrycia w postaci planowanej wysokości funduszy własnych w obrocie, sporządzany jest przez spółdzielnię pracy przed rozpoczęciem się kalendarzowego okresu objętego tymże planem. Na termin jego opracowania rzuca światło przepis nakazujący spółdzielniom składać zatwierdzone operatywne plany kwartalne we właściwym oddziale Banku na trzy dni przed rozpoczęciem danego kwartału. A więc na trzy dni przed rozpoczęciem kwartału muszą zostać dokonane czynności opracowania planu przez spółdzielnię i przyjęcia go przez związek spółdzielni. Biorąc pod uwagę faktyczny okres zajętości, w zasadzie każdej spółdzielni pracy, w księgowości w tym czasie, trudno jest bezbłędnie zaplanować spółdzielni stan funduszy własnych w obrocie na koniec kwartału „bieżącego”, będący równocześnie stanem początkowym w okresie objętym opracowywanym planem operatywnym.

Tu właśnie docieramy do sedna sprawy. Spółdzielnia, która zbyt optymistycznie, to jest zbyt wysoko zaplanuje po-

czątkowy stan funduszy własnych w obrocie, spowoduje zawyżenie ich stanu planowanego na koniec kwartału planowanego, jako że stan ten będzie wynikiem czysto rachunkowego działania: stan początkowy plus planowane zwiększenie minus planowane zmniejszenie równa się stan końcowy. Niedokredytowanie w tym przypadku będzie równało się kwocie różnicy pomiędzy rzeczywistym stanem funduszy własnych w obrocie, jaki zaistnieje na początku kwartału planowanego a ich stanem przyjętym jako przewidywany stan początkowy.

Praktyka wykazuje, że w olbrzymiej większości przypadków w tej właśnie pozycji występuje zawyżenie kwoty zaplanowanej, pociągające za sobą poważne w skutkach następstwa w rozmiarach odpowiadających rozmiarowi popełnionego błędu.

Ewentualnym zwolennikom stosowania opisanej metody kredytowania, twierdzącym, że jest to swego rodzaju kara za niewygosparowanie funduszy własnych w obrocie w zaplanowanej wysokości lub kara za popełniony błąd, należałoby w tym miejscu przeciwstawić zdanie stwierdzające, że o ile jednostka w kwartale poprzedzającym kwartał planowany wykonała swe zadania objęte poprzednim planem kwartalnym na odcinku akumulacji w całości lub nawet z nadwyżką (a głównie z tego źródła planowany jest wzrost funduszy własnych w obrocie), to z jakiego tytułu miałaby ją spotkać kara?

Teorii „kary za błąd” należy przeciwstawić „okoliczności łagodzące”, powodujące — na skutek wyprzedzania w czasie — niemożność dokładnego przewidywania. W okresie kiedy spółdzielnia sporządza kwartalny wniosek kredytowy, to jest około w trzydzieści dni po opracowaniu kwartalnego planu operatywnego, posiada już bilans za miniony kwartał i co za tym idzie, znajomość rzeczywistego początkowego stanu faktycznego funduszy własnych w obrocie, z czego wynikałyby możliwości poprawniejszego zaplanowania końcowego ich stanu, a czego jednak jej, jak i oddziałowi operacyjnemu czynić nie pozwala przytoczony powyżej przepis.

Wnioski wypływające z dokonanego omówienia zdają się nakazywać postulowanie wprowadzenia zmiany odnośnego przepisu w taki sposób, aby nakazywał on oddziałom (i spółdzielniom) wyliczanie funduszy własnych w obrocie, wychodząc z ich stanu początkowego, wykazywanego przez bilans za kwartał miniony plus planowane na dany kwartał zwiększenia i minus planowane zmniejszenia. Odnośnie zaś tych spółdzielni, które nie wypracowały zysku za miniony okres, liczony narastająco od początku roku, fundusze własne w obrocie, obliczane powyższą metodą mogłyby ewentualnie, celem wywierania pożądanego nacisku, być zwiększone o kwotę różnicy pomiędzy zyskiem osiągniętym a zyskiem planowanym (różnicę tę należałoby pomniejszyć jeszcze o opłaty scentralizowane i podatek dochodowy), z tym jednak, że zastosowanie tej metody należałoby pozostawić każdorazowo do uznania oddziału operacyjnego.

Omawiając zagadnienie funduszy własnych w obrocie należy słów kilka poświęcić również ich wpływowi na konieczność ustalania swego rodzaju „prześciowych” limitów kredytu.

Już wspomnieliśmy powyżej o tym, że na końcowy stan funduszy własnych w obrocie w kwartale planowanym wpływają ich „zwiększenia” i „zmniejszenia”. Wzrost funduszy własnych w obrocie, zakładany w planie operatywnym i przyjęty w kwartalnym wniosku kredytowym, oznacza wprawdzie niewątpliwie wzrost „własnego” pokrycia potrzeb, wpływający zmniejszająco na zabezpieczenie kredytu z tego tytułu, a zatem na zmniejszenie wielkości niezbędnego spółdzielni kredytu. Lecz zmniejszenie tego zapotrzebowania planowane jest na koniec kwartału, czyli że do czasu aż odpowiednio, planowane zwiększenia będą mogły być wyprac-

wane w miarę upływu czasu powinien je zastąpić kredyt bankowy.

Zwykle głównym źródłem „zwiększenia” funduszków własnych w obrocie jest zysk wzrastający normalnie z upływem czasu i wypierający potrzebę korzystania z odpowiedniej części kredytu bankowego. Stosownie zatem do źródła wzrostu omawianych funduszków słuszne jest ustalanie wysokości kredytu na poszczególne miesiące kwartału objętego wnioskiem. W praktyce codziennej można się spotkać z różnymi sytuacjami wymagającymi indywidualnego potraktowania w taki sposób, aby jednostka nie odczuwała nieuzasadnionych trudności płatniczych, lecz również, aby nie stwarzać jej luzów zmniejszających lub wręcz niweczących skuteczność oddziaływania kredytem.

Przyjrzyjmy się jeszcze takiej sytuacji na odcinku funduszków własnych w obrocie, w której wykazują one we wniosku tendencję malejącą i metodzie stosowanej wówczas przez oddział. Dla zastosowania metody odpowiadającej powyżej nakreślonym założeniom konieczne jest ustalenie przyczyn założonego zmniejszenia funduszków. Zdarza się często, zwłaszcza głównie w okresie, w którym spółdzielnie dokonują podziału czystej nadwyżki za rok ubiegły (w pierwszym lub drugim kwartale każdego roku), że zmniejszenie funduszków zakładają te spółdzielnie, które nie wykorzystywały w pełni możliwości dokonywania zaliczkowego podziału czystej nadwyżki na przestrzeni roku i w których kwota podlegająca podziałowi przekracza przewidywane na dany okres „zwiększenia”, a zwłaszcza przewidywany na dany kwartał zysk. I tak na przykład, o ile przewidywane „zwiększenia” wynoszą 100 tysięcy złotych, a przewidywane „zmniejszenia” 400 tysięcy złotych, rezultatem czego jest zaplanowane zmniejszenie wysokości funduszków własnych o 300 tysięcy złotych, to oddział, przyznając limit kredytu na koniec kwartału objętego wnioskiem w kwocie mającej uzupełnić planowany spadek funduszków własnych w obrocie, ogranicza jednak jego wykorzystanie o kwotę 400 tysięcy złotych do czasu dokonania podziału czystej nadwyżki.

Jeżeli faktyczny podział czystej nadwyżki (oczywiście przez „podział” rozumie się wyprowadzenie równorzędnych kwot z obrotu a nie podział dokonany „na papierze”) wyniesie w danym okresie na przykład 200 tysięcy złotych (a nie 400 tysięcy złotych, jak założono) oddział uruchomi z kwoty objętej ograniczeniem 200 tysięcy złotych. Przypadek ten dlatego omówiono szerzej, że spółdzielnie często zbyt wcześnie (w niewłaściwym kwartale) lub w zawyżonej kwocie planują zmniejszenie funduszków własnych w obrocie z tytułu podziału czystej nadwyżki, co w razie niezastosowania opisanej metody prowadzić mogłoby do stworzenia danemu kredytobiorcy nieuzasadnionych luzów finansowych.

Omawiając zagadnienie funduszków własnych w obrocie zatrzymajmy się jeszcze przy samej metodzie obliczania ich wysokości. Sposób omawianego obliczania jest powszechnie znany i wyraźnie precyzuje go Instrukcja Służbowa Narodowego Banku Polskiego Nr A/5 w punkcie 9. Stosując jednak w każdym przypadku szablonowe obliczenia rachunkowe, przewidziane tymi przepisami, można niekiedy, jak to stwierdziliśmy w praktyce, doprowadzić do błędnych wyników obliczeń.

Powyższe spostrzeżenie oddział poczynił w toku obliczania funduszków własnych w obrocie w spółdzielniach pionu Centrali Przemysłu Ludowego i Artystycznego, w których spostrzegł, że fundusze własne w obrocie (wyliczone przy pomocy normalnej metody instrukcyjnej) nagle w jednym z kwartałów ubiegłego roku znacznie zmaleły. Już wstępna analiza bilansu skierowała uwagę oddziału na pozycję „inne środki wyłączone”, która wykazywała w podobnej kwocie nagle zwiększenie. Inspekcja przeprowadzona przez oddział w spółdzielniach wykazała, że w pozycji tej spółdzielnia — na polecenie Krajowego Związku — zaksięgowyła równo-

wartość indywidualnych pożyczek ze Spółdzielczego Funduszu Kredytowego dla własnych pracowników, przeciwstawną pozycję których stanowiło księgowanie na koncie 6-1 „inne zobowiązania długoterminowe”. Te ostatnie — jak wiadomo — nie wchodzą w zakres pozycji składających się normalnie na obliczenie funduszków własnych w obrocie i dlatego wynik obliczenia był błędny.

Jest rzeczą oczywistą, że przypadek opisany powyżej nie neguje słuszności metody obliczeniowej, podanej w Instrukcji Służbowej A/5, dowodzi on jednak, że pracownik kredytowy musi w swej pracy odnosić się krytycznie i dociekliwie do wszystkiego co spostrzeża, a przede wszystkim musi dążyć do tego, ażeby spostrzeżać to, co może mieć wpływ na jego decyzje kredytowe i czynności kontrolne.

Ze wspomnianym powyżej obliczaniem wysokości funduszków własnych w obrocie łączy się obliczanie nadwyżki ich ponad wysokość obowiązującego normatywu, co ma znaczenie przy przeznaczaniu ich na finansowanie działalności inwestycyjnej lub przy ich odprowadzaniu na „rachunek lokat zwrotnych na fundusz Społecznego Funduszu Kredytowego, część B”. W tym przypadku wydaje się rzeczą konieczną wprowadzenie pewnej modyfikacji do obliczeń przewidzianych Instrukcją Służbową A/5, gdyż w przeciwnym razie mogą zachodzić przypadki udzielania przez oddział pośrednio kredytu eksploatacyjnego na działalność inwestycyjną.

Sedno sprawy spoczywa w metodzie zaliczania do omawianych obliczeń zysku w ujęciu bilansowym, to jest zysku globalnego netto, pomniejszonego w toku obliczania jedynie o aktywne pozycje bilansu, wyrażające zarachowane odpisy z zysku na podatek dochodowy i Spółdzielczy Fundusz Kredytowy. Nie ulega natomiast w toku tych obliczeń obniżeniu wysokość tak wyliczonych funduszków własnych w obrocie o tę część zysku, która tylko czasowo pozostaje w sferze finansowania działalności eksploatacyjnej, a która po dokonany podziale czystej nadwyżki ubywa z obrotu, wpływając zmniejszająco na wysokość omawianych funduszków.

W przypadkach wspomnianych już powyżej, to jest zwłaszcza wtedy, gdy spółdzielnie nie dokonują wcale podziału, lub gdy dokonują jedynie w ograniczonych rozmiarach zaliczkowego podziału czystej nadwyżki zdarza się, że ta, podlegająca podziałowi część czystej nadwyżki przekracza wartość zysku netto, osiągniętego od początku roku następnego, w którym dokonuje się właśnie podziału czystej nadwyżki za rok ubiegły.

Jeśli na przykład pod koniec roku ustalono metodą podaną w Instrukcji Służbowej A/5 nadwyżkę funduszków własnych w obrocie w kwocie 500 tysięcy złotych i dokonano odprowadzenia jej na omówione cele, doprowadzając do zrównania wysokości pozostałej kwoty funduszków własnych w obrocie z normatywem, to jeżeli w wyniku dokonanej następnie podziału czystej nadwyżki (zysku) nastąpi dalsze zmniejszenie funduszków własnych w obrocie (między innymi również z tytułu odpisów od zysku na działalność inwestycyjną), to stan ich może spaść poniżej stu procent pokrycia normatywu.

Wyrównując w tym przypadku kredytem obrotowym potrzebę finansową, wynikłą z ubytku funduszków własnych w obrocie, doprowadziliśmy do pozornego kredytowania tą częścią kredytu działalności eksploatacyjnej, w rzeczywistości zaś udzieliliśmy tego kredytu na sfinansowanie działalności inwestycyjnej. Omówione tu niebezpieczeństwo wystąpić oczywiście może również i wtedy, gdy odprowadzeniu podlegałaby nadwyżka funduszków własnych w obrocie, ustalona na przestrzeni roku, a spółdzielnia potem dokonałaby zaliczkowego podziału czystej nadwyżki za rok bieżący.

Wydaje się, że obowiązkiem oddziału jest przeciwdziałać podobnym praktykom doprowadzającym do zmniejszenia

się funduszków własnych w obrocie poniżej stu procent normatywu, a więc do utraty już raz osiągniętego optymalnego stopnia pokrycia własnych potrzeb funduszami własnymi.

Kredytowanie należności fakturowych. Zagadnienie kredytowania przez oddziały operacyjne należności fakturowych z tytułu dostaw, robót i usług jest w praktyce jednym z zagadnień najbardziej spornych i wywołujących różnorodne opinie, a w ślad za nimi i różnorodne podejście do nich ze strony oddziałów operacyjnych.

W praktyce spotkać się można głównie z dwoma ścierającymi się poglądami, z których jeden, jako jedynie słuszną zasadę przyjmuje kredytowanie omawianych należności (po odpowiednich potrąceniach z tytułu podatku obrotowego itd.) w wysokości przeciętnego ich stanu wyznaczonego przez planowaną przeciętną dzienną sprzedaż fakturową i **prawidłowy** cykl rozliczeniowy (8—12 dni), a drugi głosi słuszność kredytowania w razie spełnienia przez kredytobiorcę odpowiednich warunków — przeciętnego stanu należności, wyznaczonego przez przewidywaną przeciętną sprzedaż dzienną i **faktyczny** cykl rozliczeniowy lub niekiedy nawet, na okres przejściowy, kredytowanie faktycznego stanu należności fakturowych, w tym jednak przypadku w zasadzie wyłącznie inkasowych.

Zanim wypowiemy się za jednym z tych dwóch poglądów spróbujmy rozważyć, która z tych opinii znajduje oparcie w przepisach Instrukcji Służbowej Nr A/5, jakie skutki wywołuje stosowanie tych metod postępowania i czy skutki te można przyjąć za zgodne z wymienioną instrukcją.

Pogląd pierwszy znajduje niewątpliwie zasadnicze oparcie w przepisach punktu 15, ustęp pierwszy Instrukcji Służbowej Nr A/5, z tym jednak, że ustęp trzeci tego punktu dopuszcza w pewnych określonych przypadkach możliwość kredytowania przeciętnego stanu należności w oparciu o cykl dłuższy od cyklu prawidłowego, nadając jednak tej możliwości **charakter wyjątkowy**.

Wspomniane wyżej kredytowanie należności jednostek spółdzielczych, zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy, w oparciu o cykl prawidłowy zdaje się mieć — w instrukcyjnym ujęciu tego zagadnienia — na celu stworzenie kredytobiorcom takich warunków finansowych, aby byli zmuszeni skutecznie oddziaływać na prawidłowy przebieg realizacji swych należności, to jest, aby powodowali opłacanie swych należności przez odbiorców w prawidłowym cyklu rozliczeniowym. Zakładając, że kredytobiorcy — dostawcy będą oddziaływać na swych odbiorców zakłada się oczywiście równocześnie, że będą mogli oddziaływać i to bez szkody dla siebie.

Zajmijmy się obecnie tym oddziaływaniem dostawców na odbiorców i odwrotnie. Co w opisanej sytuacji oznacza słowo „oddziaływać”? Oznacza ono monitowanie opieszalych płatników, naliczanie im odsetek za zwłokę w wykupie zobowiązań, kierowanie zaległych pretensji na drogę postępowania arbitrażowego lub sądowego i wreszcie selekcję odbiorców, to jest zaprzestanie dostaw tym odbiorcom, którzy nieterminowo opłacają swe zobowiązania.

Zaprzestanie dostaw niepunktualnym płatnikom stanowi znakomitą formę oddziaływania z tym jednak istotnym zastrzeżeniem, że posługiwać się nią może tylko taki dostawca, który jest na rynku ekonomicznie silniejszy od swego odbiorcy i tym samym może mu dyktować warunki. Podobnie ma się sprawa uzależniania wykonania dostawy od uprzedniego otwarcia w Banku akredytywy na jej opłacenie. A właśnie spółdzielnie pracy są w większości przypadków kontrahentami na rynku ekonomicznie słabszymi, borykającymi się z trudnościami, jakie często są nieznane konkurującym z nimi przedsiębiorstwom państwowym, stąd wypływa u nich konieczność szczególnego liczenia się z odbiorcami.

Mógliby mi ktoś zarzucić przedstawianie w tym zestawieniu sytuacji niemożliwych, jako że celem spółdzielczości pracy jest uzupełnianie produkcji przemysłu państwowego a nie dublowanie jej i stawianie do walki konkurencyjnej z przedsiębiorstwami państwowymi. Rzeczywistość potwierdza jednak, że często w praktyce jest właśnie tak jak to przedstawiłem powyżej, a również należy pamiętać o konkurencyjnej walce samych spółdzielni między sobą. Spółdzielnie pracy nie są z reguły w położeniu jednostek o strukturze monopolisty i o tym należy pamiętać przy rozważaniu jak podejść do kredytowania ich należności.

Słuszne wydaje się, aby stosować indywidualne traktowanie każdej spółdzielni pracy na tym odcinku i w razie stwierdzenia, że jej profil działalności stawia ją w sytuacji „słabszego na rynku” nie oczekiwać legitymowania się jej wobec oddziału tą formą oddziaływania na niepunktualnie płacących płatników w ramach dążenia do spełnienia warunku „dokładania należytych starań w kierunku windykacji swych należności”.

W takich przypadkach nie można również robić jednostce poważniejszych zarzutów, że nie monituje tych swych odbiorców, którzy opóźniają się o kilka czy nawet kilkanaście dni z zapłatą, o ile na odcinku innych należności, jak również w przypadkach nieuzasadnionych odmów akceptu lub temu podobnych sytuacji **groźących poniesieniem straty** troska o windykację jest prawidłowa, energiczna i doprowadzona aż nawet do skargi arbitrażowej lub sądowej.

W wyniku dokonania w powyższy sposób eliminacji takich kierunków „oddziaływania”, którymi spółdzielnie pracy bądź nie mogą się posługiwać, lub tych, które są niecelowe lub niekonieczne z uwagi na krótki okres zwłoki w zapłacie, doszlibyśmy do „oddziaływania”, którym jednak powinien bezwzględnie posługiwać się każdy dostawca, aby mógł ubiegać się o kredytowanie mu należności obliczonych przy przyjęciu cyklu rozliczeniowego dłuższego od prawidłowego, to jest faktycznego. Mam tu na myśli naliczanie odsetek karnych za nieterminowy wykup żądań zapłaty lub nieterminowe opłacenie polecenia przelewu. W sytuacji tej odbiorca wprawdzie będzie się dofinansowywał zobowiązaniami od swych dostawców, którzy nie mogą często uchylić się od świadczenia dostaw i będzie tym równoważył brak kredytu bankowego, spowodowany różnymi swymi nieprawidłowościami, ale finansowanie to powinno go drogo kosztować i dlatego powinien w każdym przypadku zwłoki płacić karne odsetki.

Szersze stosowanie postępowania tego rodzaju usunęłoby dotychczasowy stan chronicznych trudności płatniczych licznych spółdzielni pracy, którym oddziały często kredytują jedynie przeciętny stan należności wyznaczony prawidłowym cyklem rozliczeniowym, a jednocześnie pogorszyłyby wyniki działalności niepunktualnie płacących odbiorców, którym w obecnej sytuacji spółdzielnie pracy często nie naliczają odsetek karnych za zwłokę, nie widząc potrzeby drażnienia w ten sposób swych odbiorców, skoro i tak Bank nie udziela im kredytów na należności wyznaczone faktycznym cyklem należności.

W rezultacie powyższych wywodów opowiadam się za drugim z przedstawionych poglądów, który uważam za całkowicie zgodny z treścią i intencją Instrukcji Służbowej A/5, a który często stosowany jest w praktyce w naszym oddziale, o ile charakter kredytobiorcy uzasadnia to, a przede wszystkim o ile kredytobiorca rzeczywiście — stosownie do swej sytuacji na rynku — dokłada wszelkimi możliwymi i celowymi sposobami należytych starań w windykacji zaległych należności od niepunktualnych płatników i o ile równocześnie terminowo fakturuje (w każdym zaś przypadku kredytobiorca, którego potrzeby są przez oddział tak kredytowane, nie może wykazywać uchy-

bień na odcinku naliczania i windykacji karnych odsetek za zwłokę).

Każdy kredytobiorca, który spełnia powyższe warunki powinien mieć możliwość uzyskiwania takiego kredytowania swych należności i dlatego należałoby postulować wykreślenie z Instrukcji Służbowej A/5 w punkcie 15 słowa „wyjątkowo”. Kredytowanie w okresie przejściowym pełnego stanu należności inkasowych, przekraczającego średni, przeciętny ich stan, na skutek nierytmicznej sprzedaży jest wyraźnie przewidziane w Instrukcji Służbowej A/5 w punkcie 15, w ustępie ostatnim i oddział korzysta w praktyce z tego przepisu w spółdzielniach pracy, opartych w poważniejszej mierze na pracy chałupniczej, z czym łączy się okresowo (pod koniec każdego miesiąca) występujące spiętrzenie się zdawanych przez chałupników wyrobów gotowych, powodujące z kolei okresowe spiętrzenie się należności. Na okresy te oddział ustala (na przykład na okres od 1 — 12 dnia każdego miesiąca) limity przejściowe, wyższe o wartości produkcji chałupniczej (w cenie zbytu, pomniejszonej o należności potrącane z tytułu podatku obrotowego itd.), dotyczącej danego okresu (zwykle całomiesięczna produkcja chałupnicza). Metoda ta pozwala uniknąć tym spółdzielniom trudności płatniczych w tych okresach i eliminuje potrzebę pracochłonnego sporządzania i rozpatrywania doraźnych wniosków kredytowych. Oddział uza-

leżnia jednak tę formę kredytowania należności od stosowania inkasowej formy rozliczeń ich a to dla ułatwienia oddziałowi kontroli przebiegu tych rozliczeń i poczynienia spostrzeżeń niezbędnych dla słusznego zakresu decyzji kredytowych.

Na zakończenie omawiania problemu kredytowania należności fakturowych wydaje się celowe podkreślenie, że normalnie oddział wylicza przeciętny stan należności w kwartale objętym wnioskiem kredytowym w ten sposób, że przewidywaną we wniosku kwotę dzieli przez 90 i mnoży przez odpowiednio przyjęty cykl rozliczeniowy (dokonując następnie odpowiednich pomniejszeń z tytułu podatku obrotowego). Szczególną uwagę zwraca jednak oddział na to, aby kwotę przewidywanej sprzedaży, podlegającą dzieleniu przez 90 sprowadzić uprzednio do kwoty przewidywanej sprzedaży **fakturowej**, to jest dokonać wyeliminowania z niej sprzedaży detalicznej wyrobów i towarów oraz tej części usług przemysłowych i nieprzemysłowych, które są opłacane gotówką (na przykład usługi fryzjerskie lub miarowe szycie odzieży). Przewidywane rozmiary działalności tego rodzaju spółdzielnia obowiązana jest podać w części opisowej kwartalnego wniosku kredytowego.

S. Warmcki
Kraków

Rezerwy finansowe w przedsiębiorstwach produkcyjnych

Rezerwy finansowe są to dodatkowe, nie normowane źródła finansowania środków obrotowych przedsiębiorstw i wynikają z nadwyżek zasadniczych źródeł, to jest z nadwyżek funduszy własnych w obrocie i pasywów stałych lub stanowią inne, przejściowe pasywa przedsiębiorstw.

Jestem zdania, że używanie w praktyce wyrażenia „rezerwa finansowa” jest nieco błędne. Zwykle pod pojęciem rezerw przedsiębiorstw produkcyjnych rozumiemy nie wykorzystane, celowo nagromadzone lub ukryte zapasy produkcyjne lub nie wykorzystane zdolności produkcyjne przedsiębiorstw. Wydaje się, że używanie określenia rezerwa finansowa w znaczeniu podanym w definicji jej daje podstawę do utożsamiania niektórych, przejściowych źródeł finansowania środków obrotowych z rezerwą produkcyjną. Dlatego też warto się zastanowić czy nie byłoby słuszne w miejsce „rezerwa finansowa” używać takich określeń, jak „dodatkowe lub uzupełniające źródła finansowania aktywów”, „nienormowane, przejściowe pasywa”. Pod pojęciem nienormowanych, przejściowych pasywów należałoby rozumieć również nadwyżki pasywów normowanych, to jest nadwyżki funduszy własnych w obrocie i funduszy zrównanych z własnymi. Ponieważ dla wyrażenia istniejących w przedsiębiorstwach przejściowych źródeł finansowych powszechnie używa się określenia „rezerwa finansowa”, przeto mimo pewnej jego nieścisłości będziemy go używali w dalszej części artykułu.

Rezerwy finansowe w przedsiębiorstwach znajdują odzwierciedlenie głównie w następujących elementach pasywów:

1) w bezwzględnej nadwyżce funduszy własnych w obrocie, występującej w ciągu roku;

2) w nadwyżce funduszy własnych w obrocie ponad stałe, niezbędne potrzeby. Nie chodzi tutaj o bezwzględną nadwyżkę funduszy ponad łączny normatyw przedsiębiorstwa. Zagadnienie sprowadza się do ustalenia nadwyżki ponad stałe, niezbędne potrzeby przedsiębiorstw w tym zakresie. Jeżeli normatyw środków obrotowych został ustalony harmonijnie z wysokością niezbędnych, stałych potrzeb przedsiębiorstwa, to wówczas jedynie bezwzględna

nadwyżka funduszy własnych ponad normatyw stanowi będzie rezerwę finansową. Jeżeli natomiast normatyw środków obrotowych został z góry ustalony na poziomie za wysokim, to znaczy ustalony został na poziomie przekraczającym znacznie potrzeby stałe przedsiębiorstwa, a wyposażenie nastąpiło do wysokości ustalonego w ten sposób normatywu, to rezerwa będzie większa od bezwzględnej nadwyżki funduszy własnych w obrocie o różnicę między normatywem a wysokością potrzeb stałych przedsiębiorstwa.

Różnica między bezwzględną nadwyżką funduszy własnych w obrocie (punkt 1) a nadwyżką ponad niezbędne stałe potrzeby sprowadza się przede wszystkim do tego, że bezwzględna nadwyżka funduszy własnych może wystąpić głównie w toku okresu gospodarczego i jest najczęściej związana z normalnym funkcjonowaniem systemu finansowego, z pewnym koniecznym opóźnieniem w rozliczaniu powstałych nadwyżek, podczas gdy nadwyżka ponad stałe potrzeby oznacza nieprawidłowość w systemie finansowym i znajduje wyraz w wadliwie ustalonym planie finansowym przedsiębiorstwa;

3) w nadwyżce funduszy zrównanych z funduszami własnymi z tytułu:

- nie rozliczonych płac pracowników fizycznych wraz z naliczonymi składkami ubezpieczeniowymi,
- zobowiązań wobec dostawców,
- nie odprowadzonego zysku;

4) w dostawach niefakturowanych. Rezerwy z tytułu dostaw niefakturowanych w zasadzie powinny znajdować się w grupie rezerw wymienionych w punkcie 2, ponieważ część wartości dostaw niefakturowanych zaliczana jest do pasywów stałych. Jedynie wartość dostaw niefakturowanych, przekraczająca połowę ogólnej wartości dostaw przeciętnych w danym okresie stanowi rezerwę finansową;

5) w funduszach specjalnego przeznaczenia, nie wyodrębnionych z rachunku rozliczeniowego, na przykład fundusze specjalnego przeznaczenia w biurach projektów¹⁾;

¹⁾ Artykuł autora pod tytułem Rezerwy finansowe w biurach projektów, Wiadomości NBP Nr 8/59, strony 397—400.

6) w tej części funduszków własnych w obrocie, która pokrywa środki obrotowe przedsiębiorstw, zwolnione z obrotu w formie bezwzględnej. Rezerw finansowych, powstałych z tytułu trwałego wygosparowania środków obrotowych nie należy mylić z rezerwami z tytułu nadwyżki funduszków własnych w obrocie (wymienionych w punkcie 1). Zwolnione fundusze własne w obrocie, znajdujące odzwierciedlenie w części stanów środków pieniężnych przedsiębiorstwa, a wygosparowane dzięki przyspieszeniu krążenia środków obrotowych, nie wyrażają się w nadwyżce funduszków własnych i pokrywają w części normatyw środków obrotowych.

Przyspieszenie krążenia środków obrotowych spowodowało zwolnienie części funduszków i tym samym normatyw środków obrotowych, ustalony na początku danego roku gospodarczego, stał się normatywem za wysokim. Zmiana normatywu dokonana zostanie dopiero na początku następnego roku gospodarczego a do tego czasu będzie występowała rezerwa finansowa.

Zawyżenie normatywu, powstałego na skutek przyspieszenia krążenia środków obrotowych nie należy także utożsamiać z celowym, tendencyjnym zawyżaniem normatywu przez przedsiębiorstwo. Zawyżenie normatywu, powstałe w ciągu okresu gospodarczego, na skutek lepszej organizacji gospodarowania środkami obrotowymi oznacza odmienną treść ekonomiczną i jest zjawiskiem pozytywnym, podczas gdy celowe zawyżenie normatywu przynosi ujemne skutki gospodarcze;

7) w kredytach bankowych, które przyznane zostały w nadmiernej wysokości (tak zwane przekredytowanie działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa).

Powyższe źródła rezerw finansowych są najbardziej typowe w działalności przedsiębiorstw produkcyjnych. W zależności od specyfiki działalności poszczególnych grup przedsiębiorstw, ich przynależności do poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, formy własności, udział tych rezerw w ogólnej sumie pasywów będzie różny oraz odmienny będzie udział niektórych źródeł w łącznej kwocie rezerw. Mogą także wystąpić nowe rodzaje dodatkowych pasywów, na przykład fundusze celowe w przedsiębiorstwach spółdzielczych.

Finansowych rezerw przedsiębiorstw nie stanowią środki pieniężne, zgromadzone na rachunkach rozliczeniowych. W pewnych przypadkach środki pieniężne mogą być jedynie wyrazem istniejących w przedsiębiorstwach rezerw finansowych. Jeżeli na przykład przedsiębiorstwo posiada nadmiar funduszków własnych w obrocie i nie angażuje tych nadwyżek w nieuzasadnionych zapasach materiałów, w zapasach produkcji w toku bądź w rozliczeniach, to część funduszków własnych będzie miała swe odbicie w środkach pieniężnych na rachunku rozliczeniowym.

Głównym problemem w omawianym temacie jest sprawa uwzględniania, czyli planowania rezerw finansowych. Planowanie rezerw finansowych w przedsiębiorstwach polega na ustalaniu faktycznych ich wysokości i potraktowaniu pasywów występujących z tego tytułu jako źródła finansowania uzasadnionych stanów środków obrotowych.

Wiadomo, że podstawowymi źródłami pokrycia aktywów przedsiębiorstwa są fundusze własne i fundusze zrównane z własnymi, to jest pasywa stałe. Obydwa te źródła w przeważającej swej wielkości są elementami planowanymi. Wielkość funduszków własnych w obrocie określana jest bowiem wartością netto środków trwałych i znaczną częścią normatywu środków obrotowych, czyli że fundusze własne pokrywają z góry określone aktywa — aktywa trwałe oraz środki obrotowe w granicach normatywu. Wielkość funduszków zrównanych z funduszami własnymi, czyli wielkość pasywów stałych, określana jest planem ustala-

nym dla tych źródeł i pokrywa część normatywu środków obrotowych.

Niezależnie od powyższego w przedsiębiorstwach produkcyjnych występują przejściowe źródła finansowania środków, do których zalicza się głównie rezerwy finansowe i kredyty bankowe. Zależność między rezerwami finansowymi a kredytami bankowymi jest bardzo ścisła i sprowadza się do poniższych stwierdzeń:

1) wysokość kredytu bankowego zależy między innymi od wysokości i czasu występowania rezerw finansowych. Im wyższe są rezerwy tym niższy powinien być kredyt bankowy, przy niezmięniwej wielkości zabezpieczenia kredytu;

2) banki prowadzą kontrolę prawidłowości obliczania przez przedsiębiorstwa rezerwy, korygują te obliczenia i uwzględniają aktualne rezerwy w toku działalności kredytowej²⁾.

Najwłaściwszym ekonomicznie rozwiązaniem zagadnienia planowania rezerw finansowych jest ich uwzględnianie przez banki. Kredyt bankowy jest bowiem bardzo elastycznym źródłem finansowania aktywów. Dzięki tej elastyczności można regulować strukturę kształtowania się wszystkich źródeł pokrycia środków obrotowych, w tym także i rezerw finansowych. We wzajemnym związku rezerw z kredytami bankowymi dojrzeć trzeba także aktywną rolę kredytu. W czasie praktycznej działalności kredytowej banków zwraca się dużą uwagę na zlikwidowanie niektórych, nieuzasadnionych rezerw finansowych, głównie nadwyżek funduszków własnych w obrocie. W umowach o kredyty, zawieranych z przedsiębiorstwami, Bank podając skorygowaną wielkość rezerw finansowych, zobowiązuje przedsiębiorstwa do ich potrącania w toku wykorzystywania kredytu. Potrącanie rezerw polega na zmniejszeniu aktualnego stanu zabezpieczenia kredytu, czyli polega na zlikwidowaniu podwójnego źródła finansowania środków obrotowych przedsiębiorstwa.

Z powyższego wynika, że planowanie rezerw finansowych odbywa się jedynie w przedsiębiorstwach, które korzystają z kredytów bankowych. W przedsiębiorstwach pozostałych zagadnienie uwzględniania rezerw w systemie finansowym nie znajduje miejsca. Trzeba wiedzieć, że spora liczba przedsiębiorstw posiadających dostateczną wysokość funduszków dla zapewnienia ciągłości produkcji nie korzysta z kredytów bankowych. Konieczność więc rozszerzenia zasięgu planowania przejściowych pasywów nie może budzić wątpliwości a praktyczne rozwiązanie tego problemu jest zagadnieniem nie cierpiącym zwłoki.

Planowanie rezerw finansowych jest mniej „precyzyjne” od planowania funduszków własnych w obrocie. Zmienność źródeł a przede wszystkim zmienność wysokości rezerw w poszczególnych okresach sprawia, że prawidłowa jej wielkość jest trudna do określenia. Uważam, że istnieją dwie drogi prowadzące do właściwego rozwiązania problemu rezerw finansowych we wszystkich przedsiębiorstwach produkcyjnych:

1) ograniczanie wysokości i zakresu rezerw,

2) ustalanie takiego systemu finansowego przedsiębiorstw, który zmuszałby wszystkie przedsiębiorstwa do ubiegania się o kredyt.

Ograniczanie wysokości i zakresu rezerwy polega na częściowej lub całkowitej likwidacji niektórych pasywów lub na „przekwalifikowaniu” nienormowanych, przejściowych pasywów na pasywa stałe.

²⁾ Narodowy Bank Polski — Instrukcja Służbowa Nr A-8, wprowadzona zarządzeniem Prezesa Nr A-87/57 — rozdział o kontroli wykorzystania i zabezpieczenia kredytu na środki normowane, punkt 64d. Bank Inwestycyjny — Instrukcja o kredytowaniu działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego, wrzesień 1958 rok, punkt 18. Zarządzenie dyrektora Banku Inwestycyjnego z dnia 6 sierpnia 1959 roku w sprawie zmiany instrukcji o zasadach kredytowania, załącznik Nr 2. Bank Rolny — Instrukcja w sprawie kredytowania przedsiębiorstw państwowych, styczeń 1958 rok, punkt 34.

Konieczność całkowitego zlikwidowania nadwyżki funduszy własnych w obrocie bądź nieuzasadnionych kwot kredytów nie powinna budzić wątpliwości. Warunkiem zlikwidowania nadwyżki funduszy własnych w obrocie jest normatyw środków obrotowych, ustalony prawidłowo w planie rocznym. Dlatego duże znaczenie przywiązuje się do badań prowadzonych przez banki na odcinku opiniowania rocznych planów finansowych przedsiębiorstw, ze szczególnym zwróceniem uwagi na wielkość normatywów.

Jeśli natomiast okaże się, że niektóre rezerwy finansowe utrzymują się stale w przedsiębiorstwach i są w pełni uzasadnione, nie ma przeszkód, aby wliczać je do pasywów stałych. Przykładem rezerw finansowych, zaliczanych do pasywów stałych, mogą być dostawy niefakturowane oraz zyski przedsiębiorstw nie odprowadzone do budżetu³⁾.

Istotne znaczenie dla pracy banków posiada ustalenie właściwej metodologii obliczania wielkości rezerw. Dotychczas nie udało się znaleźć takiej metody, na podstawie której przewidywane wielkości nie różniłyby się w ogóle od stanu faktycznego. Sądzę, że nie może być dokładnych, matematycznie ścisłych obliczeń, w wyniku których ustalone wielkości odzwierciedlałyby wielkości faktycznie istniejące. Zagadnienie sprowadza się do znalezienia takiej metody, stosowanie której dałoby najbardziej prawidłowe wyniki. Najczęściej stosowanymi metodami ustalania wysokości rezerwy finansowej w przedsiębiorstwie są:

1) tak zwana metoda „stanów przeciętnych” rezerw finansowych na dany okres, przy znajomości przewidywanych, niezbędnych danych, jak na przykład wielkości dostaw materiałowych, przewidywanego wykonania zysku ponad planowego itp;

2) tak zwana metoda „stanów przewidywanych”. Wielkość rezerwy finansowej na dany okres ustala się na podstawie kształtowania się tych stanów w okresach poprzednich, z uwzględnieniem przewidywanych zmian.

Wydaje się, że przyjęte metody ustalania finansowych rezerw przedsiębiorstw są prawidłowe, natomiast dyskusyjne jest zagadnienie czy rezerwy należy obliczać łącznie, czy też oddzielnie dla poszczególnych ich rodzajów. Wydaje się metodą słuszniejszą uwzględnianie całokształtu pasywów przedsiębiorstwa po wyeliminowaniu stałych źródeł pokry-

cia środków obrotowych i po wyeliminowaniu kredytów bankowych.

W celu bliższego zobrazowania zagadnienia proponuję poniższy wzór dla ustalania łącznej wysokości rezerwy finansowej:

$$R_f = P - (S_n + N + K + F_{sp})$$

R_f — oznacza rezerwę finansową,

P — pasywa pomniejszone o fundusze inwestycyjne (grupa D pasywów),

S_n — wartość netto środków trwałych,

N — normatyw środków obrotowych,

K — kredyty bankowe na sfinansowanie działalności eksploatacyjnej,

F_{sp} — fundusze specjalnego przeznaczenia, wyodrębnione z rachunku rozliczeniowego, na przykład fundusz zakładowy.

Obliczone rezerwy finansowe przy zastosowaniu powyższego wzoru uwzględniają całokształt dodatkowych, przejściowych źródeł finansowania. Stosowanie obliczeń zgodnie z podanym wzorem może być przeprowadzone zarówno metodą „stanów przeciętnych” jak też i metodą „stanów przewidywanych”.

W artykule niniejszym nie zostały omówione wszystkie zagadnienia związane z wystąpieniem rezerw finansowych w przedsiębiorstwach produkcyjnych. Pewne problemy zostały jedynie zasygnalizowane. Szczególnie opracowania wymaga zagadnienie właściwej metodologii obliczania wielkości i okresu występowania omawianych pasywów. Dzielenie się między bankami doświadczeniami w tym zakresie jak również między oddziałami banków jest sprawą nader pożyteczną. Poszczególne oddziały banków stosują różne sposoby obliczania rezerw finansowych i sądzą, że popularyzowanie bardziej doskonałych metod przyczyniłoby się do lepszego wykorzystania rezerw finansowych, a więc i do właściwego wykorzystania kredytu.

R. Ławnicki
Bank Inwestycyjny
Gdańsk

³⁾ Pismo okólne Nr 1/58 Min. Finansów z dnia 7 stycznia 1958 roku w sprawie rozszerzenia zakresu pasywów stałych.

Jeszcze o komisji kredytowej

W numerze 12/59 Wiadomości NBP kolega Stępień z Łodzi w artykule pod tytułem „O komisji kredytowej — dyskusyjnie” poruszył sprawę działalności komisji kredytowej, podważając celowość powoływania jej w terenowych oddziałach Banku.

Ponieważ jestem innego zdania na ten temat pozwalam sobie ustosunkować się do poszczególnych uwag krytycznych autora wyżej wymienionego artykułu.

Jeżeli chodzi o moment „dublowania pracy” przy załatwianiu wniosków kredytowych, to zdaniem moim występuje ono wtedy, gdy inspektor kredytowy nie jest w stanie (z uwagi na brak pełnych kwalifikacji) samodzielnie przeprowadzić wyczerpującej i wnikliwej analizy wniosku kredytowego w celu wysunięcia, w reasumacji dokonanej analizy, właściwych wniosków końcowych, umożliwiających podjęcie słusznej decyzji kredytowej. Wtedy rzecz jasna, że opracowany przez niego wniosek kredytowy powinien być dokładnie przeanalizowany przez inną osobę, to jest starszego inspektora (kierownika stanowiska) i ewentualnie naczelnika, w celu przedłożenia do rozpatrzenia komisyjnego i zatwierdzenia przez dyrektora oddziału.

W oddziałach, w których inspektorzy kredytowi są odpowiednio przeszkoleni, a więc posiadają pełne wymagane

kwalifikacje, powinni oni całkowicie samodzielnie opracowywać wnioski kredytowe, referując całość sprawy na posiedzeniach komisji kredytowej. Starszy inspektor (kierownik stanowiska) oraz naczelnik powinni, moim zdaniem, przed rozpoczęciem obrad komisji kredytowej przejrzeć na drugą i trzecią rękę każdy wniosek, w celu dokładniejszego zapoznania się z treścią wniosku i ewentualnie w celu dokonania poprawek i uzupełnień.

Podczas posiedzenia członkowie komisji kredytowej i dyrektor oddziału mogą wnieść dalsze poprawki i uzupełnienia w ocenie wniosku kredytowego i wpłynąć na zmianę propozycji inspektora kredytowego co do wysokości i warunków udzielenia kredytu.

Pełna odpowiedzialność za dane cyfrowe, zawarte we wniosku kredytowym, za dane dotyczące znajomości stanu finansowego i gospodarczego przedsiębiorstwa powinna spoczywać zasadniczo na inspektorze kontrolującym dane przedsiębiorstwo. Natomiast zadaniem komisji kredytowej powinno być opiniowanie tego co inspektor opracował i zreferował oraz służyć głosem doradczym, umożliwiającym dyrektorowi lepsze zorientowanie się w sytuacji finansowej i gospodarczej przedsiębiorstwa i na tej podstawie podjęcie jak najbardziej trafnej decyzji kredytowej.

W świetle powyższego nie powinno być „dublowania” pracy wykonywanej przy pierwotnej analizie i opracowywaniu wniosku kredytowego przez inspektora kredytowego.

Nie można też zgodzić się z argumentem, który wysuwa kolega Stępień, że „odsyłanie wniosków kredytowych do komisji nie stanowi czynnika mobilizującego dla pracowników kredytowych”. Jest, moim zdaniem, wręcz odwrotnie. Posiedzenia komisji kredytowej wyraźnie uczulają inspektorów kredytowych na wnikliwsze, bardziej dokładne i wszechstronne opracowywanie wniosków kredytowych. Referowanie wniosków kredytowych na komisji kredytowej stanowi dla inspektora pewnego rodzaju egzamin połączony z oceną (przez członków komisji i dyrektora) zarówno jego kwalifikacji jak też wyników w zakresie realizacji wytycznych polityki kredytowej i wykonania planu pracy, ustalonego w ubiegłym okresie kwartalnym.

Komisja kredytowa, a zwłaszcza dyrektor oddziału, na podstawie wszechstronnego naświetlenia i kolegalnej oceny sytuacji poszczególnych przedsiębiorstw mającej możliwość wyciągania trafnych wniosków i podejmowania właściwych decyzji kredytowych.

Obarczanie naczelnika wydziału obowiązkiem dogłębnego analizowania wszystkich wniosków kredytowych na drugą bądź trzecią rękę wydaje się niecelowe i w praktyce niewykonalne, z uwagi na spiętrzenie się czynności w okresie analizowania i zatwierdzania wniosków kredytowych. Naczelnik wydziału jest odpowiedzialny za pracę w całym wydziale i nie dysponuje taką ilością czasu, aby skontrolować, w krótkim stosunkowo okresie czasu, wnikliwie i dogłębnie każdy wniosek kredytowy pod względem formalnym i merytorycznym. Czynności te powinny w większym stopniu obciążać kierowników stanowisk pracy. Naczelnik powinien dbać o dobrą organizację pracy, szkolić personel w zakresie wiadomości podstawowych i ogólnych, przeprowadzać możliwie częste kontrole wewnętrzne, połączone z instruktażem, realizować bieżąco wytyczne polityki kredytowej, organizować konferencje z przedsiębiorstwami itp.

Odpowiedzialność za właściwe i wyczerpujące opracowanie wniosku kredytowego powinna spoczywać w głównej mierze na inspektorze kredytowym i kierowniku danego stanowiska pracy, sprawującym funkcje kontroli na drugą rękę.

Praktyka wykazała, że powołanie komisji kredytowej w wielu oddziałach terenowych wpłynęło w wysokim stopniu mobilizując na inspektorów kredytowych, rozbudzając w nich poczucie wagi spełnianych czynności oraz poczucie odpowiedzialności za skutki realizowanej polityki kredytowej w odniesieniu do poszczególnych jednostek kontrolowanych.

W działalności komisji kredytowej występuje istotnie zjawisko „wąskiego gardła” w okresie rozpatrywania i zatwierdzania kwartalnych wniosków kredytowych. Aby uniknąć spiętrzenia się wniosków kredytowych naczelnik wydziału powinien ustalać, w porozumieniu z dyrektorem oddziału, dla każdego stanowiska pracy (lub nawet dla każdego in-

spektora kredytowego) terminarz posiedzeń komisji kredytowej, uwzględniający okoliczności, od których zależy terminowe opracowanie wniosków kredytowych poszczególnych przedsiębiorstw (na przykład terminy składania bilansów, rozmiary przedsiębiorstwa i jego specyfika, rodzaj i wielkość nieprawidłowości itp.). W ten sposób przez odpowiednie zorganizowanie czynności można wyeliminować w poważnym stopniu trudności, jakie każdy oddział niewątpliwie napotyka w okresie zatwierdzania kwartalnych wniosków kredytowych.

Na zakończenie powyższych uwag należy podkreślić, że komisja kredytowa spełnia niezmiernie doniosłą funkcję polegającą na komisyjności rozstrzygania spraw kredytowych, co jest o tyle istotne, że częstokroć podjęcie decyzji kredytowej oraz zastosowanie odpowiednich środków oddziaływania wymaga kolegalnego zastanowienia się nad sytuacją finansowo-gospodarczą danej jednostki kontrolowanej. Kompetencje i uprawnienia w dziedzinie pieniężno-kredytowej posiadane w chwili obecnej przez Bank są tak poważne i tak daleko idące w praktycznym zastosowaniu, że każda poważniejsza decyzja kredytowa, siłą rzeczy, musi być poddana kolegalnej ocenie specjalistów wchodzących w skład komisji kredytowej, stanowiącej ciało doradcze dyrektora oddziału Banku.

Wszechstronne i wnikliwe rozpatrywanie przez komisję kredytową wniosków kredytowych, a w szczególności wniosków przedsiębiorstw o większych rozmiarach, w których występują niejednokrotnie nieprawidłowości o większym ciężarze gatunkowym, umożliwia dyrektorowi oddziału oparcie każdej decyzji kredytowej na dogłębnie i w szerokim aspekcie przeanalizowanej sytuacji finansowo-gospodarczej każdego spośród przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt.

Reasumując należy stwierdzić, że instytucja komisji kredytowej posiada niewątpliwie następujące zalety:

- 1) wzbudza poczucie odpowiedzialności u inspektorów kredytowych w zakresie postulowanych środków oddziaływania kredytowego,
- 2) pobudza inspektorów kredytowych do samodzielnej kontrolno-kredytowej pracy, opartej na przesłankach ekonomicznych,
- 3) jest doskonałym instrumentem kontroli i obiektywnej oceny pracy inspektora kredytowego i polityki kredytowej, realizowanej w odniesieniu do każdego przedsiębiorstwa,
- 4) przez kolegalne naświetlenie zagadnień i problemów występujących w przedsiębiorstwach umożliwia dyrektorowi oddziału podejmowanie trafnych decyzji kredytowych, zgodnych z wytycznymi władz zwierzchnich,
- 5) przez wnikliwe i obiektywne ujmowanie zjawisk występujących w poszczególnych przedsiębiorstwach wzmacnia autorytet Banku wśród jednostek kontrolowanych i władz gospodarczych terenu.

J. Hermanowicz
Gdynia

○ organizacji ruchu racjonalizatorskiego w NBP

Gdy się chce stale wprowadzać nowe ulepszenia i sprawniej organizować pracę, nie można lekceważyć ruchu racjonalizatorskiego. W usprawnieniu prac biurowych jesteśmy niestety dość zacofani i ciągle szukamy właściwej formy usprawnień pracowniczych. Sytuacja ta źle odbija się na całym ruchu racjonalizatorskim. Ciągłe zmiany organizacyjne nie tylko dezorientują pracowników interesujących się usprawnieniami, lecz również zniechęcają ich.

Centrala Narodowego Banku Polskiego wykazała bardzo wcześnie duże zainteresowanie ruchem usprawnieniowym.

Już chyba pod koniec roku 1947 została utworzona tak zwana „skrzynka pomysłów” przy ówczesnym Wydziale Organizacyjnym Centrali NBP. Start był dobry. Usprawnienia były nieliczne ale wartościowe. „Skrzynkę usprawnień” przekształcono w komisję usprawnień, tak zwaną Główną Komisję Projektów Usprawnień Administracji. Komisje takie powstały również przy oddziałach wojewódzkich jak i przy oddziałach operacyjnych. Początkowo za wartościowe projekty Główna Komisja Projektów Usprawnień Administracji przyznawała premie, a później, na wniosek tej

komisji, nagrody ustalała Centralna Komisja Usprawnień Administracji przy Prezesie Rady Ministrów.

Był okres, w którym zainteresowanie ruchem usprawnieniowym było ogromne. Zarówno w skali krajowej jak też i w niektórych województwach ilość wniosków wzrastała z roku na rok. Niestety w tym stopniu co ilość nie zwiększała się jakość wniosków. Główna Komisja Projektów Usprawnień Administracji zarzucana była wnioskami, a wydziały fachowe miały sporo pracy z ich opiniowaniem. Wśród tej powodzi wniosków dużo było projektów mało wartościowych i niedokładnie opracowanych. Jednakże znajdowały się również i wnioski wartościowe, które po zrealizowaniu dały znaczne korzyści i wytrzymały próbę czasu.

Punktem zwrotnym w działalności usprawnieniowej było wydanie zarządzenia Nr 322 Prezesa Rady Ministrów z dnia 17.11.1956 roku w sprawie ruchu racjonalizatorskiego w administracji (Monitor Polski Nr 96 z 1956 roku). Zgodnie z poleceniem zawartym w tym zarządzeniu minister finansów wydał zarządzenie z dnia 25.6.1957 roku w sprawie ruchu racjonalizatorskiego w zakresie administracji finansowo-budżetowej oraz organizacji i techniki pracy biurowej (Monitor Polski Nr 73 z 1957 roku, pozycja 441).

W myśl powyższych aktów prawnych Prezes NBP w zarządzeniu Nr C/36 z dnia 18.11.1957 roku polecił zlikwidować Główną Komisję Projektów Usprawnień Administracji przy Centrali NBP oraz lokalne komisje projektów usprawnień przy oddziałach wojewódzkich i oddziałach operacyjnych. Kompetencje komisji przejęły właściwe jednostki organizacyjne Banku. Skutek był prawie natychmiastowy. Wnioski przestały napływać i cała długo organizowana akcja upadła.

Objawy prawie kompletnego zaniku akcji usprawnieniowej w NBP po dziesięcioletnim jej trwaniu są niezwykle ciekawe. Wymagają one głębszego przeanalizowania i wyciągnięcia wniosków na przyszłość.

Paradoksalne wyda się stwierdzenie, że zbytnia masowość usprawnień stała się wrogiem tego ruchu. Wprowadzenie w życie wspomnianych zarządzeń w zasadzie upraszczających tok rozpatrywania usprawnień zostało przyjęte z wyjątkową zgodnością przez jednostki organizacyjne Banku i pracowników jako zwolnienie z pracochłonnego, dodatkowego zajęcia.

Dlaczego tak było? Pracownicy składali wniosków dużo, ale znaczna ich ilość była mało przemyślana, stanowiła luźnie rzucane uwagi bez powiązania ich ze wszystkimi przepisami obowiązującymi w NBP.

Bardziej wnikliwe opracowanie projektów było trudne ze względu na konieczność gruntownej znajomości niektórych spraw nie tylko z punktu widzenia oddziału operacyjnego ale i Centrali. Autorzy wniosków zaś nie byli aktualnie informowani o stanie prac Centrali nad zagadnieniami, które poruszali.

Załatwianie wniosków trwało długo. Nie należały do osobnionych przypadki, że początkowo odrzucone wnioski były następnie wykorzystywane bądź bez zmian, bądź też po przystosowaniu ich do warunków zaistniałych na skutek wydania nowych przepisów. Dopiero w rezultacie długiej korespondencji wyróżniano autorów.

Autorzy wniosków, które były wprowadzone w skali wojewódzkiej czy ewentualnie kilku oddziałów, z zasady nie byli wyróżnieni. Zresztą nagradzanie racjonalizatorów nie zawsze było współmierne do korzyści wynikających z wprowadzenia projektu w życie oraz do straty czasu poświęconego na opracowanie wniosków. To w dużym stopniu przyczyniało się do składania wniosków mało skomplikowanych, nie wymagających większego nakładu pracy.

Jednostki organizacyjne Banku, a przede wszystkim departamenty i wydziały Centrali były bardzo absorbowane

napływającymi licznymi wnioskami, które należało rozpatrzyć i zaopiniować w terminie wyznaczonym przez Główną Komisję Projektów Usprawnień Administracji. Cierpiał na tym normalny tok zajęć i niejednokrotnie motywacja negatywnej oceny nie mogła być dostatecznie obszerna i przekonująca.

Spotykano się również ze sporadycznymi przypadkami wręcz niechętnego ustosunkowania się do akcji usprawnieniowej ze strony niektórych wydziałów. Uważały one, że racjonalizatorzy bądź wkraczają w kompetencje Centrali, bądź z racji pełnionych funkcji powinni wprowadzać usprawnienia bez jakichkolwiek wyróżnień za te prace.

W takich warunkach praca Głównej Komisji Projektów Usprawnień Administracji była rzeczywiście trudna. Należało nie tylko zaewidencjonować złożone wnioski i sprawdzić czy na dany temat już nie składano wniosków, ale konieczne było pilnowanie tempa prac. Korespondencja z autorami, jednostkami fachowymi, Centralną Komisją Projektów Usprawnień Administracji wymagała nie tylko wkładu pracy ale i etatu kilku pracowników.

W oddziałach wojewódzkich sytuacja przedstawiała się podobnie. Zdobycie opinii właściwego wydziału wymagało niejednokrotnie znacznych wysiłków. Decyzje o wartości wniosków nie zawsze mogły być trafne, bo również i na tym szczeblu nie były znane dokładnie założenia Centrali. Korespondencja prowadzona przez lokalne komisje projektów usprawnień administracji przy oddziałach wojewódzkich była liczna, a biorąc pod uwagę fakt, że komisje nie miały do dyspozycji żadnego aparatu biurowego i wykonywały zadania te w ramach prac społecznych, bardzo absorbująca.

Komisje w oddziałach operacyjnych chcąc wykazać się aktywnością w dziedzinie ilości składanych wniosków wiele projektów przysyłały bez należytej analizy.

Jak wspomniano, w okresie od końca 1957 roku do końca roku 1959 ruch usprawnieniowy w zasadzie nie istniał. Zainteresowanie tym ruchem wykazał w roku 1959 Zarząd Główny Związku Zawodowego Pracowników Państwowych i Społecznych, dzięki inicjatywie którego zarządy okręgów Związku Zawodowego Pracowników Państwowych i Społecznych przystąpiły do tworzenia komisji usprawnień przy radach zakładowych poszczególnych instytucji.

W poszczególnych województwach akcja ta przebiegała rozmaicie. Posiadane materiały z województwa bydgoskiego pozwalają na bardziej szczegółowe omówienie organizacji tych komisji, zwłaszcza z tego względu, że jest ono — według informacji Zarządu Głównego Związku Zawodowego Pracowników Państwowych i Społecznych — dotychczas jedyne, które zakończyło organizację komisji usprawnień. Przy zarządzie okręgu Związku Zawodowego Pracowników Państwowych i Społecznych powstała okręgowa komisja usprawnień, w skład której wchodziły pracownicy ważniejszych wojewódzkich zakładów pracy. W jednostkach wojewódzkich przy radach miejscowych istnieją komisje, które działalnością swą objęły zakład pracy oraz nadzór nad komisjami przy radach miejscowych jednostek terenowych.

Ustalono, że przewodniczącą komisji powinien być powołany w porozumieniu z kierownikiem zakładu pracy, zaś resztę członków powołuje sama rada miejscowa. Stosownie do tych założeń powstała przy Oddziale Wojewódzkim Narodowego Banku Polskiego w Bydgoszczy pięciorosobowa komisja. Również przy wszystkich radach zakładowych w oddziałach operacyjnych, z wyjątkiem jednego, zorganizowano analogiczne komisje, to jest łącznie 27 komisji. Charakterystyczne jest, że w ośmiu komisjach uczestniczą dyrektorzy oddziałów. Udział naczelników wydziałów w pracach komisji jest bardzo liczny, bo aż trzydziestu

siedmiu naczelników wchodzi w skład komisji. Daje to gwarancję lepszej pracy oraz podnosi znaczenie usprawnień w oczach pracowników, co jest momentem bardzo istotnym. Głównym zadaniem postawionym przed komisjami jest poprawa organizacji pracy przy stosowaniu usprawnień w zakresie jak najszerszym. Na komisje nałożono obowiązek sporządzania krótkich sprawozdań kwartalnych, polegający na tym, że komisje przy oddziałach operacyjnych do piątego dnia miesiąca następnego po upływie kwartału dostarczają sprawozdania komisjom wojewódzkim, te zaś do dnia dwudziestego wyżej wspomnianego miesiąca przekazują sprawozdania do komisji okręgowej.

W celu nadania kierunku działalności komisji rozprawdzono wśród nich tematykę ustaloną w Centrali Narodowego Banku Polskiego.

Komisje wyszły już ze stadium organizacji i rozpoczęły swoją działalność.

W rezultacie wydanego zarządzenia Prezesa C 29/59 Komisja Usprawnień przy Radzie Miejscowej Oddziału Wojewódzkiego w Bydgoszczy została przemianowana na komisję usprawnień w rozumieniu wyżej wymienionego zarządzenia. Natomiast komisje przy oddziałach operacyjnych pozostawiono bez zmian uważając, że:

- likwidacja ich może znów ujemnie odbić się na ruchu usprawnieniowym w terenie,
- istnienie komisji pozwala na lepszy kontakt i prowadzenie popularyzacji usprawnień,
- obecne założenia prac usprawnieniowych są inne niż poprzednio i wymagają również szerszego czerpania z inicjatywy oddziałów operacyjnych. Komisje te są nadal organem związkowym.

Mając na uwadze to, że zarządzenie Prezesa C 29/59 musiało być wydane zgodnie z obowiązującymi nadal przepisami o ruchu usprawnieniowym, wydanymi przez prezesa Rady Ministrów i ministra finansów, należy przyjąć, że stanowi ono poważny krok naprzód w ruchu racjonalizatorskim w Narodowym Banku Polskim. Objawia się to przede wszystkim w odpowiedniej rozbudowie kontroli z ramienia instancji związkowych, którą właśnie przejęły komisje usprawnień.

Niektóre zagadnienia w omawianym zarządzeniu nie są jeszcze dość jasno postawione. Na przykład między innymi: — kiedy komisje usprawnień mają analizować stanowisko jednostki organizacyjnej? Czy dopiero z chwilą odwołania się do nich autora projektu od pierwszej decyzji jednostki organizacyjnej?

— w jaki sposób premiować usprawnienia lokalne?

Sprawy te powinny znaleźć wyjaśnienie w wytycznych Komisji Usprawnień przy Centrali Narodowego Banku Polskiego.

Przed ukazaniem się tych wytycznych, albo przed ewentualną dalszą zmianą obowiązujących przepisów odnośnie ruchu usprawnieniowego warto zastanowić się nad tym, jakie powinny być założenia przy tych pracach. Z ważniejszych założeń nasuwają się następujące:

1. Usprawnienia mają służyć przede wszystkim wprowadzaniu coraz lepszej organizacji pracy w Narodowym Banku Polskim. Ten cel powinien przyświecać wszystkim pracownikom oraz komisjom. Przy prowadzeniu tych prac należy w szerokim stopniu stosować naukowe metody organizacji pracy. W tym celu powinna być nawiązana ścisła współpraca z Naukowym Towarzystwem Organizacji i Kierownictwa.

2. Doświadczenie wykazało, że wprowadzanie projektów ocenionych kameralnie i nienależycie wypróbowanych powoduje dezorganizację pracy i niekiedy zmusza do powrotu do dawnych metod pracy, a w dużym stopniu zniechęca do usprawnień. Dlatego pożądane byłoby wytypowanie w każdym województwie oddziału doświadczalnego, w którym

byłyby przeprowadzane próby wprowadzania nowych usprawnień. Sprawa wymagałaby specjalnego unormowania na czyje zlecenie i w jakim zakresie te prace byłyby prowadzone.

3. Sprawa czy usprawnienia powinny mieć nadawany kierunek, czy nie, była już niejednokrotnie dyskutowana. Przyjąć należy, że i jeden i drugi system pracy należy stosować z tym jednak zastrzeżeniem, że ustalanie tematyki i informowanie oddziałów o przebiegu prac w Centrali nad niektórymi zagadnieniami jest bardzo pomocne dla autorów projektów. Informacje te wskazują im drogę pracy; nie wiążąc ich inicjatywy, pozwalają na unikanie wniosków, które w świetle prac Centrali są nieaktualne lub niezyciowe.

Tematykę opracowywaną na szczeblu centralnym wraz z informacjami — w miarę możliwości szczegółowymi — o przebiegu prac w Centrali należałoby podawać raz na kwartał. Postulat ten w zakresie sprawozdawczości i statystyki zrealizował List Informacyjny Nr 1 z dnia 12.I.1960 roku.

Równocześnie należałoby ogłaszać tematykę opracowywaną przez oddziały wojewódzkie lub operacyjne, a nadającą się do stosowania w skali ogólnokrajowej.

W zależności od miejscowych warunków zarówno oddziały wojewódzkie jak i oddziały operacyjne powinny opracowywać własną tematykę. Będzie to głównie poznanie istniejących trudności na pewnych odcinkach pracy z wezwaniem do rozwiązania ich. W tym celu wskazane byłoby nawet ogłaszanie konkursów z odpowiednimi nagrodami.

Skala zagadnień obejmowanych tematyką jest bardzo duża. Będą to zarówno sprawy dotyczące zmiany obowiązujących przepisów, wprowadzenia nowych formularzy, szerszego stosowania różnych druków do korespondencji jak również postulaty dotyczące uzasadnienia celowości wprowadzenia ulepszeń technicznych.

Specjalnego rozważenia wymaga również sprawa nagradzania za wnioski usprawnieniowe. W zasadzie słuszne jest założenie, że usprawnienia powinny być premiowane w zależności od wartości korzyści związanych z wprowadzeniem danego usprawnienia. Jednakże należałoby ustalić jakiś klucz do obliczania tych wartości.

Pozostaje również do rozstrzygnięcia ustalenie sposobu nagradzania za projekty, których wartości nie można obliczyć.

Dalsze zagadnienie, to sprawa nagradzania za projekty usprawnieniowe wprowadzane lokalnie, niejednokrotnie wartościowe, które dotychczas przeważnie nagradzono tylko podziękowaniami. Jak wykazała dotychczasowa praktyka podziękowania nie stanowią specjalnej zachęty do dalszej pracy. Możliwe, że stosowane zbyt często, ze względu na najtańszą formę wyróżnienia, zdeprecjonowały się. Należałoby przeanalizować w jakiej formie powinny obecnie być składane podziękowania oraz dopilnować, aby rzeczywiście wyróżniony mógł korzystać z przysługujących mu przywilejów. Podziękowanie powinno być dokumentem, który zobowiązuje do wyróżnienia racjonalizatora przy zachowaniu przewidzianych w zarządzeniu Prezesa C 29/59 warunków. Wówczas można będzie liczyć na to, że podziękowania będą chętniej przyjmowane od niektórych nagród pieniężnych.

Niezależnie od wynagrodzenia za wprowadzone projekty usprawnieniowe należałoby ustalić sposób honorowania większych prac badawczych nad niektórymi zagadnieniami, niezależnie od realizowania proponowanych usprawnień. System ten powinien wpłynąć na podniesienie poziomu prac usprawnieniowych.

Organizowanie pomocy racjonalizatorom, a zwłaszcza pracownikom posiadającym małe doświadczenie, wskazywanie literatury, podawanie uwag przez członków komisji czy rzeczoznawców stanowi duże pole dla bardzo pożytecznej dzia-

łałności. Jest to nie tylko pomoc przy opracowaniu wniosków, ale i bardzo dobra forma szkolenia, bo szkolenia w tych zagadnieniach, które specjalnie interesują pracownika, a więc przypuszczalnie będą one najłatwiej i najchętniej przyswojone.

Na wykonywaną przez nas pracę z przyzwyczajania pa-trzmy z jednego punktu widzenia. Warto byłoby zbadać jak odnoszą się do naszych zarządzeń, do stosowania ich w praktyce klienci Banku. Można by w pewnych okresach, w zależności od potrzeb, zwoływać konferencje z przedstawicie-

łami ważniejszych jednostek obsługiwanych przez Bank, w celu wybadania ich opinii o naszej pracy i ewentualnie zebrania uwag odnośnie wprowadzenia zmian. Takie uwagi, o ile wydawałyby się słuszne, mogłyby też zasilić naszą tematykę.

Wyznaczane terminy rozpatrywania wniosków często nie były dotrzymywane. Z tego względu wskazane byłoby położenie większego nacisku na ścisłe przestrzeganie terminów przez jednostki organizacyjne Banku.

K. Reiss
Bydgoszcz

Uwagi o reorganizacji pracy w komórkach operacyjno-rachunkowych

Ustanawiając dość sztywny podział księgowości Instrukcja Służbowa X/A zakładała, że czynność wykonana w danej komórce nie może być w zasadzie kontrolowana przez pracowników tej samej komórki. Ponieważ komórki organizacyjne w pionie operacyjno-rachunkowym są przeważnie wieloosobowe, dość często trudno było ustalić personalną odpowiedzialność tak za wykonawstwo, jak i za kontrolę niektórych czynności.

W świetle powyższego o wiele właściwsze wydaje się ustawienie komórek tego pionu i podział czynności przewidziany Instrukcją Służbową B/18. Określiła ona wyraźnie znaczenie komórki dysponenta rozliczeń oraz rachunkowości, pozostawiając komórkę księgowości syntetycznej w zasadzie komórką jednoosobową, ograniczoną do prowadzenia dziennika obrotów i księgi głównej. Jeśli chodzi o zakres czynności dysponentów rozliczeń, został on rozszerzony, przy czym pełnemu sprecyzowaniu czynności tej komórki, polegających na całkowitej obsłudze klientów, przeszkadzało wyodrębnienie rozliczeń inkasowych w oddzielnej komórce pionu operacyjno-rachunkowego.

Postanowienia zarządzenia Prezesa Nr B/36/59 o połączeniu komórek rozliczeń inkasowych z komórkami dysponentów przeszkodę tę usunęły.

Dysponent rozliczeń przy właściwym ustawieniu organizacyjnym otrzymał pełną administrację powierzonej mu do obsługi grupy rachunków bankowych, przy czym po uwzględnieniu branżowego podziału przedsiębiorstw kontrolowanych przez wydział kredytów z rozbićm na poszczególnych inspektorów kredytowych, ograniczono obsługę klienta w zasadzie do dwu pracowników bankowych: inspektora kredytowego i dysponenta rozliczeń. Osiągnięto przez to nie tylko doskonalsze rozwiązanie zasady „jednego okienka”, ale też i konkretne ustalenie odpowiedzialności za prawidłową i zgodną z przepisami obsługę klienta.

Przy takim bowiem ustawieniu organizacyjnym dysponent rozliczeń ma powierzona obsługę (w zasadzie stałą) określonej ilości (przeciętnie około 15) rachunków klientów, przy czym w jego gestii znajdują się czynności związane:

a) z otwarciem rachunku (oczywiście za wiedzą i zgodą głównego księgowego oddziału),

b) z dokumentacją o charakterze trwałym i z kartą wzorów podpisów, otwartych i prowadzonych w oddziale rachunków (tylko w zakresie grupy rachunków przydzielonych danemu dysponentowi do obsługi),

c) z wydawaniem formularzy i druków ścisłego zarachowania,

d) z przyjmowaniem, kontrolą i kwalifikowaniem do wykonania dyspozycji klientów zarówno gotówkowych, jak i memoriałowych, w tym również podaży żądań zapłaty,

e) z faktycznym administrowaniem kartami kontowymi, to znaczy, że dysponent przekazuje karty księgowe obsługiwanych przez siebie rachunków komórce rachunkowości

jedynie do podłożenia zakwalifikowanych przez siebie do wykonania dokumentów oraz do ich zaksięgowania,

f) z kontrolą księgowości na kartach księgowych i pozostawieniem u siebie wyciągów w celu wydania ich w dniu następnym posiadaczowi rachunku, lub w celu wysłania ich pocztą.

Tym samym zamyka się cykl obiegu dyspozycji klienta, od momentu jej złożenia u dysponenta rozliczeń, poprzez zakwalifikowanie jej do wykonania i następnie księgowanie na karcie księgowej. Ten ostatni fakt, to znaczy zaksięgowanie dyspozycji klienta, kontroluje właśnie dysponent rozliczeń, a więc i odpowiedzialność za prawidłowe wykonanie tej dyspozycji spada na jednego pracownika Banku, w tym przypadku na dysponenta rozliczeń.

Komórka rachunkowości nie ma nic wspólnego z bezpośrednią obsługą klienta. Jest ona powołana jedynie do wewnętrznego opracowania przyjętych i zakwalifikowanych do wykonania przez dysponenta rozliczeń dyspozycji klientów oraz do ich zaksięgowania na kartach księgowych. Nawet błędne księgowania na kartach księgowych obciążają dysponenta rozliczeń, ponieważ on właśnie jest odpowiedzialny za kontrolę zapisów analitycznych na prowadzonych przez siebie rachunkach. Rzecz jasna, że takie czynności jak zestawienie liczb procentowych na rachunkach pożyczkowych wykonuje komórka rachunkowości, przy czym dla wykonania tych czynności dysponent rozliczeń przekazuje jej odpowiednie karty księgowe.

Zastanawiając się nad takim ustawieniem organizacyjnym komórek pionu operacyjno-rachunkowego można by dojść do błędnego wniosku, że dysponenti rozliczeń są zbyt obciążeni pracą, tym bardziej, że administrują oni również i portfelami należności i kartotekami zobowiązań inkasowych swoich klientów.

Argument taki nie może być brany pod uwagę, jeśli się uwzględni prawidłowy podział przedsiębiorstw między poszczególnych dysponentów rozliczeń, a więc jeśli przy przydziale odpowiedniej ilości rachunków do obsługi konkretnemu dysponentowi uwzględnimy nie tylko ilość dokonywanych na tych rachunkach operacji gotówkowych i przelewowych, ale także i czynności inkasowe. Uwzględniając te elementy jeden dysponent rozliczeń może obsługiwać tylko pięć przedsiębiorstw, inny dziesięć lub nawet więcej przedsiębiorstw, a w odniesieniu do posiadaczy rachunków w ramach kont bilansowych 7, 9 i 14 większą ich ilość (przeważnie całą grupę tych rachunków obsługuje jeden dysponent, często jeszcze prowadząc równocześnie primanotę kasową).

A zatem zawsze należy mieć na uwadze to, że dość dużą ilość różnorodnych czynności dysponent rozliczeń ma jednak wykonać w odniesieniu do konkretnej, przeważnie niedużej ilości obsługiwanych przez siebie rachunków klientów. Oczywiście, że ranga dysponenta rozliczeń w pionie operacyjno-rachunkowym wzrosła dość poważnie, w związku z

czym wzrosły też wymogi co do jego kwalifikacji, a co za tym idzie konieczność dalszego szkolenia tej grupy pracowników.

Warto by chyba, choć w ogólnych zarysach, zastanowić się również nad rozkładem poszczególnych czynności dysponenta rozliczeń.

W zależności od wielu warunków przygotowanie wykupu żądań zapłaty, polegające na zakwalifikowaniu konkretnych żądań zapłaty do realizacji w ciężar posiadanych na rachunku klienta środków, może być dokonywane przez dysponenta rozliczeń we wczesnych godzinach rannych (od godziny 8⁰⁰) lub między godziną 14⁰⁰ a 15⁰⁰ dnia poprzedniego. Na przyjęcie pierwszej lub drugiej zasady będą miały między innymi wpływ takie czynniki jak: nasilenie napływu klientów w pierwszych godzinach rannych oraz godziny otrzymywania przez oddział poczty (w tym głównie podaż zamiejscowa żądań zapłaty i awizy inkasowe).

W godzinach między 8⁰⁰ a 12⁰⁰ lub 13⁰⁰ (w zależności od godzin kasowych) dysponent rozliczeń będzie obsługiwał klientów przyjmując wpłaty i wypłaty, przy czym główne nasilenie tej obsługi będzie się koncentrować raczej do godziny 10⁰⁰ lub 11⁰⁰. Należy przyjąć, że obsługiwani przez danego dysponenta klienci, załatwiając dyspozycje memoriałowe w pierwszych godzinach rannych oraz składając równocześnie inkaso, przedłożą również do realizacji ewentualnie i czeki gotówkowe, bądź też wpłaty. Dlatego też główne nasilenie obsługi klientów (około piętnastu na jednego dysponenta) przypadnie zawsze w godzinach między 8⁰⁰ a 10⁰⁰ lub 11⁰⁰. W okresie po zakończeniu wzmożonej obsługi klientów i przyjmowania dyspozycji memoriałowych, aż do godziny 12⁰⁰ lub 13⁰⁰ (w zależności od godzin kasowych) dysponent rozliczeń powinien opracować podaż inkasa (miejscową i zamiejscową), obliczyć terminy obiegu dokumentów i włączyć wykazy żądań zapłaty oraz pierwsze egzemplarze samych żądań do właściwych portfeli, ustalić terminy akceptu i po odłączeniu egzemplarzy „W” wcielić komplety żądań zapłaty (II, III i IV egzemplarze) do odpowiednich kartotek zobowiązań, skompletować czwarte egzemplarze żądań zapłaty otrzymane przy awizach rozliczeń międzyoddziałowych z pierwszymi egzemplarzami tych żądań zapłaty, znajdującymi się w portfelu „B” i następnie przekazać je komórce rachunkowości do dalszego opracowania (sporządzenia primanoty).

Po godzinie 12⁰⁰ lub 13⁰⁰ (w zależności od ustalonych w oddziale godzin kasowych) dysponent rozliczeń przystępuje do kontroli zapisów na kartach księgowych prowadzonych przez siebie rachunków klientów, zatrzymując równocześnie wyciągi do wydania ich w dniu następnym posiadaczom rachunków, bądź przekazania ich komórce pocztowej.

W pracy wieloosobowej komórki dysponentów rozliczeń zachodzą jednak czynności wymagające koordynacji. W związku z tym wskazane jest, aby w organizacji pracy tej

komórki, w zależności od jej wielkości, uwzględnić dysponenta koordynującego pracę całej komórki, bądź też przewidzieć nawet kierownika tej komórki. W pierwszym przypadku będzie to jeden z dysponentów mniej obciążony bezpośrednią obsługą klientów. Do zadań kierownika komórki lub dysponenta koordynującego będzie między innymi należeć:

— załatwianie reklamacji dotyczących obsługi rachunków klientów,

— kontrola zestawień żądań zapłaty (formularz 4708) otrzymanych z innych oddziałów lub banków, z załączonymi żądaniami zapłaty, podział tych żądań na poszczególnych dysponentów, czuwanie nad żądaniami zapłaty mylnie skierowanymi,

— zastępstwa urlopowe i chorobowe dysponentów.

Jeśli chodzi o pełny cykl czynności dysponenta rozliczeń, to w wielu oddziałach poważny kłopot sprawia przekazywanie komórce kredytowej wyciągów z rachunków klientów. Chcąc zabezpieczyć dokumenty będące załącznikami do wyciągów należałoby wprowadzić ścisły rejestr z potwierdzeniem odbioru wyciągów wraz z konkretnie ustaloną ilością załączników przez właściwych inspektorów kredytowych i następnie ponownie sprawdzać te wyciągi po ich zwrocie dysponentowi rozliczeń lub komórce pocztowej. Praktycznie tego rodzaju rozwiązanie zagadnienia jest niemożliwe do wykonania.

Wiele oddziałów zamiast przekazywania komórce kredytowej wyciągów z rachunków klientów stosuje zasadę wykorzystywania do tych celów przez inspektorów kredytowych dziennika maszynowego, tak zwanego „zbiornika” (dotyczy to oczywiście oddziałów posiadających maszyny pełnoksięgujące) lub nanoszenie aktualnych sald bezpośrednio z kart kontowych. Warto zaznaczyć, że dla inspektorów kredytowych spisanie sald bezpośrednio z kart kontowych (księgowych) nie powinno stanowić jakiegось problemu, ponieważ również i dysponenti obsługują przedsiębiorstwa z uwzględnieniem podziału branżowego.

To drobne, jak by się wydawało, usprawnienie ma kolosalne znaczenie dla prawidłowego zamknięcia cyklu wewnętrznego obiegu dokumentów, z równoczesnym umiejscowieniem odpowiedzialności za ten obieg w odniesieniu do konkretnego pracownika.

W sumie, obecne ustawienie organizacyjne dysponenta rozliczeń, uwzględniające w maksymalnym stopniu zasadę „jednego okienka”, jest nie tylko poważnym usprawnieniem obsługi klienta, ale też — i to w poważnym stopniu — stwarza warunki do bardziej racjonalnego wewnętrznego obiegu dokumentów, z równoczesnym zlokalizowaniem odpowiedzialności za czynności dyspozycyjno-kontrolne na stanowisku dysponenta rozliczeń.

E. Dąbrowski
Wrocław

○ statystyce oddziałowej

Dyskusja tocząca się na łamach Wiadomości NBP na temat układu planu kredytowania i kontroli jego wykonania jest wyrazem poszukiwania form statystyki i to statystyki skoordynowanej również pionowo (od oddziału operacyjnego do Centrali).

Układ proponowany w Nr. 5/59 Wiadomości NBP przez Z. Krzyżkiewicza słusznie ma na względzie wartość i przejrzystość statystyki. Słusznie też podkreślono w cytowanym artykule wzrost wartości planów w miarę ich nagromadzenia za okres kilku kwartałów. Wydaje się jednak, że manipulowanie kilkoma arkuszami o niewielkiej nawet objętości jest

znacznie mniej wygodne niż posługiwanie się syntetyczną statystyką wielookresową, szczególnie wtedy gdy wyraża ona szereg proporcji istotnych dla polityki kredytowej, a ponadto wykazuje bieżące powiązanie tych proporcji.

Dla celów dyskusyjnych podaję poniżej wzór statystyki, która jest jeszcze jedną próbą zaktualizowania statystyki kierownictwa oddziału na przestrzeni dłuższego okresu czasu. Zaletą, jak mi się wydaje, tego wzoru jest jego wielookresowość (osiem kwartałów), naświetlenie znacznej ilości zagadnień kredytowych i jego podręczny format. Przy wyprowadzeniu w części I procentu wykonania planów produkcji

Dział gospodarki narodowej...

ZBIORCZA STATYSTYKA KREDYTOWA — dane kwartalne*

	31.12.1958		31.3.1959		30.6.1959		30.9.1959		31.12.1959		31.3.1960		30.6.1960		30.9.1960		31.12.1960	
		%		%		%		%		%		%		%		%		%
I	Produkcja (sprzedaż % planu kwartalnego)	138.841	100	135.999	98	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
II	Materiały % planu kredytowego	33.264	x	37.871	114	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	1/2f produkcja w toku % planu kredytowego	8.760	x	10.113	116	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
b	Wyroby gotowe % planu kredytowego	28.770	x	36.912	128	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	Towary % planu kredytowego	671	x	575	86	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
d	Nakłady przyszłych okresów % planu kredytowego	663	x	1.156	174	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	Foszostałe środki normowane % planu kredytowego	x	x	83	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
f	Razem środki normowane % planu kredytowego	72.129	x	—	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	Wyłączenia % planu kredytowego	2.355	x	1.129	45	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
h	Kredyty obrotowy % planu kredytowego	27.556	x	27.824	101	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	Zadłużenia przeterminowane	1.035	x	2.707	260	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
III a	Należności przeterminowane	7.283	x	3.943	54	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	Zobowiązania przeterminowane	2.508	x	3.529	140	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
IV a	Wskaźnik wyłączenia II h : g	3,8%	x	1,3 ^{0/0}	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	Udział kredytu III a : II g	38,2%	x	32,1 ^{0/0}	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
V b	Łączny normatyw	53.126	x	58.698	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Uwaga: W grupie I produkcja wykonana w kwartale lub sprzedaż (produkcja w cenach zbytu); w grupie II a—g stany bez wyłączeń.

czy obrotu oraz procentu wykonania założeń planu kredytowego w części II i pozycji a części III — „na czerwono” — jest on mimo dużej zwartości bardzo przejrzysty.

(Patrz wzór załączony w lewej szpalcie).

Dla łatwiejszej orientacji wprowadzono zapisy przykładowe za dwa kwartały. Stan na dzień 31.12.1958 roku przyjęty jako 100% jest punktem wyjściowym i podstawą porównania.

W proponowanym układzie zapewne też można doszukać się słabych stron. Na przykład łatwo wysunąć zarzut, że skomasowanie większej ilości przedsiębiorstw w jednym arkuszu statystycznym spowoduje prawdopodobnie wystąpienie kompensaty zjawisk ujemnych i dodatnich. Również można by twierdzić, że stosowanie statystyki syntetycznej spowoduje zbytne oderwanie się kierownictwa oddziału od indywidualnej problematyki kontrolowanych przedsiębiorstw.

Z drugiej jednak strony można by wysunąć kontrargument, że globalna prawidłowość zjawisk gospodarczych nie kryje w sobie bezpośredniego niebezpieczeństwa dla równowagi gospodarczej oraz, że nieprawidłowość odcinkowa zostanie wykryta najpóźniej przy rozpatrywaniu kwartalnego wniosku kredytowego, czyli w bardzo krótkim czasie. Natomiast pewne oderwanie się kierownictwa oddziału od zjawisk wykazanych w indywidualizującej statystyce analitycznej spowoduje większe zbliżenie się kierownictwa oddziału do bardziej ogólnych wytycznych polityki kredytowej, ustalonych przez Centralę i oddziały wojewódzkie, co należy uważać za zjawisko dodatnie. Dodatnie głównie przy ocenie wniosków komisji kredytowej. Dogłębne przedyskutowanie kwartalnego wniosku kredytowego przez dyrektora i naczelnika wydziału z inspektorem kontrolującym (po dobrym przygotowaniu oceny wniosku w komórce kredytowej) pozwoli na dokładne poznanie sytuacji gospodarczej kredytowanych przedsiębiorstw, a ponadto jest dobrą formą kontroli stopnia opanowania zagadnień przedsiębiorstwa przez inspektora kontrolującego.

Takie szczegółowe przedyskutowanie wniosków mniejszej czy większej ilości przedsiębiorstw (w zależności od wielkości oddziału) jest bardzo pożyteczne i celowe mimo dużej pracochłonności. Powinno ono być stosowane co najmniej wobec przedsiębiorstw o największym ciężarze gatunkowym oraz wobec przedsiębiorstw pracujących źle. Statystyka syntetyczna spełnia rolę systemu sygnalizującego nieprawidłowości ze wskazaniem rejonu, w którym należy nieprawidłowości zbadać już szczegółowo w oparciu o statystykę analityczną, rejestrującą zjawiska gospodarcze w poszczególnych przedsiębiorstwach. Wydaje się, że proponowane przez Z. Krzyżkiewicza prowadzenie statystyki grupowej w komórkach kredytowych zupełnie wystarcząłyby dla zapewnienia statystyce syntetycznej pożądanej skuteczności operatywnej.

Wypowiedzi o licznych zapewne rozwiązaniach statystycznych w różnych oddziałach NBP oraz obserwacje oddziałów wojewódzkich powinny wyjaśnić wiele jeszcze szczegółów dzielących obecne układy statystyczne od formy możliwie doskonałej. Odpowiedzi na pytania, czy na przykład stosować w statystyce oddziałowej ceny porównywalne, czy też ceny zbytu produkcji (z uwagi na większą przydatność tej drugiej metody z punktu widzenia polityki pieniężnej), czy wprowadzić jeszcze pewne proporcje ilustrujące zbiorczo zagadnienie akumulacji finansowej, czy celowe jest prowadzenie jednolitego wzoru (lub wzorów) dla wszystkich oddziałów operacyjnych bez względu na specyfikę terenową, powinny przyczynić się do opracowania dobrego i trwałego układu statystycznego.

Wystawa fotografii amatorskiej

Z okazji piętnastolecia istnienia Narodowego Banku Polskiego Koło Fotograficzne przy Radzie Zakładowej ZZPPiS przy Centrali NBP zorganizowało wystawę fotografii amatorskiej w skali całego Banku. Komunikat zapowiadający zorganizowanie wystawy przesłany został do wiadomości wszystkim oddziałom. W warunkach wystawy określono minimalny format fotogramu — 18 × 24 oraz maksymalną ilość — 10 sztuk fotogramów na jednego uczestnika. Tematyka jak również technika wykonania — dowolna.

45 autorów nadesłało na wystawę 368 fotogramów. Zgodnie z ogłoszonymi warunkami wystawy nadesłane fotogramy poddano wstępnej selekcji przez specjalnie w tym celu powołaną komisję. Komisja ta, biorąc pod uwagę jako zasadnicze kryteria technikę, tematykę i kompozycję, zakwalifikowała do wystawienia 135 fotogramów 34 autorów.

Wystawione fotogramy poddane zostały właściwej ocenie przez pięcioosobowe jury, w skład którego wszedł między innymi przedstawiciel Polskiego Towarzystwa Fotograficznego. Jury po gruntownym zapoznaniu się z wystawionymi pracami przyznało w drodze głosowania:

- | | |
|-----------------------------|--|
| I nagrodę — 2.000 złotych | — ob. Zbigniewowi Danielakowi, pracownikowi VII Oddziału Miejskiego w Krakowie za całość prac, |
| II nagrodę — 1.500 złotych | — ob. Andrzejowi Wiśniewskiemu, pracownikowi Departamentu Planowania za całość prac, |
| III nagrodę — 1.000 złotych | — ob. Zenonowi Burkowi, pracownikowi I Oddziału Miejskiego w Poznaniu za fotogram „Mozaika”. |

Ponadto jury wyróżniło siedem fotogramów o równorzędnej wartości następujących autorów:

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. Durdeńlo Wandy | — VIII Oddział Miejski w Warszawie — fotogram „Pies”, |
| 2. Jaworskiego Władysława | — Oddział Częstochowa — fotogram „Urwis”, |
| 3. Kowalskiego Zenona | — Oddział Inowrocław — fotogram „ Na wysokim kamieniu”
i „Wysypisko szlamu wapna”, |
| 4. Kujawskiego Jerzego | — Departament Administracyjny — Gospodarczy — fotogram „Wyścig”, |
| 5. Witkowskiego Zbigniewa | — Oddział Gniezno — fotogram „Światło w mroku” |
| 6. Znanięckiego Marcina | — Oddział Gliwice — fotogram „A kuku” |
| 7. Zubery Kazimierza | — Departament Administracyjny — Gospodarczy — całość prac. |

Wystawa urządzona była w gmachu Centrali Narodowego Banku Polskiego w okresie od 15 lutego do 15 marca 1960 roku.

Należy podkreślić, że większość wystawionych prac przedstawiała wysoki poziom artystyczny i techniczny i dlatego też wystawa cieszyła się dużym powodzeniem i uznaniem.

KOŁO FOTOGRAFICZNE
przy Radzie Zakładowej
ZZPPiS przy Centrali NBP

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze wydały szereg książek poświęconych m.in. zagadnieniom ustroju pieniężnego w Polsce, funkcjom pieniądza i kredytu oraz polityce kredytowej, spośród których poniższe znajdują się jeszcze na półkach księgarskich:

Dyskusja o prawie wartości i cenach w ZSRR — Praca zbiorowa, 1958, str. 204, zł 12,50

- FREJ L. — **Rozrachunki międzynarodowe i finansowanie handlu zagranicznego w krajach kapitalistycznych**, 1956, str. 386, zł 30,50
- GRENIIEWSKI H. — **Tablice matematyczne, finansowe i ubezpieczeniowe**, 1951, str. 136, zł 10,—
- KARPIŃSKI Z. — **Bank Polski 1924-1939**, 1958, str. 252, zł 20,—
- KRONROD J. — **Pieniądz w społeczeństwie socjalistycznym**, 1956, str. 360, zł 30,50
- KRZYŻKIEWICZ Z. — **Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem**, 1958, str. 108, zł 7,50
- KRZYŻKIEWICZ Z. — **Rozliczenia gotówkowe i bezgotówkowe**, 1959, str. 144, zł 9,50
- NIEMSKI K. — **Organizacja rachunkowości banków specjalnych**, 1957, str. 80, zł 7,20
- Praca zbiorowa — **Poradnik ubezpieczeniowy**, 1955, str. 380, zł 28,—
- SZYMAŃSKI Z. — **Ubezpieczenie na życie**, 1958, str. 208, zł 16,—
- WERALSKI M. — **Finanse i kredyt PRL, cz. II**, 1957, str. 344, zł 18,—
- WYROZĘBSKI Z. — **Dochody budżetowe**, 1956, str. 224, zł 9,—

Książki te są do nabycia w księgarniach „Domu Książki” lub można je zamówić w Ośrodku Upowszechniania Książek i Czasopism PWG, Warszawa, Poznańska 15.

