

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

T R E Ś C

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Koszty własne w systemie finansowym Przedsiębiorstw — <i>Z. Fedorowicz</i>	481
2. Metody analizy pieniężnej w bankach kapitalistycznych — <i>S. M.</i>	487
3. Kredytowanie przedsiębiorstw eksperymentujących — <i>F. Sztýkgold</i>	491
4. Zagadnienia gospodarczo-finansowe państwowego przemysłu drobnego — <i>S. Sopiński, T. Matusiak</i>	493
5. Dotychczasowy rozwój rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwie Polskie Koleje Państwowe i jego perspektywy na przyszłość — <i>W. Szostak</i>	500
6. O kryteriach ustalania wielkości osadu pieniądza według grup ludności — <i>W. Pitera</i>	503
7. O właściwe metody pracy NBP — <i>S. Kobak</i>	505
8. O projekcie układu zbiorowego pracy dla pracowników banków, PKO, PZU — <i>W. Sasin i J. Pacho</i>	507
9. Kontrola kredytowa w krajach kapitalistycznych po drugiej wojnie światowej	509

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

10. Przegląd listów i artykułów nadesłanych do redakcji w sprawach organizacji i metod pracy	514
11. O prawidłowej organizacji oddziału — <i>E. Kasprzykiewicz</i>	518
12. Analiza planu produkcji i funduszu płac w przedsiębiorstwach przemysłowych — <i>W. Gorazd</i>	520
13. Doświadczenia i wnioski z kredytowania przedsiębiorstw skupu — <i>H. Majka</i>	521
14. Kredytowanie spółdzielni zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy — <i>A. Makowiecki</i>	523
15. O potrzebie rewizji zarządzeń w sprawie dodatkowych odsetek pobieranych od jednostek gospodarki nie- uspołecznionej — <i>W. Świętojański</i>	524
16. Czy wprowadzić odpłatność usług bankowych? — <i>P. J. Newerla</i>	525
17. Listy do redakcji	526



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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

Wydawca: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, Warszawa, ul. Poznańska 15, tel. 801-43. Redaguje Kolegium

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

Zam. PWG. 111 CZ-57. Druk ukończ. 26.XI.57. Nakł. 4100 egz. Pap. druk. mat. kl. VII — 60 g. Ark. wyd. 8,5
Stoł. Zakł. Graf. Nr 2. Zam. 826. — B-23

KOSZTY WŁASNE W SYSTEMIE FINANSOWYM PRZEDSIĘBIORSTW

W dyskusji nad kierunkami przebudowy systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych problematyka kosztów własnych była traktowana dotąd marginesowo, poruszano raczej tylko niektóre zagadnienia szczegółowe z nią związane, bez podejmowania prób bardziej kompleksowego jej ujęcia. Wydaje się jednak, iż znaczenie tej problematyki jest tak poważne, że o taką próbę warto się pokusić. Nie rosząc sobie pretensji do wyczerpującego przedstawienia całości tych bardzo złożonych zagadnień, spróbujemy sformułować kilka uwag, które mogłyby być pomocne — choćby w sensie sprowokowania do dalszej wymiany zdań — przy ustalaniu zasad nowego systemu finansowego.

Koszty własne przedsiębiorstw państwowych nie stanowią problemu wyłącznie finansowego. W kategorii tej zawarta jest problematyka ogólnoekonomiczna, jako że koszty własne są specyficzną formą ewidencji nakładów pracy w produkcji materialnej, zawarta jest tam specjalna problematyka techniki księgowej, problematyka prawna itd. Oczywiście w tym miejscu musimy się ograniczyć tylko do poruszania finansowej strony zagadnienia. Z punktu widzenia finansów, jako nauki badającej procesy gromadzenia i podziału zasobów pieniężnych, zagadnienie kosztów własnych musi być rozpatrywane pod kątem widzenia jego związku z dużą częścią wydatków przedsiębiorstw, pod kątem widzenia wpływu kosztów na ustalanie akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw i na jej podział, wreszcie pod kątem widzenia związanych z kosztami specyficznych bodźców ekonomicznych, wpływających na podejmowanie przez przedsiębiorstwa różnych decyzji gospodarczych i na przebieg ich realizacji.

Jak wiadomo, całość dochodów pieniężnych, uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa z tytułu realizacji wyrobów, usług i towarów obcej produkcji, przeznaczana jest na pokrycie wydatków, zaliczających się do jednej z dwóch zasadniczych grup: wydatków, związanych z pokrywaniem kosztów własnych produkcji i sprzedaży oraz wydatków, związanych z podziałem akumulacji pieniężnej. W zasadzie wydatki pierwszej grupy są związane z odtwarzaniem w naturze zużytych środków produkcji i z wynagrodzeniami robotników, a wydatki grupy drugiej z podziałem czystego dochodu, ale podział ten w części opiera się nie na kryteriach ekonomicznych, lecz na czysto umownych założeniach. Tak np. zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami składki na ubezpieczenia społeczne, oprocentowanie kredytów bankowych oraz podatki terenowe są zaliczane do kosztów własnych przedsiębiorstw, chociaż pod względem treści ekonomicznej wydatki te nie stanowią ani pieniężnego

wyrazu zużycia środków produkcji, ani wynagrodzenia pracowników, a więc muszą być zakwalifikowane jako elementy czystego dochodu.

Oczywiście w tych warunkach można postulować, ażeby rozgraniczenie wydatków zaliczanych do kosztów własnych i wydatków, stanowiących podział czystego dochodu, oprzeć wyłącznie na ekonomicznych kryteriach, ale zanim się taki postulat sformułuje, należy uprzednio rozważyć, jakie ma znaczenie zakwalifikowanie wydatków do jednej z dwu grup i jakie pociąga to za sobą skutki. Dopiero po udzieleniu odpowiedzi na to pytanie można rozważyć zagadnienie, czy jest możliwe i celowe przeprowadzenie rozgraniczenia kosztów własnych i akumulacji pieniężnej przedsiębiorstw w oparciu o czysto ekonomiczne kryteria, a także dopiero po udzieleniu odpowiedzi na to pytanie można ustosunkować się do pewnych zagadnień szczegółowych, jak sprawa ujęcia składek na ubezpieczenia społeczne (albo nawet całkowitej ich likwidacji zgodnie z sformułowanymi w tym zakresie postulatami¹⁾, sprawa premii wypłacanych z zysku, sprawa oprocentowania kredytów i środków przedsiębiorstw i in.

W zasadzie zaliczenie pewnego rodzaju wydatków przedsiębiorstwa do kosztów własnych oznacza ustanowienie priorytetu pokrycia tego wydatku przed innymi, które są zaliczane do podziału akumulacji przedsiębiorstwa. Priorytet pokrywania kosztów własnych przed innymi wydatkami wynika z faktu, że przy danej kwocie dochodów pieniężnych z tytułu realizacji akumulacja pieniężna jest funkcją kwoty kosztów własnych. W związku z tym przy wzroście kwoty kosztów własnych wydatki związane z podziałem akumulacji zmniejszają się aż do zera w przypadku, gdy zamiast akumulacji pieniężnej występuje w przedsiębiorstwie deficyt. Od tej ogólnej zasady priorytetu wydatków, zaliczonych do kosztów własnych przed wydatkami, związanymi z podziałem akumulacji, istnieją odstępstwa. Przykładem tutaj mogą być zobowiązania przedsiębiorstw z tytułu podatku obrotowego, którym na drodze ustawowej nadano priorytet nawet przed pokryciem kosztów własnych z wyjątkiem funduszu płac. Nadanie tego priorytetu musi być jednak związane z oderwaniem podstawy obliczenia podatku od kwoty akumulacji (mimo że stanowi on narzędzie jej podziału), gdyż tylko w tych warunkach wysokość zobowiązań podatkowych jest niezależna od poziomu kosztów własnych, co odbiera tym kosztom priorytet pokrycia.

¹⁾ Por. S. Bolland: O wątpliwych elementach naszego systemu finansowego, „Finanse” nr 1/57.

Na ustalenie pewnego priorytetu pokrywania wydatków wpływają też bodźce materialnego zainteresowania załóg i przedsiębiorstw. Załogi są mianowicie zainteresowane przede wszystkim w pokrywaniu wydatków związanych z płacami. W dalszym ciągu w interesie przedsiębiorstw i załóg leży pokrywanie wydatków związanych z odtwarzaniem zużytych środków produkcji, gdyż zaniedbania na tym odcinku grożą zawsze zahamowaniem produkcji, a przez to i pozbawieniem robotników części zarobków. Ponadto załoga i przedsiębiorstwo jako całość są zainteresowane materialnie w realizacji wydatków na premie i na rozbudowę przedsiębiorstwa, dokonywanych z zysku. Brak natomiast bodźców zainteresowania materialnego w dokonywaniu wydatków z tytułu płatności na rzecz budżetu czy innych ogniw systemu finansowego. W odniesieniu do tych wydatków materialne zainteresowanie musi być zastąpione administracyjnym przymusem, i to niezależnie od tego, czy dane wydatki zaliczamy do kosztów własnych, czy do podziału akumulacji.

Jak widać z powyższego, priorytet pokrywania wydatków pieniężnych, wynikający z zaliczenia ich do kosztów własnych przedsiębiorstwa, nie jest identyczny we wszystkich przypadkach z tą kolejnością pokrywania wydatków, która wynika z bodźców materialnego zainteresowania przedsiębiorstw i załóg niezakończonym regulowaniem pewnych płatności. W związku z tym powstaje konieczność takiego uregulowania zagadnienia, ażeby nie dochodziło do konfliktów pomiędzy priorytetem kosztów własnych a bodźcami materialnego zainteresowania.

Zasada udziału załogi w zysku przedsiębiorstwa (i to udziału dosyć poważnego po zmianie poprzednio obowiązujących przepisów w sprawie funduszu zakładowego) pociąga za sobą materialne zainteresowanie załogi wysokością zysku, a tym samym i obniżaniem kosztów własnych. Uruchomienie względnie wzmocnienie tego bodźca było zresztą jedną z przesłanek przeprowadzenia reformy przepisów o funduszu zakładowym. Ażeby przy tym zainteresowaniu następowało w całej pełni kojarzenie interesów osobistych z interesem ogólnospołecznym, należy równocześnie stworzyć takie warunki, ażeby obniżka kosztów własnych mogła następować tylko poprzez obniżenie społecznych kosztów produkcji, poprzez obniżenie nakładów pracy uprzedmiotowionej i pracy żywej w produkcji. Wypływa stąd wniosek, że do kosztów własnych można zaliczać tylko takie nakłady, których wysokość kształtuje się proporcjonalnie do zużycia czynników produkcji (a więc środków produkcji i pracy żywej). Dążenia załóg robotniczych do obniżania tego rodzaju nakładów muszą przynosić korzyść ogólnospołeczną. Natomiast nie jest uzasadnione zaliczanie do kosztów własnych nakładów, których wysokość kształtuje się niezależnie od zużycia materialnych czynników produkcji (przykładem takich nakładów mogłyby być niektóre podatki terenowe), gdyż obniżanie takich nakładów nie wymaga bardziej intensywnego wykorzystania środków produkcji i podniesienia wydajności pracy, lecz dokonywa się zazwyczaj na drodze naruszania dyscypliny finansowej. Inaczej mówiąc w przypadku tego rodzaju nakładów obniżka

kosztów własnych nie odzwierciedla obniżenia społecznych kosztów produkcji, a przez to dla społeczeństwa staje się bezwartościowa. Natomiast samo istnienie możliwości powiększania zysku i funduszu zakładowego na tej drodze może wpływać na załogi w sposób demoralizujący, gdyż osłabia jej zainteresowanie techniczno-ekonomicznymi wskaźnikami pracy przedsiębiorstwa, przenosząc je przynajmniej częściowo na sposoby omijania przepisów i wynajdywania w nich luk.

Postulat zaliczania do kosztów własnych przedsiębiorstw tylko takich nakładów, których wysokość kształtuje się proporcjonalnie do zużycia materialnych czynników produkcji nie jest równoznaczny z postulowaniem wyłączenia z rachunku kosztów własnych wszystkich pozycji, które w istocie rzeczy oznaczają podział czystego dochodu. Jeżeli nakłady, oznaczające podział czystego dochodu, mają za podstawę obliczenia bezpośrednio lub przynajmniej pośrednio zużycie materialnych czynników produkcji, należy uznać za uzasadnione z punktu widzenia oddziaływania przy pomocy bodźców materialnego zainteresowania na oszczędność pracy społecznej zaliczanie ich do kosztów własnych. Tak np. nakłady z tytułu oprocentowania kredytów bankowych stanowią niewątpliwie wydatkowanie części czystego dochodu, ale z uwagi na fakt, iż pośrednio odzwierciedlają one zaangażowanie w przedsiębiorstwie środków produkcji i że zmniejszenie kosztów oprocentowania wymaga bardziej intensywnego i oszczędnego wykorzystywania tych środków — można i należy nakłady te zaliczyć do kosztów własnych ażeby wykorzystać materialne zainteresowanie załóg wysokością zysku dla ich obniżenia.

Tak więc stwierdzamy, że w interesie oddziaływania przy pomocy bodźców ekonomicznych na oszczędność pracy społecznej należy odejść od postulatu zaliczania do kosztów własnych tylko tych nakładów, które stanowią pieniężny wyraz zużycia środków produkcji i wynagrodzenia za pracę i utrzymać w rachunku kosztów także nakłady, będące wyrazem podziału czystego dochodu, oczywiście przy zachowaniu wyżej sprecyzowanych warunków co do podstawy obliczania tych ostatnich. Jak się dalej przekonamy, postulat odzwierciedlenia w rachunku kosztów własnych tylko zużycia środków produkcji i wynagrodzeń za pracę nie da się zrealizować i od tej strony, że niektóre z tych nakładów muszą się w naszych warunkach znaleźć poza rachunkiem kosztów własnych.

Te ogólne stwierdzenia co do zasad rozgraniczenia wydatków zaliczanych do kosztów własnych i wydatków, zaliczanych do podziału akumulacji przedsiębiorstw, dają nam podstawę do rozpatrzenia kilku problemów szczegółowych, wysuniętych w czasie trwającej dyskusji o reformie naszego systemu finansowego.

Zacznijmy od sprawy kosztów osobowych. W tym zakresie zostały wysunięte dwa zagadnienia: ewidencjonowanie premii wypłaconych z zysku i kosztów składek na ubezpieczenia społeczne.

Dla rozważenia problemu premii wypłaconych z zysku i sposobu ewidencjonowania powstających z tego tytułu wydatków przedsiębiorstw należy przede wszystkim postawić tezę, iż premie te ma-

ją w istocie rzeczy zupełnie ten sam charakter ekonomiczny, co i pozostała część zarobków pracowników przedsiębiorstw socjalistycznych, a mianowicie, iż stanowią wynagrodzenie za pracę. Różnica pomiędzy płacami a dochodami z tytułu udziału w zyskach polega tylko na zastosowaniu w obu przypadkach innych mierników ilości i jakości pracy jako podstawy obliczenia wynagrodzenia. O ile bowiem płace robocze są w zasadzie obliczane w zależności od indywidualnych nakładów pracy poszczególnego pracownika, o tyle podstawą obliczenia wynagrodzenia z tytułu udziału w zysku w największej ilości przypadków jest ilość i jakość pracy całej załogi przedsiębiorstwa (choć i w tym przypadku niekiedy mogą być uwzględnione także indywidualne nakłady pracy w sposób pośredni, poprzez przyznanie każdemu pracownikowi prawa udziału w funduszu zakładowym proporcjonalnie do zarobków z tytułu pracy roboczej). Odmienny sposób obliczania ilości i jakości pracy nie zmienia jednak faktu, że wszelkie dochody pracowników przedsiębiorstw socjalistycznych są wynagrodzeniami za pracę, są pieniężnym wyrazem produktu dla siebie²⁾, a nie np. dochodami z tytułu własności środków produkcji. Stanowisko, iż część dochodów pieniężnych, otrzymywanych przez pracowników w socjalistycznych przedsiębiorstwach nie jest pieniężnym wyrazem produktu dla siebie prowadzi do bezpośredniego wniosku, iż są to dochody otrzymywane bez pracy (albo przynajmniej za pracę o charakterze nieprodukcyjnym) co w odniesieniu do pracowników przedsiębiorstw produkcji materialnej jest absurdalne.

Mimo jednak faktu, że treść ekonomiczna płac i premii z tytułu udziału w zyskach jest ta sama, nie można obu tych rodzajów wydatków przedsiębiorstwa potraktować w sposób identyczny przy ewidencji kosztów własnych produkcji. Odniesienie premii z zysku w ciężar rachunku kosztów własnych jest niemożliwe z tego względu, że doprowadziłoby to do zatarcia w zapisach księgowych podstawy obliczenia premii (gdyż kwota zysku została zmniejszona o wypłaconą z niego premię), do fałszywego odzwierciedlenia wyniku działalności przedsiębiorstwa i podziału zysku. Innymi słowy, względy techniki ewidencji nakazują tu odejście od pryncypialnego postulatu ujęcia całości wynagrodzeń za pracę w rachunku kosztów własnych.

Podobnie może się przedstawiać sprawa z potrąceniami z funduszu płac, dokonywanymi z tytułu materialnej odpowiedzialności załogi za straty przedsiębiorstwa. Tego rodzaju potrącenia nie są jeszcze stosowane w naszej praktyce, ale wielu ekonomistów³⁾ postuluje ich wprowadzenie w ograniczonym rozmiarze (do 20—25% funduszu płac), uważając materialną odpowiedzialność za straty

za logiczną konsekwencję przyznania prawa do uczestniczenia w zyskach i za silny bodziec ekonomiczny. Gdyby takie potrącenia zostały przewidziane w nowych przepisach o systemie finansowym przedsiębiorstw, które muszą się stać elementem nowego modelu gospodarczego, powstanie od razu zagadnienie księgowego ujęcia tych potrąceń, a w szczególności powstanie zagadnienie, czy powinny one zmniejszać kwotę funduszu płac w rachunku kosztów własnych.

Stojąc na pryncypialnym stanowisku co do ujmowania w kosztach własnych faktycznie wypłaconych wynagrodzeń należałoby postulować, ażeby potrącenia były odnoszone na zmniejszenie kosztów własnych. Jednak i w tym przypadku pryncypialne stanowisko w tej sprawie utrzymać się nie da, gdyż wynikające z niego rozwiązanie zagadnienia znowu prowadziłoby do fałszywego przedstawienia wyniku działalności przedsiębiorstwa i całego przebiegu finansowego pokrycia poniesionej przez przedsiębiorstwo straty. Przez zmniejszenie kosztów własnych strata byłaby sztucznie obniżona, a fakt pokrycia jej w części przez załogę zniknąłby w ogóle z ewidencji. Tak więc ze względu na uzyskanie jasnego obrazu wyników działalności przedsiębiorstwa i źródeł pokrycia strat konieczne jest utrzymanie w kosztach własnych funduszu płac w pełnej, nieumniejszonej wysokości, wykazanie zobowiązania pracowników w stosunku do przedsiębiorstwa z tytułu materialnej odpowiedzialności za straty i wreszcie spłaty tego zobowiązania poprzez potrącenia z funduszu płac, w podobny sposób, jak to się praktykuje np. z podatkiem od wynagrodzeń.

Innym elementem kosztów osobowych, który stał się przedmiotem dyskusji, są składki na ubezpieczenie społeczne. Zagadnienie tych składek zostało postawione w nieco odmienny sposób: w tym przypadku chodzi nie tylko o sposób ich ewidencjonowania, ile o zasadniczą celowość utrzymania takiego wydatku w systemie finansowym przedsiębiorstw. Sprawę składek na ubezpieczenie społeczne i w ogóle systemu finansowania ubezpieczenia społecznego podjął na łamach naszych czasopism ekonomicznych prof. S. Bolland (w poprzednio cytowanym artykule), wypowiadając się przeciwko utrzymywaniu składek, jako tradycyjnie tylko istniejącej instytucji finansowej, która obecnie straciła już rację bytu w naszych warunkach. Prof. Bolland w swoich wywodach słusznie stwierdza, że w istocie rzeczy składki na ubezpieczenie społeczne stanowią część czystego dochodu społeczeństwa i pod tym względem nie różnią się np. od podatku obrotowego. Utrzymywanie ich jako odrębnego świadczenia nie może też być uzasadnione względami gospodarki finansowej państwa, gdyż obecnie nie istnieje już wydzielony fundusz ubezpieczeń społecznych: całość dochodów ze składek wpływa do budżetu i z budżetu pokrywa się całość wydatków na ubezpieczenia, przy czym wysokość wydatków nie jest uzależniona od wysokości dochodów ze składek a same ubezpieczenia społeczne nie korzystają z wyodrębnionej kasy. W tych warunkach składki na ubezpieczenia społeczne są zwykłym podatkiem, nawet nie podatkiem celowym⁴⁾, co wskazywałoby na możliwość

²⁾ Dlatego uważam za niesłuszne wywody B. Glińskiego, A. Nowickiego i T. Marzantowicza, którzy piszą: „Zródłem płacy roboczej jest wytworzony produkt dla siebie. Wydaje się, że inaczej jest z premią personelu kierowniczego... To wszystko, za co personel otrzymuje premię, przyczynia się przede wszystkim do wzrostu czystego dochodu całego społeczeństwa, do zwiększenia rozpiętości między indywidualnymi kosztami własnymi (tj. ich spadku) a społecznymi kosztami wytworzenia... Wobec tego są podstawy, aby premia personelu kierowniczego mogła być wypłacona z czystego dochodu społeczeństwa...” (W sprawie bodźców zainteresowania materialnego, „Gospodarka Planowa” nr 4/56). Usiłowanie uzasadnienia wyłączenia pewnych wynagrodzeń z rachunku kosztów własnych nie względami techniki ewidencji, a poprzez wynajdywanie różnic ekonomicznych prowadzi tu autorów cytowanego artykułu do konkluzji, że pewne wynagrodzenia nie stanowią produktu dla siebie, a więc są dochodami osiaganymi bez pracy.

³⁾ Por. np. B. Blass: Problemy reformy systemu finansów przedsiębiorstw, „Finanse” nr 3/57; Z. Flejka, Problem usamodzielnienia państwowego przemysłu drobnego, „Gospodarka Planowa” nr 4/57 i in.

⁴⁾ Użycie przez prof. Bollaanda terminu „podatek celowy” uważa za niesłuszne prof. L. Adam (O wątpliwych elementach naszego systemu finansowego — „Finanse” nr 3/57)

połączenia tego świadczenia np. z podatkiem obrotowym dla uproszczenia systemu finansowego.

Prof. Bolland w swoich słusznych wywodach zajmuje się jednak zagadnieniem składek raczej tylko z punktu widzenia finansów scentralizowanych, gospodarki budżetowej, a nie rozważa roli składek jako bodźca ekonomicznego. Ta strona zagadnienia ma dla nas bardzo istotne znaczenie, gdyż głównie z tego punktu analizujemy problem kosztów własnych, toteż w tym zakresie musimy uzupełnić rozumowanie prof. Bollanda.

Oddziaływanie składek na ubezpieczenia społeczne jako bodźca ekonomicznego uzależnione jest przede wszystkim od podstawy obliczenia tych składek. Jak wiadomo, zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami, składki na ubezpieczenia społeczne oblicza się od funduszu płac, stosując właściwą dla danego podmiotu stawkę procentową (w przedsiębiorstwach państwowych 15,50%). Przyjęcie funduszu płac jako podstawy obliczeń składek na ubezpieczenia społeczne odbiera im charakter samodzielnie działającego bodźca ekonomicznego, gdyż przedsiębiorstwa nie mogą wpływać na wysokość tego nakładu (o ile wykluczmy machinacje przy obliczaniu składek, stanowiące naruszenie przepisów finansowych): kształtuje się on w sposób automatyczny, a obniżanie kosztów na tym odcinku możliwe jest tylko w sposób pośredni, poprzez obniżanie kosztów płac.

Materialne zainteresowanie przedsiębiorstw i ich załóg obniżaniem kosztów płac może występować tylko w bardzo specyficznych warunkach. W zasadzie w interesie załogi oszczędności na tym odcinku nie są pożądane i nie należy chyba przypuszczać, ażeby materialne zainteresowanie wysokością zysku skłaniało załogi do obniżania tej pozycji kosztów własnych, gdyż tylko część uzyskanych na tej drodze oszczędności może powrócić do załogi w postaci premii, czyli że na skutek obniżenia kosztów płac zawsze ogólna kwota zarobków robotników musi się zmniejszyć. Oszczędnościom na funduszu płac nie sprzyja także system jego limitowania: w przypadku, gdy limituje się globalną kwotę funduszu bez limitowania przeciętnej płacy powstanie zawsze tendencja do ograniczania zatrudnienia celem podniesienia przeciętnej płacy dla zmniejszonej liczby robotników. Jednak pewne oszczędności na funduszu płac są możliwe do osiągnięcia i w tych warunkach. Robotnicy są zainteresowani przede wszystkim wysokością płacy przeciętnej, bo podniesienie jej oznacza wzrost zarobków indywidualnych, natomiast są znacznie mniej zainteresowani ogólną kwotą funduszu płac. Toteż może się zdarzyć, że załoga zdecyduje się na powiększenie przeciętnej płacy w takich rozmiarach, które nie skonsumentują całej obniżki globalnego funduszu płac, uzyskanej na drodze zmniejszenia zatrudnienia (zwłaszcza wtedy gdy na przeszkodzie wzrostowi przeciętnej płacy stoją przepisy umów zbiorowych i taryfikatorów), a dodatkowym bodźcem dla takich oszczędności mogłoby być zmniejszenie kosztów składek na ubezpieczenia społeczne, ale na takie przypadki nie należy specjalnie liczyć. Do podobnych oszczędności kosztów osobowych może dojść w tych przypadkach, gdy mechanizacja produkcji zapewnia podwyższenie przeciętnej płacy przy zmniejszeniu globalnego funduszu płac.

Wydaje się jednak, że w dzisiejszych warunkach oddziaływanie składek na ubezpieczenie społeczne jako bodźca ekonomicznego, skłaniającego do obniżenia kosztów własnych jest bardzo ograniczone wobec automatyzmu ich obliczania, i wobec tego nie stanowiłoby dostatecznego argumentu za ich utrzymaniem. Inaczej mogłaby się przedstawiać sprawa, gdyby podstawa obliczenia składek uległa zmianie.

W dotychczasowym naszym systemie finansowym brak bodźca ekonomicznego, skłaniającego przedsiębiorstwa do pełnego wykorzystania czasu pracy poszczególnego pracownika. Jeżeli tylko istnieje możliwość uzyskania dodatkowych robotników na miejsce tych, którzy opuszczają pracę, przedsiębiorstwu jest obojętny fakt absencji, gdyż nie pociąga on za sobą obniżenia produkcji i wzrostu kosztów własnych. W obrachunku ogólnospołecznym jest to jednak objaw niekorzystny, gdyż prowadzi on do obniżenia wydajności pracy społecznej, do niepełnego wykorzystania rozporządzalnych zasobów siły roboczej. Z tego względu jest konieczne stworzenie takich warunków, w których zakłady pracy i załogi robotnicze byłyby w możliwie największym stopniu materialnie zainteresowane w zwalczaniu nieusprawiedliwionej absencji.

Wysuwane są propozycje, ażeby dla stworzenia takich warunków przerzucić na przedsiębiorstwa obowiązek wypłaty zasiłków chorobowych i obciążyć nimi ich koszty własne. Nie negując słuszności tego postulatu musimy stwierdzić, że działanie jego jest nieco ograniczone, gdyż nie rozciąga się na przypadki absencji, nie dające prawa do zasiłku chorobowego, a także może w niektórych przypadkach spowodować krzywdzenie naprawdę chorych pracowników przedsiębiorstw. Wydaje się, że nawet przy zastosowaniu tego bodźca działanie jego mogłoby być wzmocnione i rozszerzone przez składki na ubezpieczenia społeczne, ale obliczane nie jak dotąd od funduszu płac, lecz od ilości zatrudnionych robotników.

Ustalenie stawki od osoby, niezależnie od wysokości jej zarobku, byłoby słuszne także z tego względu, że największa część wydatków z tytułu ubezpieczeń społecznych, a mianowicie zasiłki rodzinne, kształtuje się niezależnie od wysokości zarobków zatrudnionych osób; wysokość zarobków ma wpływ tylko na wysokość zasiłków chorobowych czy macierzyńskich, ale po przerzuceniu wypłaty zasiłków chorobowych na przedsiębiorstwa przestanie to mieć znaczenie (choć w ogóle znaczenie dostosowania dochodów ubezpieczeń do wydatków jest ograniczone poprzez włączenie ich do budżetu i zerwanie z formą funduszu ubezpieczeniowego). W każdym razie stworzenie dla składek na ubezpieczenie społeczne samodzielnej, niezależnej od funduszu płac podstawy obliczania zniosłoby istniejący automatyzm i pozwalałoby przedsiębiorstwom osiągać obniżkę kosztów własnych na tych nakładach bez obniżania kosztów płac na drodze likwidacji nieusprawiedliwionej absencji, przez podnoszenie wydajności pracy itd. Potrzeba istnienia takiego bodźca ekonomicznego w kosztach własnych przedsiębiorstw, jak się wydaje, nie ulega wątpliwości, a wobec tego należałoby postulować utrzymanie składek na ubezpieczenia społeczne, przy zmianie podstawy ich obliczania.

Sprawa wzmocnienia bodźców ekonomicznych, skłaniających przedsiębiorstwa do najbardziej

oszczędnego i intensywnego wykorzystywania czynników produkcji występuje nie tylko na odcinku kosztów osobowych. W wielu opracowaniach ekonomicznych podkreśla się, iż w obecnym modelu gospodarczym i systemie finansowym przedsiębiorstw nie ma realnie działających bodźców, które by skłaniały do oszczędnego inwestowania i wykorzystywania istniejących środków trwałych. Wskazuje się przy tym na wadliwe założenia systemu finansowania remontów (tym problemem zajmiemy się w artykule następnym, gdyż dotyczy on przede wszystkim zagadnienia różnic zachodzących w czasie dokonywania wydatków i zaliczania ich w ciężar kosztów własnych), amortyzacji i przede wszystkim systemu finansowania inwestycji. Przy udzielaniu bezzwrotnych dotacji na cele wyposażenia przedsiębiorstw w środki trwałe nie powstają żadne bodźce do oszczędnego inwestowania, gdyż przedsiębiorstwa po prostu nie ponoszą żadnych obciążeń finansowych z tytułu nadmiernego wyposażenia w środki pracy w stosunku do ich realnych potrzeb, a także nie są materialnie zainteresowane w przyspieszaniu okresu budowy i wprowadzania do eksploatacji nowych urządzeń. Nie trzeba chyba dodawać, że ten brak zainteresowania przedsiębiorstw właściwym inwestowaniem prowadzi do poważnego marnotrawstwa środków. Jako remedium na ten stan rzeczy proponowane jest wprowadzenie oprocentowania środków trwałych.

Problem oprocentowania środków przedsiębiorstw, a przede wszystkim środków trwałych, ma dosyć długą historię. Oprocentowanie jako jeden z elementów kalkulacji efektywności inwestycji było stosowane w radzieckiej praktyce projektowania już dosyć dawno⁵⁾. Następnie prof. S. Strumilin wystąpił z propozycją, ażeby oprocentowanie środków trwałych włączyć do rachunku kosztów własnych obok amortyzacji, z przeznaczeniem środków pochodzących z oprocentowania na finansowanie rozszerzonej reprodukcji środków trwałych. Postulat S. Strumilina nie został zrealizowany w ZSRR, natomiast z pewnymi formami oprocentowania spotykamy się w praktyce gospodarczej Jugosławii.

W Polsce postulat oprocentowania środków przedsiębiorstw wysunął doc. H. Fiszal, widząc w oprocentowaniu skuteczny bodziec ekonomiczny, który mógłby przeciwdziałać nadmiernemu angażowaniu w produkcji środków trwałych i obrotowych⁶⁾. W dalszym wywodach wprowadził starą się doc. Fiszal nadać oprocentowaniu szersze znaczenie poza rolę bodźca ekonomicznego, uważając oprocentowanie środków trwałych i obrotowych za jeden z czynników tworzących cenę produkcji w gospodarce socjalistycznej i postulując oparcie cen zbytu na tak ustalonych cenach produkcji, ale w

tym miejscu tych spraw nie będziemy poruszać, gdyż przekraczają one tematycznie ramy zakresowe naszym rozważaniom. Ograniczymy się tylko do przeanalizowania zagadnienia czy wprowadzenie oprocentowania uruchomi skuteczne bodźce ekonomiczne, przeciwdziałające gromadzeniu zbędnych środków trwałych i obrotowych, zagadnienia podstawy oprocentowania (w przypadku pozytywnej odpowiedzi na pytanie 1) oraz zagadnienie źródła pokrycia kosztów oprocentowania.

Na ogół większość autorów, zajmujących się tym zagadnieniem, popiera myśl wprowadzenia oprocentowania środków dla hamowania zbędnych inwestycji i gromadzenia nadmiernych zapasów środków obrotowych⁷⁾. Pewnym sceptyzmem co do oddziaływania oprocentowania nacechowane są tylko rozważania Z. Wilkosza⁸⁾, który wskazuje na kilka okoliczności, mogących osłabić albo wręcz zniwelować spodziewane efekty wprowadzenia oprocentowania. Do okoliczności tych zalicza Z. Wilkosz nikły udział kosztów oprocentowania w całości kosztów własnych przedsiębiorstw, dalej nikły wpływ inwestorów na prace iur projektowych, które w istocie rzeczy decydują o kosztach budownictwa, a same odsetek od tych kosztów nie będą ponosić, wreszcie największy udział w kosztach oprocentowania odsetek od budynków, których raźniarć przeciw wyzbywać się nie można.

Wyda się, że w stwierdzeniach Z. Wilkosza jest dużo słuszności i że przesadnych nadziei z wprowadzeniem oprocentowania łączyć nie można, ale też chyba nie ulega wątpliwości, iż trzeba doprowadzić do zmiany dzisiejszego stanu rzeczy, w którym nadmierne wyposażenie przedsiębiorstw w środki trwałe i obrotowe nie stanowi dla nich żadnego obciążenia finansowego. Jak się wydaje, jedyną drogą dla uzyskania odzwiedledlenia w finansach przedsiębiorstw intensywności wykorzystywania środków trwałych i obrotowych jest wprowadzenie oprocentowania. Oczywiście skuteczność działania oprocentowania w roli bodźca, hamującego nadmierne, nieuzasadnione gospodarczo inwestowanie i gromadzenie środków obrotowych, będzie w dużym stopniu zależało od wysokości zastosowanej stopy procentowej, ale też przy wysokiej stopie procentowej powinien ulec zmianie indyferentny stosunek inwestorów do prac biur projektowych, tak że istniejącego dzisiaj na tym odcinku braku zainteresowania nie można traktować w sposób fatalistyczny, jak to czyni Z. Wilkosz. Także nie należy zrażać się tym, iż oprocentowanie nie uratuje już wykonanych błędów inwestycji: ujawniając te błędy i pogarszając sytuację finansową przedsiębiorstw źle zaprojektowanych (czego obawia się Z. Wilkosz, nie zauważając, że wpada w sprzeczności z poprzednio sformułowaną tezą o znikomym wpływie oprocentowania na wysokość kosztów własnych i rentowność przedsiębiorstwa) powinno ono położyć bardziej lub mniej skuteczną tamę powtarzaniu tych błędów w przyszłości, a o to głównie w tym przypadku chodzi. W ostatecznej konkluzji należy stwierdzić, że w nowym systemie finansowym przedsiębiorstw oprocentowanie po-

5) Por. S. Strumilin: Czynniki czasu w projektowaniu inwestycji przemysłowych. „Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu w ZSRR”, W-wa 1948.

6) „Jeśli idzie o nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej, to związek pomiędzy nimi a rentownością ujawnia się wprost poprzez rachunek kosztów własnych... Sposób gospodarowania środkami trwałymi i obrotowymi, czyli sposób gospodarowania czasem pracy zakreślony w tych środkach, nie znajduje jednak u nas właściwego odbicia w wynikach pracy przedsiębiorstw, w ich rentowności... Fakt przydzielania inwestorowi niejako „bezpłatnie” środków finansowych z budżetu państwa sprawia, iż nie jest on zainteresowany w oszczędzaniu środków inwestycyjnych... Zasadniczej zmiany powinien ulec stosunek pomiędzy budżetem państwa a przedsiębiorstwem państwowym... Przedsiębiorstwo uzyskuje środki nie bezpłatnie, lecz w formie kredytu. Budżet występuje więc w roli instytucji udzielającej kredytu, za który przedsiębiorstwa opłacają odsetki zgodnie z ustaloną stopą procentową...” (O prawdziwy rozrachunek gospodarczy, „Nowe Drogi” nr 5/56).

7) Por. W. Karoliński: W sprawie zmian systemu finansowania inwestycji i kapitalnych remontów, „Gospodarka Planowa” nr 1/57, Z. Flejka: Problem usamodzielnienia państwowego przemysłu drobnego, „Gospodarka Planowa” nr 4/57, W. Kwiatkowski: Jak finansować usamodzielnione przedsiębiorstwa, „Finanse” nr 1/57, R. Szarota: O nowe zasady planowania, realizacji i finansowania inwestycji, „Finanse” nr 2/57 i in.

8) Z. Wilkosz: Czy oprocentowanie środków trwałych na pewno da efekty ekonomiczne? „Finanse” nr 6/57.

winno być wprowadzone, chociaż zapewne nie od razu i nie w całej pełni przyniesie ono spodziewane skutki.

Powstaje zagadnienie, od jakiej podstawy powinno być liczone to oprocentowanie. Mogą tu być przyjęte dwa alternatywne rozwiązania: albo oprocentowaniu będą podlegały zaangażowane w przedsiębiorstwie środki trwałe i obrotowe (a więc elementy majątku), niezależnie od źródeł ich sfinansowania, albo też będą oprocentowane obce fundusze, wykorzystywane przez przedsiębiorstwo dla finansowania wyposażenia w środki trwałe i obrotowe. H. Fiszel, który postulował wprowadzenie oprocentowania, nie zajmuje w tej sprawie konsekwentnego stanowiska: początkowo mówi o oprocentowaniu kredytów budżetowych na inwestycje (por. odsyłacz 6), następnie, gdy oprocentowanie staje się mu potrzebne dla wyprowadzenia przeciętnej stopy zysku i ceny produkcji, mówi już o oprocentowaniu całości środków, niezależnie od źródeł ich pochodzenia.

Stojąc na stanowisku, iż rola oprocentowania ma się ograniczać wyłącznie do tworzenia bodźców ekonomicznych, hamujących nadmierne gromadzenie przez przedsiębiorstwa środków produkcji i nie łącząc oprocentowania z przeciętną stopą zysku, uważamy za właściwe poddać oprocentowaniu nie całość środków, pozostających w dyspozycji przedsiębiorstwa, lecz jedynie fundusze obce wykorzystywane dla finansowania wyposażenia przedsiębiorstwa w te środki. Takie rozwiązanie ma wiele zalet w porównaniu z alternatywą oprocentowania całości środków bez względu na sposób ich finansowania. Po pierwsze musimy pamiętać, iż część funduszy obcych finansujących środki przedsiębiorstw, a mianowicie kredyty bankowe, już dzisiaj podlega oprocentowaniu. Zasada oprocentowania całości środków bez względu na źródło ich finansowania prowadziła albo do podwójnego oprocentowania tej części, która jest kredytowana przez banki, albo do konieczności zaniechania oprocentowania kredytów bankowych. Obie konsekwencje są niekorzystne. Po drugie, oprocentowanie całości środków znosi bodźce ekonomiczne, skłaniające przedsiębiorstwa do akumulowania własnych funduszy z zysku, a przez to osłabia materialne zainteresowanie wynikami działalności przedsiębiorstw. Prowadzi to do stwierdzenia, że najsluszniejszym rozwiązaniem sprawy jest wprowadzenie oprocentowania tych funduszy obcych, które do tej pory nie podlegały oprocentowaniu, a mianowicie dotacji budżetowych. Różnica pomiędzy dotacjami budżetowymi a kredytami bankowymi powinna polegać jedynie na braku obowiązku zwrotu dotacji (choć należy dopuścić do dobrowolnego spłacania przez przedsiębiorstwa oprocentowanych dotacji w tych przypadkach, gdy zmniejszenie tego oprocentowania stanowi dla przedsiębiorstwa najbardziej korzystną lokatę własnych funduszy i przynosi większe efekty ekonomiczne niż dodatkowe inwestycje lub środki obrotowe).

Jeżeli chodzi o wysokość stopy procentowej od dotacji budżetowych, trudno tu wysuwać jakieś propozycje co do jej bezwzględnej poziomu bez

przeprowadzenia na ten temat specjalnych badań. W każdym razie stopa ta nie powinna być niezmienna, gdyż manewrowanie jej wysokością może się stać środkiem oddziaływania na politykę inwestycyjną przedsiębiorstw. Względna wysokość stopy oprocentowania dotacji budżetowych nie powinna znacznie odbiegać od stopy oprocentowania kredytów bankowych dla uniknięcia zbędnej konkurencji pomiędzy tymi dwoma źródłami finansowania rozwoju przedsiębiorstw.

Źródłem pokrycia kosztów oprocentowania dotacji budżetowych powinny być, moim zdaniem, koszty własne przedsiębiorstw, a nie ich akumulacja pieniężna. Jest to zgodne z poprzednio sformułowaną tezą, iż jest uzasadnione zaliczanie do kosztów własnych takich pozycji, których wysokość kształtuje się w zależności od wykorzystania materialnych czynników produkcji. Przeniesienie oprocentowania do pokrycia bezpośrednio z akumulacji pieniężnej, jak to postuluje H. Fiszel⁹⁾ nie uruchomi żadnych dodatkowych bodźców ekonomicznych, a tylko utrudni kalkulację. Jak już poprzednio wykazaliśmy, realizacja pryncypialnego postulatu zaliczania do kosztów własnych tylko tych nakładów, które są pieniężnym wyrazem zużycia środków produkcji oraz wynagrodzeń, nie jest możliwa i korzystna, a stąd szermowanie nim w tym przypadku nie może być argumentem z wyłączeniem oprocentowania dotacji budżetowych z rachunku kosztów własnych, zwłaszcza, że w rachunku tym już figuruje oprocentowanie kredytów bankowych.

Inną propozycję pokrywania procentów wysuwa T. Choliński¹⁰⁾. W trosce o wzmocnienie oddziaływania procentów jako bodźca zainteresowania materialnego proponuje on w całości odnieść oprocentowanie w ciężar funduszu zakładowego, a więc pomniejszać o koszt oprocentowania nie całość zysku (jak to ma miejsce wtedy, gdy koszt oprocentowania jest zaliczany do kosztów własnych), lecz wyłącznie jego część przypadającą załodze. Nie ulega wątpliwości, że taki sposób pokrywania procentów wzmocniłby ich bodźcowe oddziaływanie, ale wiąże się z tym pewne niebezpieczeństwa, nie dostrzeżone przez autora. Mianowicie, przy założeniu, że np. fundusz zakładowy stanowi 20% zysku, przekroczenie kosztów odsetek o 5 zł ma dla załogi taki sam skutek, jak przekroczenie każdej innej pozycji kosztów o 25 zł. Może to pociągnąć za sobą taki efekt, że w trosce o obniżenie oprocentowania, które byłoby dla załogi specjalnie korzystne, będzie ona dopuszczała do przekroczenia innych pozycji kosztów w znacznie większym stopniu (byłe w granicach „oślacalności”, wyznaczonych przez procentowy udział funduszu zakładowego w całości zysku). Może to przybrać formę np. nieekonomicznych remontów przestarzałych urządzeń zamiast podejmowania nowych inwestycji. Dlatego naszym zdaniem należy pozostać przy postulatcie odnoszenia oprocentowania w ciężar kosztów własnych.

Problematykę różnic w czasie dokonywania wydatków pieniężnych i zarachowywania kosztów własnych omówimy w artykule następnym.

Z. Fedorowicz

⁹⁾ „Potraktowanie procentów jako elementu kosztów własnych, jak to się dzieje w księgowości kapitalistycznej, byłoby — moim zdaniem — niezgodne z istotą ekonomiczną procentów, mających związek nie z tworzeniem produktu, lecz raczej z jego podziałem”. H. Fiszel, op. cit.

¹⁰⁾ „O nowe formy finansowania przedsiębiorstw. „Finanse” nr 1/57.

METODY ANALIZY PIENIĘŻNEJ W BANKACH KAPITALISTYCZNYCH

W poprzednim opracowaniu¹⁾ omówiono teoretyczne przesłanki i metody analizy pieniężnej w Holandii, stosowanej przez Bank Holenderski i Centralne Biuro Planowania. W dalszym ciągu naszego opracowania zajmiemy się metodami analizy pieniężnej, stosowanej w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej i w Niemieckiej Republice Federalnej²⁾.

Stany Zjednoczone rozbudowały w ostatnich latach statystyczne badania w zakresie gospodarki narodowej (tzw. „social accounting”). Do podstawowych należą: statystyka dochodu narodowego oraz statystyka ruchu produktu (tzw. input-output account). Uzupełnieniem tych ogólnogospodarczych analiz statystycznych są statystyczne badania zjawisk pieniężnych, których metodę niedawno rozbudowano, wykorzystując ją po raz pierwszy dla analizy okresu 1934—1954. Jest to tzw. „Flow-of-Funds System of National accounts”, który będziemy w dalszym ciągu opracowania nazywali bilansem środków pieniężnych. Nowa metoda ma uzupełnić dotychczasowe badania o elementy pieniądza i kredytu. Analizę sporządza Zarząd Rezerwy Federalnej. Obrachunek sporządzany jest w dwóch przekrojach: według sektorów gospodarczych i według źródeł i sposobu wykorzystania środków. Gospodarka narodowa podzielona jest na dziesięć sektorów: konsumenci, spółki, firmy inne, przedsiębiorstwa rolne, rząd federalny, rządy stanowe i lokalne, system bankowy, ubezpieczenia, inne instytucje, zagranica.

Źródła środków i ich wykorzystanie (transakcje) ugrupowano w następujący sposób:

Transakcje niefinansowe:

- a) płace
- b) dochody i wydatki na lokaty kapitałowe
- c) ubezpieczenia i dotacje
- d) podatki
- e) nakłady kapitałowe
 - 1) zmiany zapasów
 - 2) nowy kapitał trwały
 - 3) inne
- f) kupno i sprzedaż różnych dóbr i usług
- g) razem

Transakcje finansowe

- h) obieg pieniężny i wkłady
- i) obligacje federalne
- j) hipoteki
- k) papiery wartościowe spółek oraz stanów i samorządów
- l) inne
- m) razem
- n) ogółem transakcje finansowe i niefinansowe

Każda transakcja towarowa (kupno-sprzedaż) ujęta jest w tym obrachunku podwójnie, zarówno

po stronie nabywcy (np. konsumenta) jak i sprzedawcy (np. firmy), z jednej strony w grupie transakcji niefinansowych, z drugiej — w grupie operacji finansowych. Transakcja towarowa zanotowana zostanie u nabywcy (konsumenta) jako wykorzystanie środków (rozchód), a sprzedawcy — jako źródło środków (przychód) — w grupie transakcji niefinansowych. Transakcja ta pociąga za sobą zmianę w stanie należności i zobowiązań nabywcy i sprzedawcy (jako należność — aktyw — traktuje się na równi np. z rachunkiem bankowym pozostałość gotówkową). Zmiany w stanie należności i zobowiązań, wynikających z transakcji niefinansowych (obrotu dobrami i usługami), ujęte zostaną w grupie transakcji finansowych. Kupno towaru powoduje u nabywcy spadek jego pieniężnych zasobów; zostanie to ujęte w kolumnie wykorzystania środków (rozchodów) — ze znakiem ujemnym; gdy nabywca nabywa towar na kredyt, w kolumnie źródeł środków (przychodu) wykaże się wzrost zadłużenia nabywcy. Sprzedaż towaru powoduje u sprzedawcy wzrost jego zasobów pieniężnych lub należności (wierzytelności). Wzrost zasobów pieniężnych zostanie wykazany jako wykorzystanie środków (rozchód), a wzrost należności (od nabywców) — jako ujemne źródło środków (przychód ze znakiem ujemnym). Biorąc dalszy przykład z płac, ich wypłatę w przedsiębiorstwie wykaże się w grupie transakcji niefinansowych przedsiębiorstw jako wykorzystanie środków (rozchód), natomiast w grupie transakcji finansowych jako spadek zasobów pieniężnych (gotówki lub rachunku bankowego) — czyli jako wykorzystanie środków (ze znakiem ujemnym). Otrzymane płace zostaną natomiast wykazane w sektorze konsumentów jako źródło środków (przychód) w grupie transakcji niefinansowych i jako wykorzystanie tych środków (rozchód) w formie zwiększenia stanu posiadanych zasobów pieniężnych.

Obrót towarami i usługami (transakcje niefinansowe) zamyka się w każdym sektorze nadwyżką źródeł środków nad ich wykorzystaniem (przychodów nad rozchodami) lub nadwyżką środków wykorzystanych nad otrzymanymi, z którą koresponduje odpowiednia zmiana w stanie pieniężnych należności i zobowiązań danego sektora (gotówki, rachunków bankowych, portfeli papierów wartościowych). Zmiany w stanie należności pieniężnych (aktywów) ujmowane są jako wykorzystanie środków — pozytywne w przypadku wzrostu tych należności i negatywne w przypadku ich spadku. Zmiany w stanie zobowiązań (zaciągnięcie kredytu) traktowane są jako źródło środków (przychód): pozytywne w przypadku wzrostu zobowiązań i negatywne w przypadku ich spadku.

Jaki jest cel bilansu środków pieniężnych, sporządzanego w takiej postaci?

Punktem wyjścia jest teza, że w gospodarce kapitalistycznej ruch środków pieniężnych i kredytu oddziałuje na działalność gospodarczą i że każda działalność gospodarcza oddziałuje ze swej strony na ruch pieniądza i kredytu. Chodzi zatem o sporządzenie takiego obrachunku, który by łączył w

1) Por. „Wiadomości NBP” N 10, 1957.

2) Recent Developments in Monetary Analysis. I. M. F. Staff Papers, N 3, 1957.

3) Flow — of — funds System of National accounts. Federal Reserve Bulletin. October 1955.

sobie elementy działalności finansowej i niefinansowej, wiązał zjawiska rzeczowe z ich pieniężnym wyrazem. Omawiany bilans pokazuje, które grupy (sektory) gospodarce zakupują bieżący produkt społeczny, jak również majątek i prawa do majątku, wskazuje na źródła pieniądza i kredytu, wyjaśnia przyczyny zmian w stanie pieniężnych aktywów (gotówki, wkładów) poszczególnych grup, ruch oszczędności itd.

To połączenie elementów finansowych (ruchu środków pieniężnych) i zmian w stanie zasobów pieniężnych i elementów rzeczowych (ruchu produktów i usług) odróżnia bilans środków od dwóch pozostałych syntetycznych bilansów gospodarki narodowej, a mianowicie bilansu dochodu narodowego oraz — tak dziś szeroko na zachodzie spopularyzowanego — bilansu ruchu produktów (input-output-account). Oba ostatnie wymienione bilanse akcentują transakcje towarami i usługami. Celem bilansu dochodu narodowego jest ustalenie wartości produktu i jej podziału między czynniki produkcji. Celem bilansu ruchu produktów jest wyjaśnienie wzajemnej zależności produkcji. Żaden z tych bilansów nie interesuje się ruchem pieniądza. W bilansie środków kładzie się natomiast nacisk na współzależność między czynnikami finansowymi i niefinansowymi, na zagadnienia, w jakim stopniu decyzje jednostek gospodarczych (sektorów) uwarunkowane są ruchem i stanami środków pieniężnych z jednej strony oraz zjawiskami w sferze produkcji, dochodu i konsumpcji — z drugiej strony.

Cel poszczególnych bilansów wyznacza równocześnie ich układ. W związku z tym, że bilans dochodu narodowego skupia się na zagadnieniach produkcji i podziału produktu, operuje on przekrojem funkcjonalnym, a nie instytucjonalnym; dzieli gospodarkę na produkcję, konsumpcję i inwestycje a dochody wytwarzane w procesie produkcyjnym według funkcji ekonomicznej lub czynników produkcji — robotnicy, właściciele, udziałowcy (akcjonariusze), wierzyciele. Obrachunek dochodu narodowego obejmuje przy tym nie tylko tę część produkcji, która objęta jest wymianą towarową i przechodzi przez rynek, lecz również tę część, która jest produkowana i konsumowana poza obrotem rynkowym. Z drugiej strony do obliczeń dochodu narodowego nie włącza się czysto finansowych operacji; obrót wierzytelnościami (wartościami) pieniężnymi nie jest składnikiem produktu społecznego, przy czym, biorąc rzecz w skali całej gospodarki, suma środków pieniężnych udzielonych (wypożyczonych, wypłaconych) kompensuje się z sumą środków pieniężnych otrzymanych (pożyczonych, wpłaconych). W bilansie środków, skupiającym zainteresowanie na procesach rynkowych, podstawą podziału gospodarki jest jednostka podejmująca decyzję gospodarczą (decyzję dokonania zakupu i wydatkowania środków itd.), a zatem kryterium uszeregowania ma charakter instytucjonalny (konsumenci, firmy, gospodarstwa rolne, skarb, banki i ubezpieczenia). Decyzje jednostek gospodarujących znajdują swoje odzwierciedlenie w niefinansowych i finansowych operacjach, ujętych w sposób systematyczny w omawianym bilansie. Bilans pozwala na wyjaśnienie wzajemnych współzależności między różnymi zjawiskami, kształtującymi decyzje gospodarcze. Tak np. zakup domu przez prywatną osobę

(konsumenta) znajduje się w określonym związku z takimi zjawiskami, mającymi swoje odbicie w bilansie, jak wysokość wydatków na bieżące utrzymanie, wysokość dochodów ponad potrzeby bieżącego utrzymania, stan uprzednio nagromadzonych zasobów pieniężnych itd. Ze strony autorów omawianej metody analizy pieniężnej podkreśla się przy tym, że bilans środków jest tak pomyślany, iż nie przesądza metody, jaką się zastosuje do analizy sytuacji pieniężnej, iż jest on pod względem doktrynalnym neutralny. Dane, zawarte w bilansie, mogą być kombinowane w różny sposób w zależności od zastosowanej metody analizy. Wykorzystanie materiałów, ujętych w bilansie, dla oceny sytuacji finansowej może objąć m. in. następujące zagadnienia:

a) dynamikę uruchomionych środków pieniężnych, czyli zmianę netto zobowiązań wszystkich niefinansowych sektorów gospodarki, globalnie i w przekroju poszczególnych sektorów;

b) dynamikę środków pieniężnych, dostarczonych na rynek dla sektorów niefinansowych, z podziałem na źródła (system bankowy i inne źródła);

c) strukturę źródeł środków w grupie konsumentów i ich wykorzystania, w szczególności wysokość bieżącej nadwyżki dochodów niefinansowych nad bieżącymi niefinansowymi wydatkami, wysokość wydatków kapitałowych (zakup domów i dóbr trwałej konsumpcji), wysokość środków wypożyczonych (zmiana w stanie aktywów finansowych), zmiany zadłużenia (kredyt konsumpcyjny, hipoteki itp.);

d) strukturę źródeł środków w grupie firm i ich wykorzystania, w szczególności wysokość bieżącej nadwyżki dochodów niefinansowych nad wydatkami niefinansowymi, wysokość wydatków kapitałowych (wydatków na fabryki, urządzenia i wzrost zapasów), wysokość środków wypożyczonych (zmiany w stanie środków pieniężnych, portfeli papierów wartościowych), wysokość zadłużenia.

Bilans środków pieniężnych za rok 1955, w kwotach globalnych, z podaniem jedynie — z uwagi na brak miejsca — sektora „konsumentów” przedstawiał się następująco (miliardy dolarów am.):

	Konsumenci		Ogółem	
	źródła	wykorzystanie	źródła	wykorzystanie
T r a n s a k c j e				
n i e f i n a n s o w e				
piące	206,2	2,9	206,2	206,2
procenty	8,3	6,7	24,7	24,7
dywidendy i zyski	11,0	—	15,8	15,8
renty	—	11,2	24,0	24,0
opłaty ubezpieczeniowe	—	19,9	41,8	41,8
odszkodowania ubezpieczeniowe	20,2	—	26,3	26,3
dotacje i dary	8,6	5,8	27,1	27,1
podatki	—	40,9	87,3	87,3
zwrot podatków	3,1	—	3,6	3,6
zużycie przez właścicieli	45,5	—	45,5	45,5
transfer majątku ziemskiego	23,4	25,7	26,8	26,8
inne dobra i usługi	6,7	223,4	844,6	845,2
r a z e m	333,0	336,4	1.373,6	1.374,3

T r a n s a k c j e
f i n a n s o w e

obieg pieniężny				
i wkłady	—	2,0	6,1	2,2
kredyt towarowy	4,1	—	7,6	10,8
pożyczki bankowe (poza hipotekami)	2,3	—	9,6	9,6
obligacje federalne	—	0,5	0,4	0,4
obligacje stanowe i samorządowe	—	3,1	5,1	5,1
papiery spółek	—	2,0	7,1	7,1
pożyczki hipoteczne	11,8	2,2	16,6	16,6
różne	0,7	5,5	8,3	8,5
r a z e m	18,8	15,3	61,0	60,5
sprostowania, różnice itp.	0,4	0,5	0,4	0,2
o g ó ł e m				
ź r ó d ł a	352,2	—	1.435,1	—
o g ó ł e m w y-				
k o r z y s t a n i e	—	352,2	—	1.435,1

Bilans środków pieniężnych nie jest oczywiście jedynym sprawozdaniem, sporządzanym dla potrzeb analizy zjawisk pieniężnych. Zarząd Rezerwy Federalnej publikuje periodycznie sprawozdanie o rezerwach banków członkowskich, dające w efekcie pogląd na stan rezerw banków w porównaniu do wymagań Rezerwy Federalnej oraz skonsolidowany bilans instytucji pieniężnych i bankowych. Problematyką finansową zajmują się również inne instytucje. Interesujące pod względem metodologicznym jest m. in. sprawozdanie Komisji Papierów Wartościowych i Giełdy o osobistych oszczędnościach. Dane za rok 1955 (w skróceniu) przedstawiają się następująco (miliardy dolarów am.):

1. Oszczędności osobiste — poza zmianami w realnej własności i w przedsiębiorstwach jednoosobowych

a) gotówka i wkłady bankowe	3,93
b) towarzystwa oszczędnościowe i pożyczkowe	4,97
c) prywatne ubezpieczenia	5,93
d) papiery wartościowe	7,50
e) mniej wzrost zadłużenia	5,50

2. Wzrost w stanie posiadania nieruchomości nierolniczych oraz wzrost własności realnej instytucji nie obliczonych na zysk

a) domy nierolnicze	15,36
b) nowe budowy instytucji niezarobkowych	2,01
c) mniej wzrost zadłużenia hipotecznego i amortyzacja	16,28

3. Wzrost niektórych aktywów nierolniczych przedsiębiorstw jednoosobowych (nie będących spółkami)

a) wzrost zapasów	0,96
b) nowe budynki i wyposażenie	9,34
c) mniej wzrost zadłużenia i amortyzacja	10,02

4. Wzrost niektórych aktywów gospodarstw rolnych

a) wzrost zapasów	0,34
b) nowe budynki i wyposażenie	4,34
c) mniej wzrost zadłużenia i amortyzacja	4,82

5. Oszczędności osobiste (1+2+3+4)

18,28

(Do obliczenia osobistych oszczędności włączono przedsiębiorstwa jednoosobowe, tzn. przedsiębiorstwa nie będące spółkami — unincorporated — organizacje nie posiadające charakteru zarobkowego oraz farmerów).

Wynik powyższego obliczenia konfrontowany jest m. in. z danymi sprawozdania o dochodzie narodowym, a mianowicie z różnicą między wysokością dochodu, pozostającego do osobistej dyspozycji a wydatkami na osobistą konsumpcję.

Bank biletowy Niemieckiej Republiki Federalnej (od lipca 1957 — Niemiecki Bank Związkowy, poprzednio — Bank Krajów Niemieckich) sporządza trzy analityczne sprawozdania:

a) sprawozdanie o stanie zaangażowania banku centralnego przez instytucje kredytowe;

b) sprawozdanie o skonsolidowanym bilansie systemu monetarnego;

c) sprawozdanie o tworzeniu majątku i o jego sfinansowaniu.

Sprawozdanie o stanie zaangażowania banku centralnego przez instytucje kredytowe ma na celu wykazanie, w jakim stopniu zmiany w bilansie banku centralnego wpłynęły na wielkość rezerw innych banków. W tym ujęciu wzrost zobowiązań banku centralnego w stosunku do niebankowych klientów (z tytułu wkładów) jest wyrazem nacisku na rezerwy innych banków, podobnie jak i wzrost obiegu pieniężnego. Wzrost wkładów w banku centralnym i wzrost obiegu pieniężnego oznacza bowiem równoczesny odpowiednio niższy stan wkładów i rezerw w systemie bankowym — poza bankiem centralnym (posiadacze środków pieniężnych bądź zlikwidowali swoje wkłady w innych bankach, przynosząc je do banku centralnego lub zmieniając na gotówkę, bądź też nowe środki pieniężne zatrzymali w gotówce lub na rachunku w banku centralnym). Natomiast elementem zwiększającym rezerwy innych banków jest wzrost należności banku centralnego od klientów (poza kredytami dla banków). Udzielone przez bank centralny pożyczki stwarzają dodatkowe wkłady w innych bankach (na rachunkach pożyczkobiorców względnie poprzez te rachunki — na rachunkach kontrahentów bezpośrednich pożyczkobiorców).

Różnica między przyrostem środków zgromadzonych przez bank centralny na rachunkach wkładowych (poza rachunkami banków) a przyrostem środków uruchomionych w drodze udzielenia pożyczek dla niebankowych klientów stanowi wielkość, która wyraża stopień, w jakim bank centralny zasilił w środki pieniężne system bankowy względnie w jakim stopniu je pomniejszył. Zmiana sytuacji innych banków, wynikająca z operacji banku centralnego z klientami pozabankowymi plus zmiana w zadłużeniu innych banków w stosunku do banku centralnego, równa się zmianie w stanie rezerw innych banków (jako rezerwa traktowane są jedynie rachunki w banku centralnym). Zilustrujemy to na własnym przykładzie:

Z m i a n y w b i l a n s i e b a n k u
c e n t r a l n e g o

Kredyty	+ 100	Wkłady i obieg pieniężny	+ 70
Kredyty dla banków	+ 50	Rachunki banków	+ 80
	+ 150		+ 150

Z m i a n y w b i l a n s i e i n n y c h
b a n k ó w:

Rachunek w banku centralnym	Zadłużenie w banku centralnym	
+ 80	+ 80	+ 50
Kredyty	Wkłady	+ 150
	+ 200	+ 200

Przykład ten ilustruje sytuację, w której bank centralny powiększył netto środki innych banków o 30 (kredyty 100 minus wkłady i obieg pieniężny — 70 = 30). Rezerwa innych banków (rachunek w banku centralnym) wynosi 80 i równa się wymienionej wyżej różnicy operacji banku centralnego + 30 i wzrostowi zadłużenia banków w stosunku do banku centralnego + 50. Odczytując bilans innych banków w tym przykładzie pod kątem widzenia wpływów polityki banku centralnego, można stwierdzić, że wzrost rezerw tych banków — +80 — po odliczeniu wzrostu ich zadłużenia w stosunku do banku centralnego o 50, stanowi efekt tej polityki.

Skrócony obraz omawianego sprawozdania dla Niemiec Zachodnich za rok 1955 przedstawia się następująco (mln marek):

A. dopływ (+) lub odpływ (—) pieniądza banku centralnego do lub z instytucji kredytowych	
wzrost obiegu	— 1.346
wzrost wkładów klientów (poza bankami)	— 1.964
wzrost kredytów banku centralnego dla klientów (poza bankami)	92
nadwyżka w banku centralnym z tytułu operacji handlu zagranicznego	2.234
operacje otwartego rynku (sprzedaż papierów)	— 16
inne czynniki	191
razem odpływ pieniądza	— 809
B. wzrost rachunków instytucji kredytowych w banku centralnym	498
C. wzrost zaangażowania w banku centralnym (Końcowa suma może np. oznaczać wzrost redyskonta banków w banku centralnym).	1.307

Drugie sprawozdanie — o skonsolidowanym bilansie systemu monetarnego — ma w skróceniu następujący układ (dane dla r. 1955, w miliardach marek):

obieg pieniężny (po włączeniu gotówki w instytucjach kredytowych)	14,09
wkłady na każde żądanie	20,11
p o d a ż p i e n i ą d z a	34,20
n a l e ż n o ś c i z a g r a n i c z n e (netto)	12,64
p o ż y c z k i d l a k l i e n t ó w (poza bankami)	77,41
inne należności	10,26
wkłady oszczędnościowe	— 20,67
wkłady terminowe	— 9,76
inne pozycje pasywów	— 35,68
r a z e m	34,20

Wreszcie ostatnie sprawozdanie banku biletowego — o tworzeniu majątku narodowego i jego sfi-

nansowaniu — składa się z dwóch części. Pierwsza część obejmuje tworzenie majątku, z podziałem na: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, organizacje publiczne, obce kraje, Berlin Zachodni i Niemcy Wschodnie; łączna suma dzieli się na przyrost majątku realnego i na przyrost majątku pieniężnego. Druga część analizuje sfinansowanie przyrostu majątku, z analogicznym podziałem na sektory, natomiast łączna suma dzieli się na dwa główne źródła sfinansowania: oszczędności i pożyczki.

Dane sprawozdania (skrócone) dla r. 1954 przedstawiają się następująco (miliardy marek):

A. T w o r z e n i e m a j ą t k u

	majątek realny	majątek pieniężny
Tworzenie aktywów materialnych (inwestycje netto)	24,48	—
Wzrost należności od zagranicy	2,60	—
Tworzenie majątku pieniężnego	—	12,66
lokaty w bankach (łącznie z obiegami pieniężnymi)	—	2,55
udziały w towarzystwach mieszkaniowych, pożyczkowych i ubezpieczeniowych	—	2,77
kupno papierów wartościowych	—	2,16
wzrost bezpośrednich należności od zagranicy	—	0,96
inne	—	—
	27,08	21,09

B. S f i n a n s o w a n i e p r z y r o s t u m a j ą t k u

	Oszczędności	Pożyczki
Oszczędności	26,99	—
Pożyczki z banków	—	11,97
Pożyczki banków dla zagranicy (zmiana w zapasach złota i walut)	—	2,72
Pożyczki towarzystw mieszkaniowych, pożyczkowych i ubezpieczeniowych	—	1,77
Sprzedaż papierów wartościowych	—	1,52
Bezpośrednie pożyczki od wierzycieli krajowych	—	1,76
Bezpośrednie pożyczki od zagranicy	—	0,39
inne	0,09	0,96
	27,08	21,09

Rzecz jasna, że metody analizy pieniężnej, stosowanej w gospodarce kapitalistycznej, są niewiele przydatne dla badania gospodarki pieniężnej w warunkach gospodarki socjalistycznej. Decyduje o tym przede wszystkim odmienność roli pieniądza w każdym z tych systemów gospodarczych. Wydaje się jednak, że zapoznanie się z metodami stosowanymi w analizie zjawisk pieniężnych w gospodarce kapitalistycznej może być pożyteczne, nie tylko dla lepszego poznania mechanizmu tej gospodarki. Być może, że dokładniejsze studium tych metod (niniejsze omówienie jest tylko informacją) wykaże, iż pewne osiągnięcia techniki badania mogą być bezpośrednio wykorzystane lub przyczynić się do ulepszenia naszej techniki badania zjawisk pieniężnych.

KREDYTOWANIE PRZEDSIĘBIORSTW EKSPERYMENTUJĄCYCH

W perspektywie zasadniczych zmian w finansowaniu i kredytowaniu gospodarki narodowej oraz w przededniu daleko idącej korekty w stosunku do obowiązującego obecnie systemu kredytowego, którą ma być nowa instrukcja, interesujące mogą być niektóre spostrzeżenia z zastosowanych systemów finansowych i kredytowych w zakładach Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, pracujących na podstawie eksperymentów ekonomicznych.

Warszawskie Zakłady Ceramiki Budowlanej są przedsiębiorstwem produkującym jeden rodzaj cegły, natomiast Zakłady Produkcji Elementów Budowlanych na Żeraniu mają obecnie asortyment około 600 artykułów, różne typy elementów wielkowymiarowych, w tym niektóre na indywidualne zlecenia, w większości o krótkiej serii, produkty masowe, jak gazobeton, belki z betonów, płyty betonowe. Z tego względu można uważać te przedsiębiorstwa jako reprezentujące dwie odrębne grupy zakładów produkcyjnych i dokonać na tej podstawie niektórych uogólnień.

Jednostki nadrzędne ustalają dla zakładów roczne zadania produkcyjne z uwzględnieniem ilości, jakości i gatunku wyrobów. Zakłady mają jednak swobodę w uzgadnianiu asortymentu z odbiorcami z tym, że w przypadku braku zleceń pokrywających ich moc produkcyjną istnieje tylko teoretycznie (brak materiałów budowlanych) podstawa do przyjęcia zamówienia spoza zainteresowanego ministerstwa.

Stan zatrudnienia regulują rady robotnicze, które ustalają jednocześnie normy i stawki pod warunkiem niezwiększenia nakładów finansowych na jednostkę gotowego wyrobu. Sprzedaż wyrobów produkowanych zgodnie z planem odbywa się według zatwierdzonych cen zbytu z tym, że różnice między cenami fabrycznymi a cenami zbytu wyrównuje się na podstawie codziennie wystawianej faktury, w której wyszczególnione są dopłaty dla przedsiębiorstwa lub centralnego zarządu. Część zysku cegielni, pochodząca z planowej obniżki kosztów, ponadplanowej obniżki kosztów, różnicy między planowaną i osiągniętą średnią ceną zbytu, sprzedaży wyrobów produkcji ubocznej, stanowi fundusze wygospodarowane, przeznaczone na poprawę warunków bytowych i socjalnych pracowników, a w nieznacznym procencie na rozwój osiedla Zielonka, na terenie którego zakład znajduje się. Udział funduszu w zysku zależy od podanych źródeł pochodzenia — jest on większy w ponadplanowej niż planowanej obniżce kosztów.

Plan finansowy betoniarni Żerania ustalony jest bezwzględnie z założeniem, że załoga przedsiębiorstwa zatrzymuje 80 procent zysku, który ewentualnie powstaje z różnicy między faktycznymi kosztami wytworzenia roku bieżącego, a kosztem własnym roku 1956, skorygowanym o zmianę cen, przy uwzględnieniu działalności pozazakładowej i nałożonych zadań obniżenia kosztów własnych. Część zysku, która pozostaje dla załogi, przeznaczona jest na poprawę warunków bytowych i socjalnych, a z pozostałych 20% ministerstwo przeznaczyło jedną czwartą na wzrost funduszy własnych przedsiębiorstwa. Charakterystyczne jest, że w zakładach

eksperymentujących preferowana jest silnie produkcja uboczna, z której zysk w całości przypada załogom przedsiębiorstw.

W zakresie funduszy własnych w obrocie zastosowano zasady skrajnie różne, betoniarni pozostawiono fundusze własne przedsiębiorstwa w wysokości minimum środków niezbędnych według stanu na 1.I. 1957 roku, cegielnia całą wartość zapasów finansuje kredytem bankowym a fundusze odprowadziła na rachunek zablokowanv.

Zgodnie z umową zawartą z oddziałami, przedsiębiorstwa korzystają z jednego kredytu na potrzeby stałe z założeniem, że limit jego jest ustalony kwartalnie. Limit wylicza się na podstawie analizy aktywów i przewidywanych zadań przedsiębiorstw na najbliższy okres. Kredytem finansowane są więc stałe potrzeby przedsiębiorstw w całości, lub tej części, która stanowi różnicę między wartością zapasów pokrytych funduszem własnym, a wartością zapasów niezbędnych dla wykonania założeń produkcyjnych.

O ile przedsiębiorstwa mają dodatkowe potrzeby finansowe, których nie przewidywały przed rozpoczęciem kwartału, oddział na wniosek zakładu może ustalić wyższy przejściowy limit kredytu, z określonym terminem spłaty. Zadłużenie przeterminowane przewidziano w jednej z umów a wysokość oprocentowania od niego wynosi 18% wówczas, gdy odsetki za inne kredyty ustalono na 4%. Przedsiębiorstwa nie są związane kolejnością wpłat z rachunku bieżącego. Krótki stosunkowo okres doświadczeń wykazał niedociągnięcia oraz korzystne strony przyjętych zasad finansowania i kredytowania.

Udział budżetu w zyskach gospodarki narodowej nie podlega dyskusji, o ile przyjmujemy nawet założenia, że akumulacja przedsiębiorstw przeznaczona do restrzybcji dochodu narodowego wynikać powinna z podatku obrotowego, stanowiącego zasadniczą pozycję dochodów budżetu. Tym niemniej w statucie zakładów na Żeraniu przewidziano za małą część zysku, która ma być przeznaczona na finansowanie wzrastających potrzeb przedsiębiorstwa.

Dyskusyjna wydaje się zasada zwalniania przedsiębiorstw z wpłat z zysku uzyskiwanego z produkcji ubocznej. Powstają dzięki temu możliwości fikcyjnego wyliczania zysku przez sztuczne obniżanie kosztów produkcji ubocznej, przy odpowiednim manipulowaniu kartami roboczymi, rozliczaniu materiałów, a przede wszystkim stosowaniu naciągniętych narzutów stałych.

Brak w umowach bodźców do sprzedaży ma swój wyraźny, ujemny wpływ na dość znacznych zahamowaniach w zbyciu wyrobów mimo braku materiałów budowlanych, słuszne przeto wydaje się uniezależnienie funduszy przeznaczonych dla załogi od produkcji planowej lub ponadplanowej.

Warto podkreślić, że w Zakładach Elementów Budowlanych, w dążeniu do uzyskania obniżenia kosztów własnych i uzyskania funduszy dla załogi wprowadza się zmiany w technologii produkcji. Surowce droższe zastępuje się surowcami tańszymi i projektuje się zasadnicze zmiany w budownictwie przemysłowym.

Zlikwidowanie kwalifikacji remontów (cegielna w Zielonce), pozostawienie kwot z amortyzacji do dyspozycji przedsiębiorstw nie dało jeszcze większych efektów, występują skłonności do manipulowania środkami na finansowanie inwestycji nie pokrywanych z budżetu. Pozostawienie inwestycji w ramach obowiązujących przepisów pozbawiło Warszawskie Zakłady Ceramiki Budowlanej możliwości inicjatywy w zakresie wykonywania niektórych robót ziemnych i budowlanych, mimo że jest to palące zagadnienie dla zakładów.

System rozliczania różnic między ceną fabryczną i ceną zbytu, przez wystawianie jednej faktury dziennie jest korzystny dla przedsiębiorstw otrzymujących równomiernie należne im kwoty, likwiduje nadpłaty i niedobory wynikające z miesięcznych dotacji oraz spowodowane zmianami asortymentów, a przez ewentualne ustalenie produkcji maksymalnej zabezpiecza interesy budżetu. W dyskusji z jednym z centralnych zarządów wynika wyraźne dążenie do upowszechnienia tego sposobu finansowania planowanych strat. Jednostka nadrzędna może obserwować bieżące nieprawidłowości w ustalaniu cen, kosztach własnych oraz skłaniać do wymiany mało ekonomicznych asortymentów na inne pozornie likwidujące pojęcie przedsiębiorstw planowo-deficytowych. Oddziały Banku, dokonujące rozliczeń, nie są przeciążane dodatkową manipulacją (jedna faktura dziennie dla przedsiębiorstwa).

Warunkiem dysponowania środkami własnymi i usamodzielnienia przedsiębiorstw w zakresie finansowania było zwolnienie ich z obowiązującej kolejności wypłat. Nie powstają zakłócenia w rozliczeniach z wpłat do budżetu i z odbiorcami, zapewniono przedsiębiorstwom swobodną decyzję w wykonywaniu zleceń, dzięki czemu zmniejszyły się trudności płatnicze. Przykładem mogą być Zakłady Elementów, które miały niedobory funduszu własnego w obrocie z tytułu rozliczeń z budżetem za okres poprzedzający funkcjonowanie eksperymentu, dzięki samodzielnemu rozporządzaniu rachunkiem płatniczym uniknęły trudności finansowych.

Nie zdało egzaminu odprowadzanie funduszy własnych w obrocie na odrębny rachunek, powstają bowiem zyski wyłącznie manipulacyjne, osiągnięte z różnicy między odsetkami zaliczanymi w koszty, a płaconymi Bankowi.

Przedsiębiorstwa mają dodatkowe źródła dofinansowania się: ponadplanowe pasywa stałe, wyższe od zaplanowanych zobowiązania z tytułu płac, niewymagalne zobowiązania z tytułu wpłat z zysku do budżetu, narastający zysk. Stopa procentowa nie jest dostatecznym bodźcem do obniżenia środków obrotowych i do walki z ewentualnym chomikarstwem, natomiast wystarcza do uzyskiwania korzyści z luzów finansowych, które w cegielni w Zielonce, przy wykorzystaniu kredytów w wysokości 4,5/M, wynoszą 1,0/M.

Niezastrzeżenie w umowach potrącania różnego rodzaju zobowiązań niewymagalnych, przy ustalaniu limitu potrzeb stałych, pozbawia Bank możliwości większego wpływu na przedsiębiorstwa. Podobne luzy występują w dużej ilości przedsiębiorstw kredytowanych według obowiązujących ogólnie zasad i nie stanowią w przedsiębiorstwach rentownych kwot drobnych, jak to się może pozornie wydawać, a niepomiernie wzrastają w przypadku

produkcji wyrobów, za które nalicza się podatek obrotowy, nieregulowany od poszczególnych faktur. Znaczną część luzów finansowych stanowią zobowiązania z tytułu płac i świadczeń za ubezpieczenia społeczne, które wynoszą jedną trzecią miesięcznych kosztów osobowych, a uwzględniane są w pasywach stałych w znacznie niższych kwotach, jednym z wyraźnych dowodów tego są bilanse, w których zobowiązania z tytułu płac i świadczeń są przejściowo wyższe i wynoszą około 50% funduszu płac. Zmiana obecnego systemu rozliczeń z tytułu wpłat podatku obrotowego, skorygowanie metody rozliczeń pasywów stałych, przez uwzględnienie w nich faktycznych zobowiązań z tytułu płac i ubezpieczeń oraz włączenie do pasywów stałych rozliczeń z zysku (o ile obecny system wpłat do budżetu pozostanie niezmienny) jest warunkiem likwidacji stale występujących a nieplanowanych wysokich zobowiązań niewymagalnych.

Przyjęte zasady uruchamiania kredytów do wysokości ustalonych limitów potrzeb stałych lub przejściowych zlikwidowały dużo zbędnej i biurokratycznej pracy w oddziałach oraz w przedsiębiorstwach. Pracownicy oddziału mogą poświęcić znacznie więcej czasu na analizę pracy przedsiębiorstw, ustalone plany inspekcji obejmują kolejno wybrane zagadnienia. Dotychczasowe doświadczenie, oparcia współpracy między oddziałami a przedsiębiorstwami na podstawie jednego kredytu finansującego całość potrzeb przedsiębiorstwa, dała dobre wyniki. Zlikwidowało, a nie stworzyło niebezpieczeństwa przekredytowania, z konieczności bowiem dokonuje się przy ustalaniu limitów potrzeb stałych lub przejściowych przede wszystkim analizy bilansu przedsiębiorstwa, a dopiero po zbadaaniu całości aktywów i pasywów — środków normowanych, należności oraz kredytów. Charakterystyczne jest, że przy kilku kredytach powstają możliwości przekredytowania, czego wyraźnym przykładem jest kredyt inkasowy udzielany przez większość oddziałów, bez uwzględnienia nawet niepełnowartościowych zapasów.

Podany niżej bardzo uproszczony przykład wskazuje wyraźnie na różnicę w postępowaniu Banku przy udzielaniu jednego lub wielu kredytów.

Obowiązują: kredyt na zapasy i kredyt inkasowy

zapasy pełnowartościowe	280	środki własne i zobowiązania niewymagalne	310
zapasy niepełnowartościowe	20	kredyt inkasowy	30
nieprzeterminowane należności u odbiorców	40	środki własne i zobowiązania niewymagalne	310

Obowiązuje jeden kredyt

zapasy pełnowartościowe	280		
zapasy niepełnowartościowe	20	kredyt	10
nieprzeterminowane należności u odbiorców	40	niepokryte aktywa	20

Przy założeniu obecnym przedsiębiorstwo posiada sfinansowane zapasy niepełnowartościowe, bo kredyt inkasowy to „inny” kredyt o pełnym zabezpieczeniu. Przy zastosowaniu eksperymentalnych zasad kredytowania, przy kompleksowej analizie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zapasy

niepełnowartościowe sfinansowane nie będą. Przepis o uwzględnianiu całokształtu sytuacji przy udzielaniu kredytu inkasowego nie może zdać w pełni egzaminu, dlatego że w dalszym ciągu pozostawia się sztuczne bariery, którymi są kwalifikacje kredytów, służące być może dla pewnych celów statystycznych.

Z dotychczasowych doświadczeń tak zwanych eksperymentów ekonomicznych i kredytowania przedsiębiorstw według zasad odrębnych od przepisów ogólnych krystalizują się następujące wstępne wnioski:

1. Należy zwiększyć ilość tak zwanych eksperymentów, kredytowania przedsiębiorstw według odrębnych umów, dokonać doświadczeń i wypróbowania w praktyce ścierających się poglądów. Bank powinien poświęcać temu zagadnieniu dużo uwagi, nie można uważać poczynionych prób jako „słomiany ogień”.

2. Przepis o kolejności płatności hamuje w zasadniczy sposób usamodzielnianie przedsiębiorstw w zakresie finansowania i kredytowania, zniesienie jego jest niezbędnym elementem zmian systemu finansowego i kredytowego.

3. Kwartalne ustalanie limitów kredytowych likwiduje wiele czynności kredytowych i może być powiązane z opracowaniem wniosków do planu kredytowego.

4. Z uwagi na trudności w wprowadzeniu w krótkim czasie zasady rentowności wszystkich produkowanych artykułów należy powszechnie zlikwidować system planowanych dotacji, zastępując go rozliczeniami między cenami fabrycznymi i cenami zbytu.

5. Powinien być zmieniony system wpłat podatku obrotowego, przy którym nie następują odrowadzenia wpłat do budżetu łącznie z realizacją należności. Korekcie powinno ulec ustalanie pasywów stałych, a to w celu zmniejszenia w przedsiębiorstwach zobowiązań niewymagalnych.

6. Przedsiębiorstwa powinny posiadać zasadniczą część środków obrotowych pokrytą funduszami własnymi, a na ich wzrost przeznaczać około 25% zysku, fundusze przeznaczone na poprawę warunków bytowych i socjalnych tworzyć w większym stopniu od obniżenia kosztów własnych niż uzyskanej akumulacji.

F. Szytkogold

ZAGADNIENIA GOSPODARCZO-FINANSOWE PAŃSTWOWEGO PRZEMYSŁU DROBNEGO

Państwowy przemysł drobny odgrywa poważną rolę w naszej gospodarce narodowej. Jako producent artykułów powszechnego użytku przyczynia się w poważnym stopniu do pełniejszego zaspokojenia potrzeb ludności na artykuły pierwszej potrzeby.

Państwowy przemysł drobny dzieli się na dwa piony, a mianowicie:

a) przedsiębiorstwa rozliczające się z budżetami terenowymi — przemysł terenowy,

b) przedsiębiorstwa rozliczające się z budżetem centralnym — przemysł wyodrębniony.

Przemysł terenowy jest przemysłem wielobranżowym, obejmującym znaczną większość istniejących w kraju branż przemysłowych.

Branża spożywcza partycypuje w ogólnej kwocie produkcji w 40%. Pozostałe branże to przemysł metalowy, drzewny, odzieżowy, chemiczny, poligraficzny, obuwniczy, galanterii skórzanej itd.

Przemysł wyodrębniony zatrudnia 44.786 osób, czyli przeciętnie jeden zakład zatrudnia 145 osób.

Procentowy udział poszczególnych branż w przemyśle wyodrębnionym kształtuje się następująco:

Razem przemysł wyodrębniony	100%
w tym:	
budowa maszyn	37%
wyroby metalowe i elektrotechniczne	16%
hutnictwo i przetwory żelaza	13%
włókienniczy	7%

Państwowy przemysł drobny pracuje w dużej mierze dla zaspokojenia potrzeb konsumenta indywidualnego.

I tak	Razem produkcja	Grupa A (zaopatr. inwestyc.)	Grupa (środki spożycia)
Przemysł terenowy	100%	44%	57%
Przemysł wyodręb.	100%	56%	44%
Razem resort	100%	48%	52%

Tabela Nr 1 w milionach złotych

Lp.	T r e ś ć	I półrocze 1957 roku					
		produkcja według cen zbytu	wskaźnik	ilość przedsięwzięć	wskaźnik	w tym	
						ilość zakładów	wskaźnik
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Przemysł terenowy	3.091,7	66	401	69	2.612	89
2	Przemysł wyodrębniony	1.694,2	34	175	31	308	11
3	Ogółem resort	4.785,9	100	576	100	2.920	100

Dla zobrazowania udziału poszczególnych pionów w kwocie ogólnoresortowej służyć może wyżej umieszczone zestawienie.

Jak wynika z powyższego zestawienia w skład przemysłu terenowego wchodzi małe stosunkowo zakłady, bowiem liczba 89% wszystkich przemysłowych zakładów resortu (to jest przemysł terenowy) produkuje zaledwie 66% wartości produkcji.

W przemyśle terenowym pracuje 83.000 pracowników, czyli przeciętnie jeden zakład zatrudnia 38 osób.

Analizując powyższe dane należy stwierdzić, że udział produkcji środków spożycia w ogólnej kwocie produkcji, zarówno jeśli chodzi o przemysł terenowy jak i wyodrębniony jest za mały.

Jest to tym ważniejsze, że w związku ze wzrostem siły nabywczej ludności nie tylko zwiększa się popyt pod względem ilościowym, lecz również zmienia się struktura popytu. Obserwuje się bowiem przechodzenie na artykuły zaspokajające potrzeby wyższego rzędu i wyższej jakości. Przemysł

drobny powinien w sposób jak najbardziej elastyczny podążać za potrzebami rynku.

Państwowy przemysł drobny partycypuje w ogólnokrajowej wartości produkcji w wysokości 3%.

Uwzględniając obecne tempo wzrostu produkcji oczekuje się, że procent ten będzie znacznie wyższy.

Na przestrzeni ostatnich sześciu lat wartość produkcji globalnej przemysłu drobnego w cenach niezmiennych wzrosła prawie dziesięciokrotnie.

Mówiąc o rozwoju przemysłu drobnego nie sposób nie wspomnieć o inwestycjach w tym przemyśle.

Powszechnie jest wiadome, że przemysł drobny jest członem gospodarki narodowej, w którym stopień kultury technicznej jest stosunkowo niski. Przedsiębiorstwa są wyposażone w sposób niedostateczny w odpowiedni park maszynowy, który jeśli chodzi o zużycie moralne — zajmuje pierwsze miejsce w sektorze przemysłu socjalistycznego.

W wyniku tej sytuacji zatrudnienie i wydajność pracy budzą poważne zastrzeżenia. Dla ilustracji podać można, że przy 3,0% udziału państwowego przemysłu drobnego w ogólnokrajowej kwocie produkcji udział zatrudnienia wynosi aż 5,6%.

Podobnie niekorzystnie przedstawia się w przemyśle drobnym zagadnienie zaopatrzenia w surowce i materiały. Potrzeby przemysłu drobnego są zaspokajane dopiero w trzeciej kolejności, to jest po przemyśle wielkim i średnim. Wynika stąd konieczność uruchomienia bodźców, które sprzyjałyby wykorzystywaniu surowców miejscowych i odpadowych.

Jedną z największych bolączek państwowego przemysłu drobnego jest występująca w dużym stopniu zakresie deficytowość niektórych rodzajów produkcji.

Związane to jest w poważnym stopniu z nieprawidłowym układem cen, który ustabilizował się na poziomie bardzo oddalonym od wartości.

Przy dotychczasowym sposobie ustalania cen opierano się w zasadzie na koszcie teoretycznym, w oderwaniu od specyfiki i procesu technologicznego danego zakładu.

Zjawisko niewłaściwych cen zbytu w bardzo poważnym stopniu zaciera prawdziwy obraz gospodarczy przemysłu i w wielu przypadkach uniemożliwia, a przynajmniej w poważnym stopniu utrudnia, ustalenie faktycznych rezerw tkwiących w przemyśle. Stan ten sprzyja rozluźnieniu dyscypliny oszczędnościowej w przedsiębiorstwach, utrudnia kooperację wewnętrzną w ramach resortu i prowadzi do wielu fałszywych wniosków o gospodarności przedsiębiorstw, tak w zakresie ocen pozytywnych jak również stwierdzeniu przyczyn nierentowności.

Poziom cen poszczególnych wyrobów, a nawet całej gałęzi przemysłu, jest bardzo zróżnicowany. Istnieje cały szereg artykułów, których ceny są oderwane od faktycznych kosztów, często zresztą nie w wyniku złych decyzji, ale w wyniku ustalania pewnych cen według relacji lub innych względów wynikających z ogólnej polityki cenowej w kraju.

Przemysł wyodrębniony. Ogólnie należy stwierdzić, że poziom cen w przemyśle wyodrębnionym jest zbyt wysoki.

Ceny sprzętu medycznego wykazują duże zróżnicowanie. Ceny niektórych artykułów są deficytowe z powodu niekorzystnych relacji i przeliczeń w stosunku do cen artykułów importowanych. Ceny okuć budowlanych są za wysokie, średnio o około 20%, zaś ceny na sita i sprężyny zaniżone o około 5%. W asortymencie sprzętu gospodarskiego ceny są w zasadzie na odpowiednim poziomie z wyjątkiem wag, gdzie rentowność sięga nawet 30%.

Przemysł maszyn i urządzeń wymaga poważnej korekty w zakresie cen w kierunku ich obniżenia. Natomiast ceny maszyn rolniczych i niektórych asortymentów sprzętu przeciwpożarowego wymagają podwyższenia, co jest zgodne z obecną polityką państwa w stosunku do wsi, jeśli chodzi o narzędzia i sprzęt rolniczy. Straty na tych asortymentach dochodzą w niektórych przypadkach do 50%.

Wręcz odwrotnie kształtuje się sytuacja w zakładach sprzętu motoryzacyjnego, gdzie ceny na kooperację (zbyt) z przemysłem kluczowym są zbyt wysokie, co potwierdza wysoka rentowność przy stwierdzonych niedociągnięciach organizacyjnych i niskim stanie technicznym tego przemysłu.

W przemyśle zabawkarskim większość zabawek drewnianych jest deficytowa. Obserwuje się natomiast wysoką rentowność zabawek metalowych i sztyldów.

Artykuły przemysłu sprzętu sportowego są objęte w 95% cennikiem detalicznym. Przemysł ten ponosi straty na wyrobach drugiego i trzeciego gatunku.

W przemyśle torfowym ceny zbytu są ustawione na podstawie relacji do cen węgla i są całkowicie deficytowe.

Przemysł terenowy. Sytuacja cenowa w przemyśle terenowym kształtuje się inaczej niż w przemyśle wyodrębnionym.

W przemyśle terenowym obowiązuje lista artykułów produkowanych przez przedsiębiorstwa podległe radom narodowym, dla których ustalone są jednolite ceny ogólnopaństwowe.

W związku z tym przemysł terenowy zmuszony jest do zbywania dużej ilości swej produkcji po cenach cennikowych lub zatwierdzanych odgórnie, których poziom często nie uwzględnia przeciętnych kosztów wytwarzania.

Przemysł terenowy posiada ceny deficytowe na następujące ważniejsze wyroby: gwoździe budowlane, śruby, siatki ogrodzeniowe, odlewy z żeliwa czarnego i metali kolorowych, odlewy piecowe, armatura przemysłowa, niektóre maszyny i urządzenia dla budownictwa i transportu, maszyny, urządzenia i narzędzia rolnicze, niektóre narzędzia, niektóre wyroby chemiczne, meble, klepki posadzkowe i skrzynie drewniane, tarcica iglasta i liściasta i niektóre artykuły spożywcze.

Dla ogólnego zobrazowania problemu deficytowości w państwowym przemyśle drobnym służyć może zamieszczona na tr. 495 tabl. 2 ilustrująca kształtowanie się zagadnienia deficytowości w latach 1955, 1956 i pierwszym półroczu 1957 roku.

Jako zjawisko godne uwagi należy podkreślić fakt stałego zmniejszania się ilości przedsiębiorstw nierentownych przy równoczesnej wyraźnej poprawie w pierwszym półroczu bieżącego roku ogólnej kwoty strat.

Udział procentowy ilości przedsiębiorstw nierentownych w ogólnej ilości przedsiębiorstw przemy-

Tabela Nr 2

Lp.	T r e ś ć	Straty w milionach złotych			Ilość przedsięwzięć		
		1955 roku	1956 roku	I półrocze 1957 roku	1955 roku	1956 roku	I półrocze 1957 roku
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Przemysł terenowy	122,4	143,9	48,8	115	102	92
2	Przemysł wydobywczy	51,0	50,1	19,5	39	34	27
3	Razem resort	173,4	194,0	68,3	154	136	119

słowych resortu wynosił na koniec pierwszego półrocza bieżącego roku dla przemysłu terenowego i wydobywczego odpowiednio 22,0% i 16,3%.

Wyniki kontroli bankowej w pierwszym półroczu 1957 roku

Dla ogólnego, syntetycznego zobrazowania wyników kontroli bankowej służyć może niżej umieszczone zestawienie, ilustrujące dynamikę nieprawidłowości, której wyrazem bezpośrednim było zjawisko występowania kredytu przeterminowanego.

Tabela Nr 3 w milionach złotych

Lp.	T r e ś ć	Stan na 31.12. 1956 r.	Zmiana w I-szym półroczu bieżącego roku	Stan na 30.6. 1957 r.
1	2	3	4	5
	I Nieprawidłowości			
1	Niedobory pokrycia środków normatywnych wskaźnik	172,3 100	— 66,0	106,3 61,7
2	Zapasy wyłączane z kredytowania wskaźnik	138,3 100	+ 37,2	175,5 126,9
3	Zamrożenie środków obrotowych w robotach kapitalnych wskaźnik	11,2 100	+ 2,6	13,8 123,2
4	Razem (1 + 2 + 3) wskaźnik	321,8 100	— 26,2	295,6 91,9
1	II. Kredyt przetermin. wskaźnik	236,2 100	+ 3,9	240,1 101,6

Jak wynika z powyższego zestawienia w pierwszym półroczu bieżącego roku kredyty przeterminowane wzrosły o 3,9 miliona (+1,6%). Niekorzystna dynamika kredytu przeterminowanego wiąże się z narastającymi nieprawidłowościami na odcinku gospodarki zapasami i zamrożeniami środków obrotowych w robotach kapitalnych.

Wyraźną poprawę obserwujemy na odcinku funduszy własnych w obrocie. Poważny spadek niedoborów środków normatywnych pozostaje w ścisłym związku z:

a) pokryciem z budżetów terenowych i z budżetu centralnego niedoborów na 1. I. 1957 roku (pogorszenie wyników w 1956 roku),

b) wygospodarowaniem w pierwszym półroczu bieżącego roku ponadplanowej akumulacji.

W wyniku tych dwukierunkowo występujących przyczyn dynamika kredytu przeterminowanego (spadek niedoborów, przy równoczesnym wzroście zapasów wyłączonych z kredytowania i zamrożen środków obrotowych w robotach kapitalnych) była stosunkowo nieduża.

Z kolei omówimy bliżej przyczyny dynamiki kredytu przeterminowanego, niedoborów i zapasów wyłączonych z kredytowania.

Kredyt przeterminowany

Stan obliża kredytu przeterminowanego kształtował się w pierwszym półroczu bieżącego roku, z podziałem na przemysł terenowy i wydobywczy w sposób następujący:

Tabela Nr 4 w milionach złotych

Lp.	T r e ś ć	Stany		Zmiany	
		31.12. 1956 r.	30.6. 1957 r.	wartość	procent
1	2	3	4	5	6
1	Przemysł terenowy	159,1	163,9	+ 4,8	+ 3,0%
2	Przemysł wydobywczy	77,1	76,2	— 0,9	— 1,2%
3	Razem resort	236,2	240,1	+ 3,9	+ 1,6%

Jak wynika z powyższych liczb o wzroście kredytu przeterminowanego w skali całego resortu zdecydował przemysł terenowy. W przemyśle wydobywczym nastąpił spadek.

Swiadczy to niewątpliwie o lepszej pracy przemysłu wydobywczego, który na odcinku „kultury” produkcyjnej i finansowej stoi wyżej od przemysłu terenowego.

Potwierdzają ten wniosek niżej podane liczby.

Tabela Nr 5 Według stanu na ultimo czerwca 1957 r.

Lp.	T r e ś ć	Udział procentowy		
		Produkcja według cen zbytu	Akumulacja wykończenia	Kredyt przeterminowany
1	2	3	4	5
1	Przemysł terenowy	66%	44%	70%
2	Przemysł wydobywczy	34%	56%	30%
3	Razem resort	100%	100%	100%

Z powyższych liczb wynika, że udział procentowy przemysłu terenowego w ogólnej kwocie kredytu przeterminowanego — będącego wyrazem nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw — jest najwyższy. Odmienne przedstawia się sytuacja na odcinku akumulacji — udział ten jest stosunkowo bardzo mały.

Wzrost kredytu przeterminowanego spowodowany został trzema bezpośrednimi przyczynami:

a) zwiększeniem się w poszczególnych przedsiębiorstwach niedoborów funduszy własnych w

obrocie, z uwagi na niekorzystne wykonywanie planu akumulacji, planu sprzedaży i planu kosztów własnych produkcji,

b) pogłębieniem się nieprawidłowości na odcinku gospodarki zapasami, wyrażające się wzrostem zapasów wyłączonych z kredytowania,

c) wzrostem zamrożeń środków obrotowych w robotach kapitalnych.

Spadek wyżej wymienionych przyczyn spowodował tendencję malejącą zadłużenia z tytułu kredytu przeterminowanego.

W przemyśle wyodrębnionym największy spadek kredytu przeterminowanego miał miejsce w Centralnym Zarządzie Przemysłu Sprzętu Motoryzacyjnego o 50% (—2,9 miliona) C. Zarządzie Przemysłu Sprzętu Rolniczego i Ochronnego o 94% (—3,9 miliona) i Zarządzie Przemysłu Zabawkarskiego o 26% (—1 milion).

Najwyższy wzrost kredytu przeterminowanego wystąpił w Zarządzie Przemysłu Chemicznego o 164% (+9,7 miliona) i Centralnym Zarządzie Przemysłu Sprzętu Medycznego o 166% (+6,5 miliona).

Niedobory pokrycia środków normatywnych

Stan niedoborów pokrycia środków normatywnych kształtował się w pierwszym półroczu bieżącego roku, z podziałem na przemysł terenowy i wyodrębniony, w sposób podany w tabeli nr 6.

Tabela Nr 6 w milionach złotych

Lp.	T r e ś ć	Stany		Zmiana	
		31 12. 1956 r.	30.6. 1957 r.	wartość	procent
1	2	3	4	5	6
1	Przemysł terenowy	130,4	78,8	— 51,6	— 39,6 %
2	Przemysł wyodrębniony	41,9	27,5	— 14,4	— 34,4 %
3	Razem resort	172,3	106,3	— 66,0	— 38,3 %

Jak wynika z powyższych liczb w pierwszym półroczu niedobory pokrycia środków normatywnych wykazały tendencję zniżkową i to zarówno w przemyśle terenowym jak i w przemyśle wyodrębnionym.

Tabela Nr 7

w milionach złotych

Lp.	T r e ś ć	I półrocze 1957 roku wykonania planu								
		z powodu wykonania planu								
		Akumulacja			kosztów własnych produkcji towarowej			sprzedaży		
		Plan	Wyko- nanie	Odchy- lenie %	Plan	Wyko- nanie	Odchy- lenie %	Plan	Wyko- nanie	Odchy- lenie %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Przemysł terenowy	272,1	426,1	+ 56,6	2 674,3	2 619,6	— 2,0	2 795,3	3 240,3	+ 15,9
2	Przemysł wyodrębniony	266,5	329,3	+ 23,6	1 367,6	1 333,5	— 2,5	1 575,7	1 678,6	+ 6,5
3	Ogółem resort	538,6	755,4	+ 40,3	4 041,9	3 953,11	— 2,2	4 371,0	4 918,9	+ 12,5

Ogólny spadek niedoborów pokrycia środków normatywnych o 66 milionów, to jest o 38,3% pozostawał w ścisłym związku z:

a) korzystnym wykonaniem planu akumulacji w pierwszym półroczu bieżącego roku,

b) wydotowaniem z budżetu niedoborów funduszy własnych w obrocie, powstałych jako pogorszenie wyników w roku 1956.

W przemyśle wyodrębnionym najważniejsze zmniejszenie niedoborów pokrycia środków normatywnych miało miejsce w Zarządzie Przemysłu Wikliniarskiego o 82,5% (—6,7 miliona), Centralnym Zarządzie Przemysłu Maszyn i Urządzeń o 56,5% (—2,6 miliona).

Z kolei zajmiemy się omówieniem przyczyn wykonania planu akumulacji, który stanowi podstawowy element rzutuujący na kształtowanie się niedoborów pokrycia środków normatywnych.

Akumulacja, koszty własne produkcji towarowej i sprzedaż

Niżej umieszczone zestawienie ilustruje wykonanie planu akumulacji, kosztów własnych produkcji towarowej i sprzedaży w pierwszym półroczu 1957 roku (Tab. Nr 7).

Jak wynika z zestawionych liczb wyniki finansowe uzyskane w pierwszym półroczu bieżącego roku, zarówno w przemyśle terenowym jak i wyodrębnionym, są dobre. Oczywiście sukces ten należy w pewnym stopniu pomniejszyć o zaniżanie planów. Tym niemniej w pierwszym półroczu bieżącego roku państwowy przemysł drobny plany finansowe wykonywał znacznie lepiej niż w okresach ubiegłych.

Wysokie przekroczenie planu akumulacji (+40,3%) uzyskano jako wynik wygospodarowanych oszczędności (—2,2%) i przekroczenie planu sprzedaży (+12,5%).

Wysokie przekroczenie planu akumulacji wpłynęło — jak już zaznaczyliśmy — na spadkową tendencję niedoborów pokrycia środków normatywnych.

Akumulacja. Na ogólne przekroczenie planu akumulacji o 40,3% złożyło się na przekroczenie planu zysku o 48,1%, zaś planu podatku obrotowego o 17,1%.

W obrębie przemysłu terenowego plan akumulacji przekroczyły wszystkie wojewódzkie zarządy przemysłu terenowego. Rozpiętość w procentowym przekroczeniu planu waha się w granicach od 14% (Wojewódzki Zarząd Przemysłu Zielona Góra) do 182,8% (Wojewódzki Zarząd Przemysłu Łódź).

Również w przemyśle wyodrębnionym obserwujemy niemal powszechne przekroczenia, z wyjątkiem przemysłu zabawkarskiego i torfowego, z których pierwszy nie wykonał planu akumulacji o 2%, zaś drugi przekroczył plan strat o 34,1%.

Mimo przekroczenia planu akumulacji w skali całego resortu, w skali przemysłu terenowego i wyodrębnionego oraz w skali poszczególnych wojewódzkich zarządów przemysłu i centralnych zarządów (z wyjątkiem przemysłu zabawkarskiego i torfowego) 119 przedsiębiorstw, to jest 20,4% ogólnej ilości przedsiębiorstw wykazało stratę na łączną sumę 70,3 miliona.

Największą stratę poniosły przedsiębiorstwa przemysłu terenowego branży spożywczej.

Jako zasadnicze przyczyny niewykonania planu w tych przedsiębiorstwach należy wymienić:

a) niewłaściwą politykę cen — głównie dotyczy to przetworów owocowych,

b) brak dostatecznych urządzeń do przechowywania przecierów owocowych (moszczy) na skutek czego powstają wysokie ubytki ponad normę, a w wielu przypadkach w wyniku wadliwego przechowywania przeciery owocowe tracą swą właściwą wartość,

c) w większości przedsiębiorstw branży spożywczej w okresie nasilenia skupu owoców i warzyw brak dostatecznego zabezpieczenia dla skupionych surowców przed wpływami atmosferycznymi i ewentualną kradzieżą.

Największe straty w obrębie przemysłu wyodrębnionego poniósł przemysł torfowy — 5,9 miliona złotych, którego produkcja jest deficytowa.

Koszty własne produkcji towarowej

W przemyśle wyodrębnianym niemal wszystkie centralne zarządy wykonały pomyślnie plany kosztów własnych produkcji towarowej. Plany przekroczyły jedynie Zarząd Przemysłu Sprzętu Gospodarskiego o 3,6% oraz Zarząd Zaopatrzenia w Sprzęt i Artykuły Techniczne.

Do podstawowych przyczyn korzystnego wykonywania planu kosztów własnych produkcji zaliczyć należy:

a) oszczędności na kosztach robocizny — w Wojewódzkim Zarządzie Wrocław i Opole, gdzie procenty wykonania rocznego planu płac wyniosły w pierwszym półroczu bieżącego roku odpowiednio 49,2% i 47,4%, w przemyśle wyodrębnionym korzystne wykonanie planu płac miało miejsce w Polskim Towarzystwie Maszyn Biurowych i Zarządzie Zaopatrzenia w Sprzęt i Artykuły Techniczne i Zarządzie Przemysłu Zabawkarskiego, gdzie odpowiednio wykonano roczny plan płac w 48,8%, 46,6%, 46,9%.

Korzystne wyniki uzyskano głównie dzięki zwiększonej sprawności pracowników oraz dobrej organizacji pracy,

b) oszczędność na odcinku zużycia materiałowego na drodze:

b₁) stosowania do produkcji tańszych materiałów, aniżeli zakładał plan, bez równoczesnego pogorszenia gatunkowości produkcji,

b₂) ograniczenia kooperacji do niezbędnego minimum,

b₃) usprawnienia na odcinku norm,

b₄) wprowadzenia wielu usprawnień technologicznych,

c) ograniczenia usług obcych, szczególnie na odcinku transportu,

d) zwiększenia współczynnika wykorzystania środków trwałych.

Sprzedaż

Plan sprzedaży przekroczone w pierwszym półroczu bieżącego roku o 12,5% (przemysł terenowy o 15,9%, zaś przemysł wyodrębniony o 6,5%).

Ogólnie rzecz ujmując większe przekroczenie planu sprzedaży w przemyśle terenowym, aniżeli w przemyśle wyodrębnionym przypisać można dwóm przyczynom:

a) w pierwszym półroczu bieżącego roku w porównaniu do roku 1956 w przemyśle terenowym większy nacisk położono na produkcję towarów rynkowych powszechnego użytku, a więc mających zapewniony zbyt,

b) usprawnienie sprzedaży, w przemyśle terenowym poprzez położenie większego nacisku na powiązanie produkcji z handlem detalicznym, w wyniku postępującego usamodzielnienia przedsiębiorstw.

Zjawiskiem niezmiernie korzystnym jest fakt przekroczenia w pierwszym półroczu bieżącego roku planów sprzedaży przez wszystkie wojewódzkie zarządy przemysłu oraz centralne zarządy i zarządy przemysłu wyodrębnionego, przy czym skala procentowa przekroczenia planu wahała się od 0,1% (Zarząd Przemysłu Wikliniarskiego) do 26,8% (Wojewódzki Zarząd Przemysłu Łódź).

Niewątpliwie doskonale wykonanie planu sprzedaży pozostaje w ścisłym związku ze zwiększoną sprzedażą artykułów powszechnego użytku i ze zwiększoną siłą nabywczą ludności. Poza tym, jak już wyżej zaznaczyliśmy — przedsiębiorstwa przemysłu terenowego w większości przypadków starając się wiązać produkcję z potrzebami rynku, kontynuują produkcję artykułów atrakcyjnych poszukiwanych na rynku, a jednocześnie rentownych, co znalazło swój wyraz nie tylko w przekroczeniu planu sprzedaży, ale również i w osiągniętych wynikach finansowych w pionie przemysłu terenowego.

Charakterystyczne były w pierwszym półroczu bieżącego roku kierunki spływu masy towarowej. Zagadnienie to ilustruje umieszczona na str. 498 tabl. 8.

Jak wynika z tej tabeli największymi odbiorcami państwowego przemysłu drobnego jest handel hurtowy i przedsiębiorstwa produkcyjne. Poważną stosunkowo pozycją jest handel detaliczny. Należy oczekiwać, że pozycja ta w przyszłości będzie wykazywała stałą tendencję wzrostową jeśli chodzi o jej udział w ogólnoresortowej kwocie sprzedaży.

Ze względu na wielkie znaczenie dla gospodarki narodowej problemu obrotów zagranicznych trochę uwagi poświęcimy eksportowi państwowego przemysłu drobnego.

Najpoważniejsze sukcesy na odcinku eksportu odnoszą branże sprzętu gospodarskiego, surowców wtórnych, sprzętu medycznego i wikliniarskiego. Plany eksportu są od dłuższego czasu przez te jednostki wysoko przekraczane.

Trzeba podkreślić, że jeśli chodzi o możliwości ekspansji eksportowej, to centrale handlu zagranicznego napotykają na poważne trudności lokalne na opanowanych już rynkach. Oceniając jednak tę sytuację z szerszego punktu widzenia należy stwierdzić, że produkcja eksportowa przemysłu drobnego, poza nielicznymi wyjątkami (ozdoby choinkowe, wiklina), nie stoi pod względem ja-

Tabela Nr 8

w milionach złotych

Lp.	T R E Ś C	Przemysł terenowy		Przemysł wydodrębiony		Razem resort	
		wartość	wskaźnik	wartość	wskaźnik	wartość	wskaźnik
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Przedsiębiorstwa produkcyjne	790,4	24,4	575,9	34,3	1.366,3	27,8
2	Konsumpcja zbiorowa	102,9	3,2	37,3	2,2	140,2	2,8
3	Zakłady żywienia zbiorowego	7,8	0,2	7,7	0,5	15,5	0,3
4	Oddziały zaopatrzenia robotniczego	2,7	0,1	1,4	0,1	4,1	0,1
5	Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego	20,9	0,6	30,9	1,8	51,8	1,1
6	Aparat handlu wewnętrznego						
	a) Biura sprzedaży i składy	75,3	2,3	147,7	8,8	223,0	4,5
	b) Hurt	1.693,2	52,3	864,3	51,5	2.557,5	52,0
	c) Detal	348,4	10,8	5,6	0,3	354,0	7,2
7	Konsumenci indywidualni	198,7	6,1	7,8	0,5	206,5	4,2
8	R a z e m	3.240,3	100 %	1.678,6	100 %	4.918,9	100 %

kości, nowoczesności konstrukcji, cen itp. na poziomie konkurencyjnym, co oczywiście ogranicza możliwości lokacyjne na bardziej wymagających rynkach.

Pomimo tych trudności w ostatnim okresie czasu zdołano wprowadzić na rynki zagraniczne nowe artykuły eksportowe, na przykład wagi szalkowe, ściółkę torfową, piłniki, przecier jabłkowy, obuwie luksusowe i wózki dziecięce.

Z kolei zajmiemy się omówieniem sytuacji na odcinku gospodarki zapasami.

Zapasy

Kształtowanie się zapasów w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Drobego i Rzemiosła.

Tabela Nr 9

w milionach złotych

Lp.	T r e ś ć	Stany		Zmiana		w tym inne niekredytowane			
		31.12. 1956	30.6. 1957	wartość	procent	stany		zmiana	
						31.12. 1956	30.6. 1957	wartość	procent
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Przemysł terenowy	1.227,6	1.587,6	+ 360,0	+ 29,3	84,2	109,3	+ 25,1	+ 29,8
2	Przemysł wydodrębiony	839,5	878,0	+ 38,5	+ 10,5	54,1	66,2	+ 12,1	+ 22,4
3	Razem resort	2.067,1	2.465,6	+ 398,5	+ 19,3	138,3	175,5	+ 37,2	+ 26,9

Jak z powyższego zestawienia wynika w pierwszym półroczu bieżącego roku nastąpił znaczny wzrost wartości normowanych środków obrotowych.

Wzrost normowanych środków obrotowych w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Drobego i Rzemiosła o 398,5/M, to jest o 19,3% pozostaje w ścisłym związku z.

a) podwyższeniem cen na wiele artykułów, szczególnie na drzewo i papier,

b) rozwojem działalności przedsiębiorstw — plan produkcji przekroczono w pierwszym półroczu bieżącego roku o 13,8%,

c) sezonowym gromadzeniem zapasów,

d) przedterminowymi dostawami z importu.

Charakterystyczna jest różnica wzrostów stanów zapasów występująca pomiędzy przemysłem tere-

nowym (+360,0/M, to jest 29,3%) a przemysłem wydodrębionym (+38,5/M, to jest 10,5%).

Różnica ta znajduje uzasadnienie w większym rozwoju działalności oraz w większym udziale przemysłu terenowego w produkcji sezonowej.

W przemyśle terenowym największe zmiany wykazują przedsiębiorstwa podległe Miejskiemu Zarządowi Przemysłu w Łodzi, +21,8/M, to jest 77,3%, Wojewódzkiemu Zarządowi Przemysłu w Poznaniu +63,1/M, to jest 65,2%, Wojewódzkiemu Zarządowi Przemysłu w Opolu +15,7/M, to jest 55,9%, Wojewódzkiemu Zarządowi Przemysłu we Wrocławiu +52,2/M, to jest 51,9%.

Zmiany te poza wyżej podanymi przyczynami spowodowane zostały także:

a) sezonowym gromadzeniem zapasów, szczególnie w branży owocowo-warzywniej,

b) przedterminowymi dostawami tarcicy oraz surowki i złomu,

c) rozszerzeniem produkcji chałupniczej, która wymaga nowego zaopatrzenia w odpowiednie surowce,

d) utworzeniem wielu nowych przedsiębiorstw z funduszu interwencyjnego, w ramach aktywizacji terenów gospodarczo zacofanych.

Z zamieszczonego zestawienia wynika także, że równoległe ze wzrostem zapasów ogółem postępuje wzrost zapasów będących wyrazem nieprawidłowości, to jest zapasów wyłączonych z kredytowania. Z tą tylko różnicą, że w tej grupie zapasów wzrost w przemyśle terenowym tylko nieznacznie odbiega od wzrostu w przemyśle wydodrębionym.

Największy wzrost wykazują Wojewódzki Zarząd Przemysłu w Opolu +1,5/M, to jest 250,0%, Woje-

wódzki Zarząd Przemysłu we Wrocławiu +5,3/M, to jest o 189,3%, Wojewódzki Zarząd Przemysłu w Poznaniu +7,8/M, to jest 150,0%, Wojewódzki Zarząd Przemysłu w Kielcach +2,7/M, to jest 112,5%, Centralny Zarząd Przemysłu Okuc +8,7/M, to jest 263,6%, Centralny Zarząd Przemysłu Maszyn i Urządzeń +5,0/M, to jest 113,6%, Zarząd Przemysłu Chemicznego +10,4/M, to jest 110%. Główną pozycję w zapasach wyłączonych z kredytowania stanowią przedmioty nietrwałe. Ponadnormatywne stany tych zapasów występują we wszystkich branżach i są spowodowane w większości przypadków nierealnymi normatywami. Poza tym przedsiębiorstwa posiadają w nadmiarze takie surowce, jak artykuły chemiczne, bawełna, przędza, butelki, filc, papier, tarcica, farby, nieupłynnione w terminie różnego rodzaju gwoździe, śruby, blacha, odpadowa, kształtki kamienne, materiały o niemodnych kolorach i wzorach, okucia do beczek, fiołki i etykiety, wozy gospodarskie, aromaty oraz zbędne artykuły metalowe i chemikalia. Gromadzenie nadmiernych remanentów jest niejednokrotnie tolerowane przez jednostki nadrzędne z uwagi na występujące dość często trudności w zaopatrzeniu.

W układzie wojewódzkich okręgów bankowych stany zapasów ogółem oraz innych niekredytowanych kształtowały się następująco:

wvch oraz zapasów przy produkcji których przekroczone koszty.

Wzrost stanów zapasów niekredytowanych świadczy z jednej strony o wzroście nieprawidłowości w gospodarce zapasami, z drugiej zaś strony świadczy o bardziej rygorystycznym kwalifikowaniu przez oddziały zapasów, na które ma być udzielony kredyt bankowy.

Z wyżej przedstawionej fragmentarycznej analizy nasuwają się następujące wnioski:

Wnioski

Wyniki kontroli bankowej w pierwszym półroczu bieżącego roku uczulają aparat kredytowy Banku, szczególnie na odcinku oddziaływania kredytem na gospodarkę zapasami przedsiębiorstw państwowego przemysłu drobnego.

Uwzględniając specyficzny charakter przemysłu drobnego, to jest w większości produkcję na potrzeby rynku — należy w bardziej rygorystyczny sposób przestrzegać zasady nieangażowania się z kredytami bankowymi w działalność gospodarczą przedsiębiorstw wykonujących produkcję pozaumowną (na magazyn bądź z innych względów niechodliwą). Odmowa kredytowania zwiększy bowiem troskę przedsiębiorstw w kierunku wyboru właściwego, znajdującego nabywcę rodzaju produk-

Tabela Nr 10

w milionach złotych

Lp.	T R E Ś C	Stany		Zmiana		W tym inne niekredytowane			
		31.XII. 1956 r.	30.VI. 1957 r.	Wartość	Procent	stan		zmiana	
						31.XII. 1956 r.	30.VI. 1957 r.	Wartość	Procent
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Oddział Wojewódzki w Białymstoku .	34,9	42,2	+ 7,3	+ 20,9	4,0	4,7	+ 0,7	+ 17,5
2	Oddział Wojewódzki w Bydgoszczy .	169,1	196,3	+ 27,2	+ 16,1	7,2	10,2	+ 3,0	+ 41,7
3	Oddział Wojewódzki w Gdańsku . .	122,7	100,8	- 21,9	- 17,9	14,3	8,3	- 6,0	- 42,0
4	Oddział Wojewódzki w Katowicach .	299,8	333,4	+ 33,6	+ 11,2	13,8	18,6	+ 4,8	+ 34,8
5	Oddział Wojewódzki w Kielcach . .	55,3	65,9	+ 10,6	+ 19,1	3,2	6,7	+ 3,5	+ 109,4
6	Oddział Wojewódzki w Koszalinie . .	40,7	50,7	+ 10,0	+ 24,6	3,0	2,4	- 0,6	- 20,0
7	Oddział Wojewódzki w Krakowie . .	122,3	128,1	+ 5,8	+ 4,7	11,4	12,0	+ 0,6	+ 5,3
8	Oddział Wojewódzki w Lublinie . .	109,3	109,4	+ 0,1	+ 0,1	5,8	3,7	- 2,1	- 36,2
9	Oddział Wojewódzki w Łodzi . . .	149,9	205,4	+ 55,5	+ 37,0	7,1	11,2	+ 4,1	+ 57,8
10	Oddział Wojewódzki w Olsztynie . .	40,5	73,0	+ 32,5	+ 80,2	2,2	6,0	+ 3,8	+ 172,7
11	Oddział Wojewódzki w Opolu	72,3	104,7	+ 32,4	+ 44,8	4,9	5,4	+ 0,5	+ 10,2
12	Oddział Wojewódzki w Poznaniu . .	214,0	302,4	+ 88,4	+ 41,3	8,8	23,4	+ 14,6	+ 165,9
13	Oddział Wojewódzki w Rzeszowie . .	68,7	82,6	+ 13,9	+ 20,2	5,7	3,5	- 2,2	- 38,6
14	Oddział Wojewódzki w Szczecinie . .	39,8	53,9	+ 14,1	+ 35,4	3,8	5,5	+ 1,7	+ 44,7
15	Oddział Wojewódzki w Warszawie . .	326,3	369,9	+ 43,6	+ 13,4	32,0	37,6	+ 5,6	+ 17,5
16	Oddział Wojewódzki we Wrocławiu .	161,5	202,7	+ 41,2	+ 25,5	7,1	11,9	+ 4,8	+ 67,6
17	Oddział Wojewódzki w Zielonej Górze	40,0	44,2	+ 4,2	+ 10,5	4,0	4,4	+ 0,4	+ 10,0
18	R a z e m	2.067,1	2.465,6	+ 398,5	+ 19,3	138,3	175,5	+ 37,2	+ 26,9

Wzrost wyłączeń spowodowany został między innymi:

- wylączeniem produkcji bezumownej,
- nieupłynnieniem w terminie dzemów, moshczy, przecierów pomidorowych,
- przekroczeniem planowych kosztów.

Szczególnie znaczną pozycję stanowią wyłączenia z kredytowania w grupie zapasów — wyroby gotowe. Oddziały Banku dokonały w drugim kwartale wyłączeń z kredytowania zapasów nieupłynnionych w terminie, zapasów niepełnowartościow-

cji, a tym samym zmusi przedsiębiorstwo do przeanalizowania potrzeb rynku.

Właściwe operowanie kredytem (udzielanie lub odmowa) zmusi przedsiębiorstwa do bardziej elastycznej polityki gospodarczej. Szczególnie ważne staje się to zagadnienie w obecnej chwili, kiedy samodzielność przedsiębiorstw, zwłaszcza w pionie przemysłu terenowego, wzrasta do podstawowej formy zarządzania przemysłem terenowym.

Szczególną troskę o środki bankowe należy wykazywać przy stosunkach kredytowych z przedsię-

biorstwami nie wykonującymi swoich planów akumulacji i kosztów własnych produkcji towarowej.

Chodzi tu przede wszystkim o przedsiębiorstwa produkujące artykuły powszechnego użytku i to głównie w przemyśle terenowym. Trudno bowiem zgodzić się z zasadą produkcji na zaspokojenie potrzeb rynkowych za każdą cenę. Działalność państwowego przemysłu drobnego szczególnie terenowego powinna być w zasadzie rentowna, oczywiście poza przypadkami przedsiębiorstw planowo-deficytowych, gdzie dotychczasowa polityka cen powinna ulec zmianie.

Na zakończenie dodać należy, że w związku z przekazaniem ze szczebla ministerstwa na szczebel województwa uprawnień w zakresie zarządzania przemysłem terenowym konieczne staje się pogłębienie współpracy oddziałów NBP z

- a) wojewódzkim zarządzeniem przemysłu,
- b) prezydium wojewódzkiej rady narodowej,
- c) wojewódzką komisją planowania gospodarczego,
- d) wydziałem handlu.

Szczególnie chodzi tu o ustalenie kierunków polityki gospodarczej i finansowej danego okręgu bankowego.

W trakcie współpracy powinno się uwzględnić następujące zagadnienia:

- a) rozwój produkcji artykułów powszechnego użytku,
- b) ustalenie właściwego stosunku produkcji dla potrzeb danego województwa i produkcji na potrzeby innych województw,
- c) rozwój produkcji eksportowej.
- d) elastyczność w dostosowywaniu kierunków rozwoju produkcji do aktualnych potrzeb rynku (analiza chłonności rynku),
- e) produkcja z surowców miejscowych i odpadowych,
- f) problem uporządkowania zagadnienia normowania zużycia materiałowego, który w przemyśle drobnym „leży”.
- g) decentralizacja polityki zaopatrzenia (lub skup) i zbytu,
- h) uzdrowienie działalności gospodarczej przedsiębiorstw pomocniczych — magazyny interwencyjne i biura konstrukcyjne.

S. Sopiński T. Matusiak

DOTYCHCZASOWY ROZWÓJ ROZRACHUNKU GOSPODARCZEGO W PRZEDSIĘBIORSTWIE POLSKIE KOLEJE PAŃSTWOWE I JEGO PERSPEKTYWY NA PRZYSZŁOŚĆ

W ostatnich miesiącach dało się słyszeć wiele głosów odnoszących się krytycznie do obowiązujących zasad organizacji finansowej i rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe. Kilka artykułów w tej sprawie ukazało się między innymi w prasie kolejowej. Autorzy z reguły odnosili się sceptycznie do obowiązujących form rozrachunku gospodarczego w tym przedsiębiorstwie, przedstawiali jego ujemne strony i wysuwali własne koncepcje zmierzające do uzdrowienia wytworzonej sytuacji. W ferworze dyskusji kierowano również często wiele krytycznych uwag — zwykle niesłusznych — wpływających z niedostatecznej znajomości tematu — pod adresem Narodowego Banku Polskiego. Krytyce podlegały z zasady tryb i forma kontroli bankowej, krepującej — zdaniem dyskutantów — w dotkliwy sposób działalność przedsiębiorstwa. Pod silnym ostrzałem znalazły się zwłaszcza zasady kontroli funduszu płac i pewne pociągnięcia Banku, wpływające z uchwały Prezydium Rządu Nr 526 z dnia 2 lipca 1955 roku.

Szeroka dyskusja przeprowadzona na łamach prasy oraz wewnątrz samego przedsiębiorstwa wykazała, że dotychczasowa organizacja finansowa przedsiębiorstwa i łączący się z tym rozrachunek gospodarczy nie dają w ostatecznym wyniku spodziewanych efektów i że wobec tego utrzymanie takiego stanu nie jest celowe.

Na czym polegał błąd w ustawieniu obecnej organizacji finansowej i rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe? Odpowiedź jest prosta. W minionym okresie, nie zważając na specyfikę Polskich Kolei Państwowych, usiłowano rozbić to przedsiębiorstwo na wielką ilość małych przedsiębiorstw, sądząc, że w ten sposób osiągnie się cel, któremu miał służyć tak pojęty

rozrachunek gospodarczy. Przedsiębiorstwa (oddziały PKP i jednostki równorzędne) miały działać niemal na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, umożliwiającym im rzekomo uzyskanie porównania poniesionych nakładów pieniężnych z wynikami ich działalności. O ile jednak z kosztami można było sobie poradzić, o tyle ustalenie realizacji okazało się wręcz niemożliwe, co w efekcie postawiło pod znakiem zapytania całość, tak kunsztownie i z takim nakładem sił i kosztów zbudowany rozrachunek gospodarczy. W każdym razie intencje były dobre i miały na celu, niezależnie od powyższych zamierzeń, zbliżyć również załogę do spraw finansowych i umożliwić jej bezpośredni wpływ na kształtowanie się najważniejszych wskaźników ekonomicznych, jak wykonanie planu akumulacji, obniżenie kosztów i kształtowanie się środków obrotowych, głównie materiałów.

Według jednak powszechnych twierdzeń, z czym godzi się również Ministerstwo Komunikacji, obecna forma organizacji finansowej przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe, zamiast spodziewanych wyników, spowodowała zwiększenie zakresu działania komórek planowania i finansowo-księgowych tego przedsiębiorstwa, a w konsekwencji wzrostu zatrudnienia, zwiększenie czynności manipulacyjnych w zakresie zaopatrzenia materiałowo-technicznego i czynności bankowych. W następstwie tak wytworzonej sytuacji personel administracyjno-techniczny, mający za zadanie zajmowanie się utrzymaniem w gotowości dróg kolejowych i środków transportowych, był z konieczności absorbowany zagadnieniami administracyjno-finansowymi, co odbiło się ujemnie, tak przynajmniej twierdzą zainteresowani, na jego pracy technicznej.

Niewłaściwe ustawienie organizacji finansowej i rozrachunku gospodarczego Polskich Kolei Państwowych miało miejsce nie tylko u nas. Czesław

Bobrowski w artykule pod tytułem „Przed zmianą modelu gospodarczego”, opublikowanym w numerze 19 „Życia Gospodarczego” pisze: „schematyczne prziwzięcie przez ten kraj (mowa o Jugosławii, przypisek autora) zasady jak najdalej idącego rozbitcia wielkich organizacji gospodarczych na samodzielne przedsiębiorstwa nie tylko opóźniło o jakieś dwa lata proces powstawania niezbędnych organizacji nadrzędnych, ale nawet doprowadziło do rozwiązań, których trudno nie uznać za fikcyjne, stworzone tylko przez dogmatyczne zastosowanie tezy antycentralicznej. (Mam tu na myśli na przykład fakt, że kolej formalno-prawnie nie stanowi w Jugosławii jednego przedsiębiorstwa lecz zjednoczenie poważnej liczby rzekomo samodzielnych przedsiębiorstw)”. W słowach tych mieści się krytyka systemu zarządzania kolejami jugosłowiańskimi, a przez analogię i systemu zarządzania przedsiębiorstwem Polskie Koleje Państwowe. Nawiasem mówiąc bardziej jednak jest zrozumiałe postępowanie Jugosławii, aniżeli nasze. Tam przecież zwalczano przejawy wszelkiego centralizmu, stąd też dążenie do rozbitcia takich przedsiębiorstw jak kolej na szereg drobnych jednostek; u nas natomiast pomimo gospodarki centralistycznej w minionym okresie, w kilku przypadkach ujawniono pozornie tendencje odwrotne (przy pogłębieniu rozrachunku gospodarczego — zarządzanie centralne).

W świetle dotychczasowych rozważań staje się jasne, że w tego rodzaju przedsiębiorstwie jak Polskie Koleje Państwowe — stanowiącym wśród wszystkich przedsiębiorstw naszego państwa wyjątkową pozycję, tak z tytułu swej roli, jaką odgrywa w gospodarce państwowej jak i właściwej im organizacji, wartości zaangażowanych środków obrotowych, ilości pracowników itd. — nie da nadal utrzymać się obecnej formy rozrachunku gospodarczego.

W związku z tym Ministerstwo Komunikacji, uwzględniając ogólne nastroje i zarysowujące się tendencje oraz zdejścić sobie sprawę z niedomagań obecnej organizacji finansowej przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe, wprowadziło już w ciągu roku 1957 szereg zmian w dotychczasowym systemie finansowym omawianego przedsiębiorstwa. Między innymi ministerstwo zniósło zasadę podziału dochodu taryfowego z działalności podstawowej (przewozowej), ustalając, że dochody taryfowe stanowią dochody tych dyrekcji, które je zainkasowały. To pociągnięcie było szczególnie ważne, gdyż właściwie zapoczątkowało likwidację rozbudowanego rozrachunku gospodarczego. Wyrazem dążności do usprawnienia organizacji finansowej Polskich Kolei Państwowych było również łączenie kilku przedsiębiorstw (przykład — parowozownie) w jedną całość. Właściwa jednak zmiana organizacji finansowej i rozrachunku gospodarczego nastąpi dopiero począwszy od 1 stycznia 1958 roku.

Zamierzenia Ministerstwa Komunikacji są zgodne z ogólnymi tendencjami wyrażanymi przez władze państwowe. Wynika to między innymi z tez opublikowanych, w pierwszej połowie bieżącego roku przez Radę Ekonomiczną w sprawie niektórych kierunków zmian naszego modelu gospodarczego. Tezy głoszą mianowicie, że jako zasadniczą zmianę należy przyjąć przejście z formalnego traktowania rozrachunku gospodarczego na rzeczywisty rozrachunek gospodarczy i stworzenie warunków, które umożliwiłyby powstanie takiego roz-

rachunku. Przypuszczać należy, że nowe zasady systemu finansowego przedsiębiorstwa PKP spełnią te wymogi.

Po uwzględnieniu wszystkich zmian, wprowadzanych obecnie aktualnymi zarządzeniami, jak również wszystkich zmian wprowadzonych już w ciągu bieżącego roku, zasady systemu finansowego przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe, który będzie obowiązywać od 1 stycznia 1958 roku, dadzą się ująć następująco w najważniejszych punktach:

— Ministerstwo Komunikacji będzie sprawować nadal naczelny zarząd w stosunku do przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe, będzie reprezentować je na zewnątrz, sprawować bezpośredni nad nim nadzór, sporządzać bilans zbiorczy Polskich Kolei Państwowych i opracowywać zbiorczy plan finansowy oraz dysponować rachunkiem rozliczeń z tytułu wpłat z zysku i pokrywania strat oraz z tytułu środków obrotowych.

— Przedsiębiorstwo Polskie Koleje Państwowe będzie prowadzić działalność gospodarczą na zasadach pełnego rozrachunku gospodarczego.

W ramach tego przedsiębiorstwa będą działać dyrekcje okręgowe kolei państwowych w liczbie dziewięciu oraz Państwowe Koleje Linowe w Zakopanem. Wyżej wymienione jednostki będą prowadzić gospodarkę na zasadach pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego za pośrednictwem zarządów służb (przewozów, trakcji, wagonów, drogowej, zabezpieczenia ruchu i łączności, kolei dojazdowych, zdrowia, urządzeń socjalno-bytowych oraz biur zatrudnienia i płac oraz inwestycji) i podległych im takich jednostek organizacyjnych, jak oddziały przewozów, trakcji, drogowej, zmechanizowanych robót drogowych, budynków itd. Wynika z tego — co jest bardzo ważne i z czym się wiąże bardzo poważne konsekwencje — że rozrachunek gospodarczy w przedsiębiorstwie Polskie Koleje Państwowe ogranicza się tylko do dziewięciu dyrekcji okręgowych kolei państwowych i Państwowych Kolei Linowych w Zakopanem.

W takim ujęciu oddziały PKP i jednostki równorzędne przestaną działać jako jednostki samodzielne na rozrachunku gospodarczym. Pod względem finansowym będą zajmowały się one wyłącznie obliczeniem wynagrodzeń i świadczeń dla pracowników, prowadzeniem rejestru kosztów w ujęciu analitycznym oraz rejestru zużycia materiałów. Księgowość ulega więc poważnemu ograniczeniu.

Finansowanie jednostek organizacyjnych PKP przejmą utworzone kasy stacyjne. Kasy stacyjne będą pokrywały z wpływów bieżących wydatki całego aparatu PKP, wszystkich oddziałów PKP i jednostek równorzędnych, a w przypadku, gdy wpływy będą niewystarczające, z sum pieniężnych dostarczonych im przez oddziały Banku, w ciężar rachunków rozliczeniowych dyrekcji. Bank posłuży się tutaj obciążeniami w drodze. Tego rodzaju system zasilania jednostek PKP jest bardzo korzystny dla przedsiębiorstwa, gdyż nie powoduje pozostałości na rachunkach bieżących, co ma miejsce w przypadku dotowania jednostek niesamodzielnych. Operacje przy pomocy obciążenia w drodze są bardzo korzystne dla przedsiębiorstw, zwłaszcza dla

PKP, które dysponują olbrzymimi sumami pieniędzmi, jakkolwiek są nieco kłopotliwe dla Banku.

Dochody taryfowe z działalności podstawowej (przewozowej) będą stanowić dochody tych dyrekcji, które te dochody zainkasowały. W konsekwencji będziemy mieli do czynienia z dyrekcjami rentownymi, o wysokiej akumulacji, jak na przykład dyrekcja katowicka i dyrekcjami planowo-deficytowymi, jak dyrekcja olsztyńska czy też łódzka, będąca dyrekcją tranzytową. Nadwyżki pieniężne, utrzymujące się na przykład w dyrekcji katowickiej będą nrzekazywane, podobnie zresztą jak to ma miejsce w chwili obecnej, bezpośrednio na rachunki innych dyrekcji deficytowych, z pominięciem utworzonego swego czasu centralnego rachunku przewozów, na którym koncentrowały się całkowite wpływy Polskich Kolei Państwowych i z którego dotowano dopiero następnie wszystkie dyrekcje okręgowe polskich kolei państwowych i pozostałe jednostki PKP. Ten tryb obiegu gotówki jest korzystny dla przedsiębiorstwa, gdyż nie powoduje zamrożenia tak poważnych sum pieniężnych, jakie były zamrażane poprzednio i obniża wysokość ustalonego normatywu gotówka w drodze.

— Zasady wyposażenia przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe w środki trwałe i obrotowe, podziału zysku, cen (usługi typowe sprzedawane według stawek i opłat taryfowych, cen ustalonych w cennikach, cen kosztorysowych, usługi nietypowe według zasad określonych odrębnymi przepisami) nie odbiegają od zasad ogólnie przyjętych w systemie finansowym państwowych przedsiębiorstw transportowych.

— Przedsiębiorstwo nie będzie płaciło podatku od operacji nietowarowych.

— W zakresie zaopatrzenia materiałowego wprowadza się centralizację zakupów. Jedynym dysponentem w zakresie gospodarki materiałowej będą dyrekcje okręgowe kolei państwowych, działające za pośrednictwem zarządów zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Zatrzymuje się odpłatność w zakresie dostaw pomiędzy poszczególnymi dyrekcjami. Normatywy materiałowe będą posiadały tylko dyrekcje, ściśle mówiąc zarządy zaopatrzenia materiałowo-technicznego.

— Kapitałne remonty i nakłady na inwestycje renowacyjne (kolejowe środki transportowe) pokrywane będą bezpośrednio z planu finansowo-gospodarczego (w przedsiębiorstwie PKP nie będzie funduszu amortyzacyjnego).

— Wartość przedmiotów nietrwałych będzie zaliczana w koszty w pełnej 100% wartości z chwilą pobrania ich z magazynu do eksploatacji. W konsekwencji spowoduje to brak normatywu dla przedmiotów nietrwałych (dotychczas przedmioty nietrwałe spisywane były w koszty w chwili przejęcia ich do eksploatacji w wysokości 50% ich wartości, a pozostałe 50% spisywano w dniu ich likwidacji).

— W zakresie rozliczeń przedsiębiorstwa PKP z odbiorcami obowiązują ogólne przepisy dotyczące rozliczeń przedsiębiorstw transportowych. Notujemy tu jednak pewne wyjątki, jak na przykład: rozliczenia z tytułu usług przewozowych, świadczonych przez PKP na rzecz jednostek budżetu państwa (rozliczenia w drodze inkasa bankowego) oraz rozliczenia z przemysłem węglowym i hutniczym.

Ważna jest wreszcie zasada, że koszty za świadczenia zaplanowane, wykonywane przez jednostki

jednej dyrekcji na rzecz drugiej, nie podlegają rozliczeniu, gdyż powinny znaleźć pokrycie w planach kosztów jednostek wykonujących te roboty. Ten tryb rozliczeń jest słuszny, jakkolwiek zniekształca on w pewnym sensie — zresztą niewielkim — koszty dyrekcji, na rzecz której wykonywane są prace.

Czego należy spodziewać się po tak ustawionej organizacji finansowej i rozrachunku gospodarczym przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe? Otóż należy sobie jasno zdać sprawę, że jest to w dalszym ciągu *sui generis* rozrachunek gospodarczy, odbiegający swoją treścią od powszechnie rozumianego rozrachunku gospodarczego. O rozrachunku gospodarczym przedsiębiorstwa Polskie Koleje Państwowe można mówić w dalszym ciągu tylko wtedy, gdy ma się na myśli całość przedsiębiorstwa. Tylko na tym szczeblu można porównać poniesione nakłady z uzyskanymi wynikami, a to przecież stanowi istotę każdego rozrachunku gospodarczego. Na szczeblu dyrekcji okręgowych kolei państwowych obraz ten ulega zaciemnieniu. Realizacja dyrekcji nie jest właściwą ich realizacją (jest to tylko wpływ zainkasowany, gdyż dochody nie są i nie będą rozliczane), a tym samym zostaje zniekształcony wynik działalności. Taki system organizacji przedsiębiorstwa ułatwia jednak zarządzanie, a nam kredytowanie Polskich Kolei Państwowych.

W ten sposób zostaną ostatecznie ustalone zasady systemu finansowego i rozrachunku gospodarczego Polskich Kolei Państwowych. Wydaje się, iż wprowadzenie powyżej omówionych zasad systemu finansowego przedsiębiorstwa PKP wprowadzi w tym przedsiębiorstwie pewną stabilność i zahamuje stałe zmiany organizacyjne trwające od ośmiu lat.

Z powyższych uwag wynika, że zmiany w systemie finansowym przedsiębiorstwa PKP i w jego ostatecznie uformowanym rozrachunku gospodarczym są bardzo poważne i będą miały również wpływ na ustosunkowanie się Narodowego Banku Polskiego do tego przedsiębiorstwa.

*
*
*

W dotychczasowych stosunkach pomiędzy Bankiem, a przedsiębiorstwem PKP dadzą się wyodrębnić dwa okresy:

W okresie pierwszym do 1949 roku stosunek ten był zupełnie luźny, Bank nie interesował się przedsiębiorstwem, a ewentualne kontakty miały miejsce jedynie w sporadycznych wypadkach, gdy Ministerstwo Komunikacji — reprezentujące wtedy przedsiębiorstwo, podobnie zresztą jak teraz — występowało z wnioskami o przyznanie kredytu. Udzielano w tym okresie pożyczki miały charakter kredytów ściśle płatniczych, udzielanych na krótki okres; kredyty spłacane były w terminie.

W okresie drugim datującym się od 1950 roku, kiedy to przedsiębiorstwo PKP w następstwie uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 4 października 1949 roku rozpoczęło działalność na zasadach rozrachunku gospodarczego, Bank przystąpił do wykonywania systematycznej kontroli, jako następstwo normalnej akcji kredytowej. W tym okresie oddziaływanie Banku na przedsiębiorstwo przybiera różne formy, a zakres kontroli ulega systematycznemu pogłębieniu i rozszerzeniu. Początkowo Bank kredytował i kontrolował przed-

siębiorstwo za pośrednictwem dziesięciu oddziałów terenowych Banku, właściwych dla dziesięciu dyrekcji okręgowych kolei państwowych oraz Centralę (lata 1950—1953), później przez wyżej wymienione oddziały oraz dodatkowo jeszcze przez właściwe oddziały terenowe, sprawujące tak zwaną rozszerzoną kontrolę częściową jednostek PKP (lata 1954—1955), a wreszcie od 1956 roku kredytowanie i kontrolę wykonywały wszystkie zainteresowane oddziały Banku.

W ostatnim okresie Bank miał na celu związanie przedsiębiorstwa jak największą liczbą oddziałów i wprowadzenie wszystkich rodzajów kontroli bankowej. Ingerencja Banku w zagadnienia finansowe przedsiębiorstwa uległa wzmocnieniu, zwłaszcza poprzez rozszerzoną akcję kredytową (do akcji kredytowej weszło ostatnio około 120 oddziałów terenowych Banku), analizę kosztów, ocenę jednostek PKP (ocenie podlegały wszystkie jednostki PKP w związku z uchwałą Prezydium Rządu Nr 526) itd.

Tak ustawiona kontrola przedsiębiorstwa PKP dała w ubiegłych latach niewątpliwe rezultaty. Przede wszystkim uległ polepszeniu tryb kredytowania, gdyż zamiast kredytowania dziesięciu dyrekcji, a więc przedsiębiorstw obejmujących niejednokrotnie obszar kilku województw (na przykład dyrekcja lubelska), Bank przeszedł na kredytowanie około 370 jednostek PKP, uzyskując w ten sposób lepsze rozeznanie przedmiotu kredytowania i pewniejsze zabezpieczenie. Usprawniono między innymi tryb regulacji kredytów i przyspieszono jej terminy. Lepsze rozeznanie przedmiotu kredytowa-

nia przejawiało się w stosowaniu w szerszym zakresie wyłączeń i wzmocnieniu oddziaływania na przedsiębiorstwo.

Wzmocniona kontrola przejawiała się między innymi w wykorzystaniu uchwały Prezydium Rządu Nr 526, a zwłaszcza zwróceniu większej uwagi na analizę kosztów i przebieg rozliczeń. Wreszcie rozszerzona kontrola umożliwiła Bankowi lepsze poznanie przedsiębiorstwa, jego ekonomiki i potrzeb.

Wprowadzenie nowej organizacji finansowej w przedsiębiorstwie Polskie Koleje Państwowe, nowych zasad systemu finansowego i rozrachunku gospodarczego spowoduje, że Bank ograniczy swoje zainteresowania tylko do przedsiębiorstwa jako całości i do dyrekcji okręgowych kolei państwowych. W związku z tym akcją kredytową i prace kontrolne wykonywać będą tylko oddziały terenowe Banku, właściwe dla dyrekcji okręgowych kolei państwowych oraz odpowiadające im oddziały wojewódzkie Banku (oddziały PKP i jednostki równorzędne nie będą objęte kontrolą bankową).

W pewnych pracach silnie zaangażowana będzie Centrala Banku, której partnerem będzie przecież — co należy do wyjątku — przedsiębiorstwo, reprezentowane przez Ministerstwo Komunikacji. Jest to zrozumiałe, gdyż pewne zagadnienia, a do nich należy na przykład akumulacja, mogą być właściwie rozpatrywane na szczeblu przedsiębiorstwa jako całości.

W. Szostak

O KRYTERIACH USTALANIA WIELKOŚCI OSADU PIENIĄDZA WEDŁUG GRUP LUDNOŚCI

Wprowadzony w bieżącym roku obowiązek przedkładania sprawozdań ekonomicznych przez oddziały wojewódzkie pociąga za sobą konieczność bliższego zainteresowania się osadem pieniądza w poszczególnych grupach ludności i opracowania metod, przy pomocy których można w sposób właściwszy wykonać to zadanie.

Sprawa ta nie jest w gruncie rzeczy ani nowa ani też łatwa. Problematyka, o której mowa, znalazła wyraz zarówno na łamach Wiadomości NBP jak i „Życia Gospodarczego” przed kilku laty, w związku z cząstkowym bilansem pieniężnych dochodów i wydatków ludności, który może stanowić punkt wyjścia dla rozważań. Należy ona do bardzo trudnych, choćby z powodu szczupłej literatury, zarówno krajowej jak i zagranicznej oraz braku (poza kilkoma wyjątkami) materiałów statystycznych, stanowiących efekt podejmowania określonych prób wypracowania metody przybliżonego oszacowania interesującej nas wielkości.

Materiały statystyczne mają tu znaczenie podstawowe, ponieważ do osiągnięcia celu prowadzi w tym przypadku nie prawdopodobieństwo matematyczne lecz statystyczne, co wydaje się przesądzać możliwość stosowania na większą skalę abstrakcyjnych wzorów z rachunku prawdopodobieństwa w ogóle. Nie jest intencją niniejszego artykułu rozpatrywanie przyczyn tego niekorzystnego stanu rzeczy, wydaje się, że awersja do statystyki i

zbyt wąskie oraz rutynierskie traktowanie planowania kasowego i bilansu pieniężnych dochodów i wydatków ludności doprowadziły do tego, iż mimo upływu dobrych kilku lat od wprowadzenia wyżej wymienionej instytucji, trzeba stawiać tak zwane pierwsze kroki w dziedzinie ustalenia rozmiarów osadu pieniądza według grup ludności. Brak nam metod ustalania dochodów i wydatków według grup, a co dopiero wielkości osadu.

Nie uważam, ażeby pewną pocięchą dla nas stanowił fakt istnienia podobnej sytuacji w NRD, do czego przyznaje się szczerze niemiecki autor Alfred Keck w publikacji pod tytułem „Bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności — zadania, sporządzenie, analiza”.

W jaki sposób przy obecnych możliwościach i dostępnych materiałach można podjąć się ustalenia przedmiotowych wielkości, oczywiście z grubym przybliżeniem?

Niewątpliwie pomocny jest bilans pieniężnych dochodów i wydatków ludności, który w dalszym ciągu będziemy dla skrócenia nazywać bilansem.

Możliwie zbliżone do stanu faktycznego ustalenie rozmiarów przywozu i wywozu gotówki poza teren danego okręgu bankowego daje w wyniku wielkość obiegu (w pojęciu statystycznym) niezupełną, ponieważ nie obejmującą pozostałości z poprzednich okresów, co możemy uzupełnić przez dokonanie odpowiednich obliczeń, począwszy od dnia

wymiany waluty w roku 1950. Zagadnienie to poruszono już na łamach Wiadomości NBP.

W przypadku stosowania w bilansie podziału na grupy ludności, o którym mowa wyżej, oraz wprowadzenia doń rozmiaru początkowego i końcowego zapasów gotówki u ludności, interesująca nas wielkość byłaby obliczana niejako automatycznie.

W praktyce tak jednak nie jest. Jak wiemy bilans ma w ujęciu czasowym charakter wycinkowy i mimo wielokrotnego nacisku tak ze strony aparatu bankowego jak i ekonomistów teoretyków nie uwzględniono dotychczas postulatu wprowadzenia pozycji dotyczącej pozostałości. W tym stanie rzeczy operujemy ogólną sumą gotówki, znajdującej się w danym okręgu bankowym, powiększoną o szacunkowo obliczoną pozostałość z lat ubiegłych. Oczywiście mogą tu być zastosowane najrozmaitsze metody tego obliczenia, w zależności od gospodarczego charakteru danego okręgu.

Tam, gdzie osiągnięto pozytywne wyniki odnośnie sposobu obliczenia rozmiarów międzyregionalnego przepływu pieniądza w kilku po sobie następujących okresach, można przyjąć jako miernik stosunek procentowy przepływu (wywóz lub przywóz per saldo) do emisji i miernik ten zastosować do okresów poprzednich, aż po dzień wymiany waluty włącznie. Rozumie się, że będą to obliczenia szacunkowe, orientujące z grubym przybliżeniem, trudno bowiem w tym układzie o zdobycie dokładnych danych. Zagadnienie możliwości sprawdzenia trafności tych obliczeń stanowi oddzielny temat, który nie jest przedmiotem niniejszego artykułu.

Przyjmijmy, że znany jest rozmiar gotówki, znajdującej się w rękach ludności zamieszkałej w danym okręgu.

Zgodnie z poleceniem Biura Ekonomicznego Centrali mamy obowiązek dokonania rozdziału na następujące grupy:

- a) gospodarka rolna — indywidualna i spółdzielcza,
- b) zatrudnienie w gospodarce uspołecznionej i pozarolnej,
- c) gospodarka indywidualna w mieście,
- d) grupa osób wzbogaconą nadużyciami natury gospodarczej.

Tu zaczyna się właściwa praca, polegająca na zebraniu przesłanek, upoważniających do ustalenia takiej lub innej wielkości udziału poszczególnych grup w tym funduszu.

Nie pretendując do całkowitego wyczerpania „listy” i zakładając jak najdalej idącą prostotę w doborze metod, uważam że dla pracownika przygotowującego sprawozdanie ekonomiczne w jego części dotyczącej osadu pieniądza mogą być pomocne między innymi następujące elementy:

- demografia okręgu,
- struktura gospodarcza okręgu,
- budownictwo indywidualno-mieszkaniowe i gospodarcze,
- stopień motoryzacji,
- budżety rodzinne,
- struktura sieci punktów gospodarki sektora prywatnego,
- obroty dokonywane przez sektor prywatny,
- rentowność i zyskowność przedsiębiorstw prywatnych,
- obroty pochodzące ze sprzedaży w handlu uspołecznionym artykułów luksusowych, dóbr kon-

sumpcyjnych o charakterze trwałym itp. (oprócz samochodów i motocykli),

- oszczędności,
- inne wyżej nie wymienione, stanowiące pewien charakterystyczny rys, znamionujący w danym okręgu bankowym fakt dysponowania poważniejszą kwotą.

Omówimy w skrócie zasadność opierania się na tych elementach. Liczba mieszkańców, przyrost na przestrzeni kilku ostatnich lat, struktura zawodowa itd. mają istotne znaczenie dla wyliczenia przeciętnej płacy, średnich rozmiarów obrotu i dochodu z przedsiębiorstw prywatnych i gospodarstw rolnych.

Dokładne rozeznanie w strukturze indywidualnych gospodarstw rolnych, średniej dochodowości z hektara i niezbędnego minimum zatrudnienia pozwala w okręgach takich jak na przykład województwo katowickie na przeprowadzenie rozgraniczenia między rolnikami w ścisłym tego słowa znaczeniu, a osobami, których dochody płyną również z kilku innych źródeł. Z tym zjawiskiem spotykamy się w okręgach uprzemysłowionych, gdzie przeprowadzenie linii demarkacyjnej jest wprawdzie utrudnione, lecz niezbędne. Należy mieć na uwadze, że pieniądz osiada poważnie w tej ostatniej grupie (rolnictwo połączone z pracą w zakładzie przemysłowym) i znajduje ujście przede wszystkim w budownictwie.

Sprawą wewnętrzną między aparatem bankowym a kompetentnymi instytucjami (komitety budowy domków jednorodzinnych, wydziały statystyki wojewódzkich rad narodowych itd.) stanowi zebranie różnych dat statystycznych, stanowiących podstawę ustalenia, kto, co i gdzie buduje, lub ma zamiar budować. Ustalenie średniej wartości budynku i rozmiarów niezbędnego zapasu gotówki, którą powinien dysponować ten, kto przystępuje do budowy, nie należy do zadań trudnych.

Analogicznie przedstawia się sprawa nabycia pojazdów mechanicznych. Napotykamy tu na pewne trudności. Jest charakterystyczne, że żaden z powołanych czynników nie zadaje sobie trudu, aby zanotować rodzaj zajęcia osób posiadających pojazdy mechaniczne, a co ważniejsze, osób zabiegających o umożliwienie im kupna pojazdu mechanicznego. Poszczególne placówki Motozbytu, sporządzając wykazy wspomnianych kandydatów, przeoczyły ten istotny szczegół, który znakomicie orientowałby aparat bankowy odnośnie gromadzenia zapasów pieniądza.

Prace terenowych komórek sieci Głównego Urzędu Statystycznego przy budżetach rodzinnych nie są na razie tak daleko posunięte, aby dać obszerny materiał tak co do kierunków wydatkowania pieniądza jak i współczynnika osadu. Zbyt mały wachlarz branż został objęty badaniami, czego należy żałować.

Konieczność rozpoznania sieci przedsiębiorstw prywatnych nie wymaga komentarzy podobnie jak wysokość obrotów, rentowność i zyskowność.

Możliwości zdobycia wyżej wymienionych danych z dużą dokładnością istnieją na podstawie materiałów sprawozdawczych, znajdujących się w dyspozycji władz skarbowych, izb rzemieślniczych i zrzeszeń prywatnego handlu i usług. Operując odpowiednio tymi danymi, przy zastosowaniu rachunku procentu składanego, dochodzimy do wielkości

reprezentującej rozmiar gotówki niezbędnej do uruchomienia przedsiębiorstwa danej branży, powiększonej o odpowiedni przyrost zależny od długości okresu prowadzenia przedsiębiorstwa. Pomocna jest tu również znajomość średnich kosztów utrzymania w danym okręgu i wielkość średniej rodziny.

Żaden z nadmienionych tu sposobów nie może rościć sobie prawa do doskonałości, sprawa doboru metod jest i będzie zawsze otwarta oraz zależna między innymi od pomysłowości zainteresowanych pracowników aparatu bankowego.

Trudności istnieją gdzie indziej. Jak wspomniałem na wstępie — spotykamy się w praktyce z rażącymi lukami wśród materiałów statystycznych. Przełamanie tych przeszkód jest uwarunkowane zrewidowaniem układu obowiązującej sprawozdawczości w drodze wydania odpowiednich zarządzeń przez powołane władze.

Nie przysporzyłoby to specjalnej dodatkowej pracy, a przyczyniłoby się do stworzenia właściwej podstawy dla przeprowadzenia badań, analiz i wniosków.

W. Pitera
Katowice

O WŁAŚCIWE METODY PRACY NBP

Przyjmując za podstawę słuszne twierdzenie, że centralny bank socjalistyczny to ogólnopństwowa księgowość, ogólnopństwowa ewidencja produkcji i podziału produktów — należy poświęcić więcej uwagi, niż miało to miejsce dotychczas, następującym zagadnieniom:

a) systemowi organizacji tej ogólnopństwowej ewidencji produkcji i podziału oraz

b) formom i metodom wykorzystywania ewidencji (jej wyników) dla gospodarczej działalności państwa socjalistycznego, nie wyłączając z tego działalności banku centralnego.

W okresie lat 1950—1955 stworzony został w Polsce znany nam dobrze system bankowy. Znana jest nam również „popaździernikowa” krytyka tego systemu bankowego, przesłanki i warunki jego powstania i rozwoju jak również fakt, że w okresie powstawania tego systemu brak było głosów krytycznych.

Wraz ze zmianami, zachodzącymi w naszym życiu politycznym i gospodarczym, powstały nowe, uwarunkowane tymi zmianami możliwości tworzenia doskonalszego systemu bankowego, zdolnego do sprostania zadaniom stawianym mu do wykonania przez model gospodarczy. Rozpatrzmy (choćbyby wycinkowo) ten proces w powiązaniu z przeszłością na dwóch, naszym zdaniem bardzo ważnych odciunkach systemu bankowego, a to: organizacji bankowej ewidencji procesów gospodarczych, oraz metod wykorzystywania wyników analizy przeprowadzanej przez bank w oparciu o swoją ewidencję.

W wyniku w zasadzie słusznej oceny, że w okresie ubiegłym bank sporządzał sprawozdawczość w znacznie szerszym zakresie niż wymaga tego prowadzenie polityki emisyjnej, już od roku 1955 datuje się wyraźny proces wycofywania się banku z roli „drugiego GUS”. Przykładem tego może być między innymi sprawozdawczość z funduszu kontroli płac, której w ciągu roku 1956 bank nie sporządzał. Przyjęto bowiem wówczas założenie, że dla analizy przebiegu wykonania planów funduszu płac, dokonywanej przez czynniki kierujące gospodarką narodową, w zupełności wystarcza sprawozdawczość GUS, natomiast dla potrzeb banku w zupełności wystarcza prowadzona ewidencja wykonania planu kasowego.

Wydawać by się mogło, że okres „popaździernikowy” winien sprzyjać ugruntowaniu się tych zmian, zapoczątkowanych przed „październikiem”. Okazało się jednak, że przedsiębiorstwa i inne jednostki w naszej gospodarce nie były przygotowane do samodzielnej, w pełni odpowiedzialnej działal-

ności gospodarczej. W wirze zmian załamała się dyscyplina finansowa przedsiębiorstw i jednostek a samodzielność ich była wykorzystywana dla pobrania jak największej ilości środków pieniężnych na różnego typu wypłaty oraz dla zaciemnienia lub zniekształcenia sprawozdawczości z przebiegu tych procesów.

W obliczu niebezpieczeństwa zwichnięcia równowagi między ilością środków pieniężnych, znajdujących się w posiadaniu ludności, a masą towarową, mogącą stanowić ekwiwalent pieniądza znajdującego się w obiegu — trzeba było sięgnąć do starych metod działania. Przeciwstawiono wówczas pracowników banku swego rodzaju runowi przedsiębiorstw i jednostek na środki płatnicze. Mmo trudnych warunków bankowcy wytrwali na wyznaczonym im posterunku i zadanie wyznaczone im przez Partię i Rząd wypełnili. Fakt ten oczywiście należy zaliczyć do nadzwyczajnych, niemniej należałoby równocześnie sobie życzyć, aby więcej nie stwarzać warunków dla zaistnienia konieczności uciekania się aż do tak drastycznych środków, których realizacja nasunąć może tyle gorzkich uwag pod adresem „zbiurokratyzowanych” bankowców. Dokładna natomiast znajomość całokształtu zagadnienia chyba nie pozwala na podejmowanie takich sądów.

Wprowadzona również została i powierzona do wykonania pracownikom banku systematyczna sprawozdawczość z kontroli funduszu płac, której głównymi zaletami mają być dokładność i szybkość sporządzania w układzie analitycznym. Nie jest to owoc potrzeb samego banku jako instytucji, ani też skutek niepowstrzymanej dążności pracowników banku do sporządzania sprawozdań. Jest to konieczność, wynikająca z wymogów i warunków kierowania gospodarką narodową.

W świetle tych faktów, wydaje się, że nawoływania do likwidacji sprawozdawczości, sporządzanej obok sprawozdawczości GUS, nie posiadały pokrycia, nie były logiczne. Okazało się raz jeszcze, że konieczne są określone warunki dla realizacji danego zamierzenia. W tym konkretnym przypadku warunkiem przejścia tylko na sprawozdawczość GUS było sporządzanie tej sprawozdawczości w terminach i w formie, czyniących z niej przydatny materiał analityczny dla bieżących potrzeb kierowania gospodarką narodową. Zlikwidowanie wszelkiej sprawozdawczości, która dziś uzupełnia lub nawet dubluje sprawozdawczość GUS, między innymi zlikwidowanie sprawozdawczości wykonywanej przez bank — stanie się możliwe wówczas, gdy

zaistnieje taka sprawozdawczość GUS, jaką wyżej zdefiniowałem.

Sporządzając taką czy inną sprawozdawczość bank sporządza ją dokładnie i terminowo, sporządza nie tylko dla swoich własnych celów i nie zawsze w wyniku poleceń bezpośredniego kierownictwa banku. Patrzenie więc na bank jako na instytucję wyodrębnioną z naszego modelu oraz czynienie zarzutów z powodu wykazywanej przez pracowników banku dyscypliny jest chyba wielce niesłuszne i krzywdzące. Jest rzeczą niewątpliwą, że bank musi zawsze dysponować na bieżąco ewidencją, umożliwiającą stałą obserwację obiegu pieniężnego. Dla tych celów służy plan kasowy oraz ewidencja jego wykonania. Plan kasowy, ewidencja jego wykonania oraz wnioski, wypływające z analizy tych danych, stanowią podstawowy materiał ukierunkowujący pracę banku, zmierzającą do zapewnienia krajowi zdrowej waluty. Natomiast walka aparatu bankowego o zdrową walutę, ukierunkowana aktualną sytuacją określoną przez system ewidencji obiegu pieniężnego, winna głównie rozgrywać się na dwóch frontach, a mianowicie:

1. Kredytowania i kontroli przedsiębiorstw

2. Stwarzania warunków prawidłowego przebiegu procesów gospodarczych, mających zasadnicze znaczenie dla obiegu pieniężnego i emisji.

Problem oddziaływania na emisję przy pomocy systemu kredytowego jest pierwszoplanowym i zasadniczym, lecz równocześnie skomplikowanym — i dlatego marginesowe jego omówienie nie miało by sensu. Zresztą ogólnie ten problem jest znany, jakkolwiek niezupełnie dobrze rozumiany przez wszystkich pracowników kredytowych banku, co potwierdza praktyka kredytowania przedsiębiorstw, wykazująca pewne oddalenie od problematyki planu kasowego.

Sprawą niezwykle ważną, a nie docenianą w praktyce jest pozycja banku jako elementu oddziałującego na kształtowanie się warunków, od których zależy prawidłowy przebieg wykonania zadań emisyjnych. Łączy się to bezpośrednio z analizą form i metod wykorzystywania przez bank wyników prowadzonej ewidencji.

Dotychczasowa praktyka wysuwa na czoło dwie metody pracy banku jako czynnika, przyspieszającego likwidację ujemnych zjawisk ekonomicznych, występujących w kontrolowanych i kredytowanych przedsiębiorstwach, czy innych jednostkach gospodarujących, a mianowicie:

1. Wychodzenie przeciw działalności podmiotu gospodarczego, wykazującego takie czy inne nieprawidłowości w pracy i dążenie do likwidacji tych nieprawidłowości przy pomocy różnych środków oddziaływania ekonomicznego czy administracyjnego. Jest to praca poszczególnych jednostek organizacyjnych banku w zależności od wyników analizy posiadanych materiałów oraz w zależności od możliwości fachowych pracowników.

2. Stawianie, w wyniku odgórnych zarządzeń, aparatu bankowego na pozycjach przeciwstawnych pozycjom zajmowanym przez ogół jednostek gospodarczych, a więc tym trudniejszych do utrzymania. Przykładem takiej sytuacji może być do dziś utrzymywane stanowisko banku odnośnie wypłat zaległych, łącznie z wydatkami przedkładanymi do realizacji na mocy wyroków sądowych.

Metodę pierwszą, jako efekt analizy nieprawidłowości w kontrolowanych jednostkach, należy uznać

za słuszną, pożyteczną i wiążącą aparat bankowy z całym aparatem gospodarczym w wysiłkach o prawidłową pracę. Walka bowiem z nieprawidłowościami, jej natężenie i formy zależne są od warunków, w jakich się toczy, od przewidywań jej efektów oraz od kontrpartniera. Należałoby się natomiast z całą siłą przeciwstawić praktykom zmuszania aparatu bankowego do bezprawnej działalności a w to miejsce włączyć aparat bankowy do energicznej walki o zmianę stanu prawnego, regulującego formalnie przebieg określonych zjawisk ekonomicznych i gospodarczych, które — chociaż zgodne ze stanem prawnym, nie mogą być uznane za prawidłowe.

Weźmy dla przykładu zagadnienie powiązań gospodarczych między państwowymi przedsiębiorstwami przemysłowymi, a jednostkami gospodarki nieuspołecznionej. Uchwała numer 704 Rady Ministrów z dnia 10 listopada 1956 roku w sprawie rozszerzenia uprawnień państwowych przedsiębiorstw przemysłowych¹⁾, w wyniku uprawnienia przedsiębiorstw między innymi do „zawierania umów ze spółdzielniami i rzemieślnikami na wykonanie prac na warunkach dogodnych dla przedsiębiorstwa”, przyczyniła się do znacznego wzrostu powiązań gospodarczych między sektorem państwowym, a sektorem prywatnym. W zasadzie, jeśli patrzeć na zagadnienie od strony teoretycznego ujęcia — jest to zjawisko pozytywne, stworzone bowiem zostały warunki do tego, aby zleceniodawca mógł zawrzeć ekonomicznie dogodną dla siebie transakcję gospodarczą, bez formalnych przeszkód w wyborze wykonawcy. Praktyka jednak wykazuje, że słuszną myśl została zupełnie wypaczona, a jej praktyczne urzeczywistnienie skierowane zostało na tory nierzadko szkodliwej działalności, u podstaw której leżą takie zjawiska jak przekupstwo, kradzieże itp. Co więcej — praktyczne zastosowanie gospodarczych więzów między sektorem państwowym a prywatnym godzi w ruch rozwoju solidnego rzemiosła. Pojawiła się bowiem generalnie tendencja wyciągania jak największych kwot pieniężnych z przedsiębiorstw państwowych przez wykonawców sektora prywatnego. Nic więc dziwnego, że ci ostatni zapominają o skierowaniu swej działalności na zaspokojenie potrzeb ludności. To się im po prostu nie opłaca. Korzystniej jest bowiem wykonać jedną pracę za kwotę sięgającą nierzadko kilkuset tysięcy złotych, niż mrówczo pracować codziennie, wykonując małe usługi.

Przedsiębiorstwa państwowe ogłaszają z reguły publiczny przetarg na wykonanie określonych robót, niekiedy bardzo poważnych i kosztownych, do którego to przebiegu stają wykonawcy sektora uspołecznionego i prywatnego. Nietrudno chyba przewidzieć, kto w naszych konkretnych warunkach ma przewagę w przetargach. Nie można moim zdaniem wyolbrzymiać i patrzeć jednostronnie na problem taniości wykonywania. Jest to zagadnienie ważne z punktu widzenia gospodarności podmiotu gospodarczego, zlecającego daną pracę do wykonania. Na tym jednak poprzestać nie można, czego dowodem jest odpowiedź na pytanie: kto potrafi taniej wykonać daną pracę — czy przedsiębiorstwo państwowe lub spółdzielcze, zorganizowane i wyposażone w środki działania w formie pracy

1) Monitor Polski, rok 1956, numer 94, pozycja 1047.

żywej i uprzedmiotowionej, a więc o dużym zaangażowaniu środków finansowych i materialnych, czy też zarejestrowane formalnie, a często praktycznie nie istniejące jako organizm gospodarczy przedsiębiorstwo prywatne, którego praca oparta jest często na pracownikach zatrudnionych w sektorze uspołecznionym, wykorzystujących maszyny i często materiały przedsiębiorstwa uspołecznionego dla wykonania zadań, których podjął się przedsiębiorca prywatny? Jeżeli odpowiedź na to pytanie jest niewątpliwa, to również niewątpliwe jest twierdzenie, że nie można jednostronnie sądzić transakcji tylko od strony ich taniości. W obecnej sytuacji może dochodzić do paradoksów, gdzie przedsiębiorstwo państwowe płaci za roboty wykonane przy pomocy własnego parku maszynowego, przez swoich pracowników i z własnych, skradzionych przedsiębiorstwu materiałów. Spostrzeżenia i wnioski takie nasuwają się, ponieważ z jednej strony obserwuje się ogromny wzrost wypłat przedsiębiorstw państwowych za roboty dokonywane przez wykonawców prywatnych, podczas gdy tak stan organizacyjny, jak i zabezpieczenie materiałowe przedsiębiorstw prywatnych nie stwarzają takich możliwości.

Dochodzimy do wniosku, że na analizowanym odcinku następuje duży wpływ pieniądza gotówkowego na rynek niekontrolowany, podczas gdy nie mamy żadnej pewności, że jest to wynik ekwiwalentnej wymiany. Mamy raczej pewność, że jest to wynik wymiany nieekwiwalentnej, szkodliwej w swych skutkach dla emisji. Czy w tej sytuacji należy, zgodnie z praktyką okresu ubiegłego zaangażować bank do ograniczania tego zjawiska w jakiś

sposób administracyjny i uważać sprawę za załatwioną? Nie można się z tym pod żadnym warunkiem zgodzić. Trzeba natomiast aby bank, dysponujący konkretnymi danymi obrazującymi rozmiary i szkodliwość zjawiska, energicznie wystąpił o zmianę podstaw prawnych dopuszczających taki stan.

Nie chodzi przecież o ograniczenie możliwości rozwoju i solidnej pracy jednostek sektora prywatnego. Chodzi natomiast o to, aby stan prawny wyraźnie wskazywał drogę jego rozwoju, określając niedwuznacznie (i przewidując odpowiednie środki zabezpieczające), że działalność jednostek sektora prywatnego w pierwszym rzędzie winna być skierowana na zaspokojenie potrzeb indywidualnego konsumenta, który jak dotychczas, ma pełne prawo wysuwać wiele pod tym względem zastrzeżeń.

Jeżeli zagadnienie zostanie uregulowane w ten sposób, wówczas można powierzyć bankowi kontrolę wykonywania określonego stanu prawnego.

Reasumując, należy chyba postawić tezę, że bank powinien w oparciu o obowiązujący stan prawny energicznie oddziaływać wszelkimi stojącymi do jego dyspozycji środkami, z systemem kredytowym na czele, na życie gospodarcze, aby w stopniu możliwym do osiągnięcia zabezpieczyć interesy emisji pieniądza.

Należy wprowadzić praktykę bieżącego uwzględniania w prawodawstwie wniosków i postulatów banku, wpływających z analizy materiałów zebranych przez bank.

S. Kobak
Wrocław

O PROJEKCIE UKŁADU ZBIOROWEGO PRACY DLA PRACOWNIKÓW BANKÓW, PKO, PZU

Uchwała podjęta przez IX Plenum Zarządu Głównego, które obradowało w dniach 8 i 9 listopada 1956 r. zobowiązała Zarząd Główny do opracowania i zawarcia układu zbiorowego pracy dla pracowników banków, PKO, PZU.

Pracę nad układem zbiorowym pracy na podstawie decyzji Prezydium Zarządu Głównego, podjął zespół towarzyszy z byłej Branżowej Komisji Pionu Bankowego (która działała przy Zarządzie Głównym) jeszcze w październiku ub. r.

Po okresie szczególnie nasilonej pracy nad przygotowaniem projektu układu w kwietniu i maju br., projekt układu został ostatecznie przygotowany a następnie był przedyskutowany na Plenum Zarządu Głównego w dniu 29 maja br.

Po przedyskutowaniu na Plenum projektu układu został on przesłany do wstępnej konsultacji kierownictwu administracyjnemu.

Obecnie nad projektem układu pracuje mieszana komisja związkowo-administracyjna.

Projekt zbiorowego układu pracy obejmuje z jednej strony wszystkich pracowników banków, PKO, PZU oraz Towarzystwa Reasekuracyjnego „Warta” reprezentowanych przez Zarząd Główny ZZPIS oraz kierownictwo tych instytucji z drugiej strony.

Zasadniczym celem układu jest wspólne dążenie stron podpisujących układ do wykonywania planów gospodarczych i planowanych zadań pracy w myśl wytycznych polityki państwa, osiąganie najwyższej jakości pracy oraz zabezpieczenie warunków pracy, wynagradzania i bytu pracowników.

W związku z tym projekt zakłada, że podpisujący układ dążyć będą do:

- a) systematycznego podnoszenia poziomu i jakości pracy przez:
 - dobrą i sprawną organizację pracy,
 - organizowanie, popieranie i wszechstronne rozwijanie ruchu usprawnień pracowniczych,
 - otaczanie szczególną opieką pracowników wyróżniających się w pracy,
- b) stałej poprawy warunków pracy i bytu pracowników,
- c) przestrzeganie zasad oszczędnej i racjonalnej gospodarki,
- d) pogłębianie zasad poszanowania własności społecznej.

Stwierdzenia powyższe są niezwykle istotne ponieważ wypełnianie przez związki zawodowe ich funkcji obrony interesów pracowniczych nie może

być pojmowane wąsko, jedynie jako postulowanie podwyżek płac i innych świadczeń.

Związki zawodowe obok spraw doraźnych muszą widzieć również długofalowe interesy całej klasy robotniczej i w związku z tym zagadnienia gospodarki narodowej i produkcji, a w naszym przypadku zagadnienia jakości i wydajności pracy nie mogą być im obce.

Projekt układu zbiorowego pracy obejmuje prawa i obowiązki pracowników bankowych oraz uprawnienia uzasadnione specyfiką pracy instytucji finansowych.

Rola socjalistycznego aparatu bankowego, który spełnia niejako funkcję głównego księgowego gospodarki uspołecznionej, odpowiedzialnego za dyscyplinę finansową oraz kontrolującego za pomocą złotych produkcji i celowość wykorzystywania kredytu państwowego, wymaga stałego podnoszenia jakości prac banków na wyższy poziom.

Aparat bankowy może wtedy wypełniać zadania jeśli będzie odpowiednio sprawny, jak najbardziej operatywny i wolny od biurokratycznych nawyków. Aparat ten powinien prowadzić wnikiwą, bieżącą analizę stanu gospodarki narodowej oraz udzielać fachowego doradztwa ekonomicznego przedsiębiorstwom w zakresie wykorzystywania posiadanych przez nie zasobów, mocy produkcyjnych oraz prowadzenia prawidłowej gospodarki kredytem bankowym.

Ta specyfika zadań aparatu bankowego i ubezpieczeniowego, objętego projektem układu zbiorowego pracy, wymaga stałego podnoszenia poziomu i kwalifikacji pracowników tego aparatu, tak teoretycznych jak i praktycznych. Aby sprostać tym zadaniom muszą być spełnione dwa podstawowe warunki. Pierwszy, to cały zespół obowiązków i bodźców dla pracowników do podnoszenia kwalifikacji. Drugi, to związanie pracownika z bankiem, co może nastąpić drogą określenia uprawnień pracowniczych, uzasadnionych specyfiką pracy aparatu bankowego i ubezpieczeniowego. W związku z tym projekt układu przewiduje przyznanie pracownikom następujących uprawnień:

- jednorazową, coroczną premię, wypłacaną z funduszu jednorazowej wypłaty, utworzonego w miejsce dotychczasowego funduszu nagród,
- premie jubileuszowe dla pracowników, którzy przepracowali w Banku, zachowując ciągłość pracy — 25—35 i 40 lat,
- rozszerzenie dodatku za wysługę lat na okres 15 lat służby,
- możliwość przedłużenia urlopów dla pracowników o dłuższym stażu pracy,
- 60% zaliczka uposażenia w przypadku urlopu w drugiej połowie miesiąca.

Projekt dla ustabilizowania kadry doświadczonych pracowników ogranicza dopuszczalność rozwiązywania umów o pracę z pracownikami o dłuższym stażu pracy stanowiąc, że:

— z pracownikami posiadającymi ponad 15 lat pracy w banku umowa o pracę może być wypowiedziana lub rozwiązana jedynie w przypadkach:

— nabycia przez pracownika uprawnień do zaopatrzenia emerytalnego,

— likwidacji zakładu pracy,
— oraz w których — zgodnie z obowiązującymi przepisami — można rozwiązać umowę o pracę bez wypowiedzenia,

— przyjmowanie, awansowanie i zwalnianie pracowników należy do zarządu dyrekcji banku, po uprzednim uzgodnieniu na piśmie z radą zakładową.

Poza uprawnieniami pracowniczymi projekt układu zbiorowego pracy obejmuje całokształt zagadnień związanych ze stosunkiem pracy pracowników banków, PKO, PZU oraz zawiera przepisy dotyczące uprawnień organizacji związkowych.

Zagadnienia te omawia się kolejno w następujących rozdziałach:

- przyjmowanie, przenoszenie i zwalnianie pracowników,
- przedstawicielstwo pracownicze,
- wynagrodzenie,
- awanse,
- premie i dodatek za wysługę lat,
- urlopy wycieczkowe,
- urlopy okolicznościowe i zdrowotne,
- czas pracy,
- odprawy pośmiertne i ubezpieczenia,
- ogólne obowiązki stron,
- obowiązki pracownika,
- bezpieczeństwo i higiena pracy,
- ochrona pracy kobiet i młodocianych,
- akcja socjalna,
- kultura i oświata.

Opracowuje się również załączniki do układu, takie jak tabele płac, regulamin pracy itp.

Projekt przewiduje następujące obowiązki pracowników:

- dążenie do wykonywania ustalonych planów,
- strzeżenie powagi i godności zarówno w postępowaniu wewnątrz jak i zewnątrz banku,
- uprzejme, taktowne i grzeczne traktowanie klientów i interesantów oraz udzielanie im wyczerpujących informacji,
- niezwłoczne zawiadamianie banku o każdej przeszkodzie w pełnieniu obowiązków służbowych,
- ściśle przestrzeganie przepisów o zabezpieczeniu tajemnicy urzędowej, przepisów o bezpieczeństwie i higienie pracy jak i przepisów przeciwpożarowych,
- zawiadomienie dyrekcji banków, nawet bez zachowania drogi służbowej, o spostrzeżonych nadużyciach, bez względu na osobę, która je popełniła.

Projekt przewiduje również, że bez zgody dyrekcji pracownicy nie mogą podejmować i wykonywać zajęć ubocznych ani zawierać umowy o dzieło lub zlecenie w innych zakładach pracy oraz w przedsiębiorstwach finansowanych przez bank. Zajęcia uboczne nie mogą wchodzić w kolizję z normalnymi obowiązkami pracownika.

Na żądanie dyrekcji pracownik powinien zaniechać takich zajęć, które dyrekcja uzna za niedopuszczalne.

Projekt zawiera próbę określenia obowiązków pracownika jako zwierzchnika służbowego stanowiąc, że pracownik jako zwierzchnik służbowy zobowiązany jest:

a) bezustannie utrzymywać na wysokim poziomie i wzmacniać dyscyplinę służbową podległych pracowników,

b) troszczyć się o swych podwładnych, wnikać w ich potrzeby bytowe i okazywać niezbędną pomoc,

c) podnosić poziom zawodowy podległych pracowników.

* * *

Projekt obejmując wszystkie podstawowe zagadnienia w zakresie warunków pracy i płacy pra-

cowników banków, PKO i PZU — nie pretenduje do roli „karty bankowca”, ale stanowi niejako podstawowy kodeks pracy dla tej grupy pracowniczej. Projekt po ostatecznym przepracowaniu go przez mieszaną komisję związkowo-administracyjną (przedstawiciele zarządu głównego i banków) oraz po wstępnych niezbędnych uzgodnieniach zostanie przekazany załogom do dyskusji.

W. Sasin i J. Pachol

KONTROLA KREDYTOWA W KRAJACH KAPITALISTYCZNYCH PO DRUGIEJ WOJNIE ŚWIATOWEJ*)

Okres ogólnego kryzysu kapitalizmu charakteryzuje się wzmocnieniem ingerencji państwa w gospodarkę krajów kapitalistycznych. „Kapitalizm, przechodzący w imperializm, to jest w kapitalizm monopolistyczny, pisał W. Lenin — pod wpływem wojny przekształcił się w kapitalizm państwowo-monopolistyczny”.

Dostrzeżone przez Lenina „zapoczątkowanie upaństwowienia produkcji kapitalistycznej, zespolenie gigantycznych sił kapitalizmu z gigantyczną siłą państwa w jeden mechanizm, łączący dziesiątki milionów ludzi w jedną organizację państwowego kapitalizmu” — jeszcze bardziej wzmocniły się pod wpływem światowego kryzysu kapitalizmu lat 1929—1933, a szczególnie w okresie drugiej wojny światowej i po jej zakończeniu.

W warunkach kapitalizmu państwowo-monopolistycznego burżuazyjna ekonomia polityczna przekształciła się w naukę stosowaną, której zadaniem staje się opracowanie metod oddziaływania czynników państwowo-monopolistycznych na gospodarkę krajów kapitalistycznych oraz na sam przebieg cyklu kapitalistycznego w interesie monopolów.

Jak wiadomo, dla wulgarnej ekonomii politycznej charakterystyczne jest negowanie prymatu produkcji nad sferą obrotu, dlatego też współcześni ekonomiści burżuazyjni przypisują najważniejszą rolę zjawiskom pieniężno-kredytowym i finansowym. Zmniejszenie lub rozszerzenie kredytu, te proste — według słów Marksa — symptomy cyklu kapitalistycznego, traktują oni jako przyczyny zjawisk.

Wulgarny pogląd — jakoby ułatwienie warunków kredytu i jego szersze udostępnienie zdolne jest wywołać ożywienie w produkcji i jakoby na odwrót, podrożenie kredytu (zwiększenie stopy procentowej od kredytów bankowych) wywołuje depresję gospodarczą i kryzys w jednakowym stopniu dzielają burżuazyjni teoretycy i praktycy sfer gospodarczych.

W związku z tym, w walce o wyjście z kryzysu, w wielu krajach kapitalistycznych zaczęto realizować, szczególnie w roku 1932, tak zwaną politykę „taniego pieniądza”, która przejawiała się w obniżeniu stopy procentowej kredytów bankowych, rozszerzeniu emisji banknotów przez banki centralne (podstawowych pieniędzy kredytowych państwa) itp. W okresie tym, w warunkach biernego rynku pieniężnego, będącego następstwem spadku aktyw-

ności gospodarczej, polityka „taniego pieniądza” natrafiła na podatny grunt.

Aby zwiększyć aktywność gospodarczą, oligarchia finansowa usiłowała wykorzystać nie tylko środki systemu kredytowego, lecz także środki budżetu państwa. Wzrost bezrobocia i zmniejszenie inwestycji prywatnych w trakcie trwania kryzysu lat trzydziestych zrodziły teorię tłoczenia środków budżetowych, której inicjatorem był znany angielski ekonomista J. M. Keynes. Zgodnie z tą teorią inwestycje państwowe, dokonywane ze środków budżetu państwa mogą jakoby kompensować spadek inwestycji prywatnych i odegrać rolę bodźca w tworzeniu nowych przedsiębiorstw.

Burżuazyjni apologety przedstawiali sprawę w ten sposób, jak gdyby nowe przedsiębiorstwa w trybie łańcuchowej współzależności wyrastają jedno po drugim w następstwie stworzenia przez państwo bodźca w formie rozwijania inwestycji publicznych.

Przedstawiając w ten sposób obraz bezwzruszowego wzrostu rozszerzonej reprodukcji, ekonomiści burżuazyjni ignorują sprzeczności kapitalistycznego sposobu produkcji a w pierwszym rzędzie sprzeczności pomiędzy społecznym charakterem produkcji i indywidualnym przywłaszczeniem. W warunkach anarchii produkcji kapitalistycznej tworzenie nowych przedsiębiorstw i realizacja nowej produkcji, na którą skierowany jest nowy popyt, nie może odpowiadać rozmiarom tego popytu: gorączka tworzenia nowych zakładów, permanentne rozszerzanie produkcji nieuchronnie prowadziłyby do kryzysów, gdyż kryzysy nadprodukcji są właśnie rezultatem dokonywanych rozwiązań „na siłę” sprzeczności ekonomiki kapitalistycznej.

Ekonomiści burżuazyjni ignorują te sprzeczności lub zamykają na nie oczy. Ekonomiści ci, przypisując inwestycjom rządowym cudowny wpływ na poziom aktywności gospodarczej, wiedli spór jedynie o to, w jakiej fazie cyklu gospodarczego jest najbardziej celowa realizacja inwestycji rządowych w fazie kryzysu, depresji czy ożywienia gospodarczego.

Natomiast sama forma inwestycji rządowych nie wywoływała sporów i twórca tej teorii J. M. Keynes w swej znanej książce pod tytułem „Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza¹⁾” wykazywał, że nakłady państwa w dowolnej dziedzinie, a nawet nakłady nieprodukcyjne, zdolne są wy-

*) Opracowano na podstawie artykułu prof. A. Eichelmana pod tym samym tytułem w Nr 5/57 czasopisma *Diengi i Kredit*.

1) J. M. Keynes „Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza” przekład rosyjski, rok 1948, strony 124—125.

wołać ożywienie gospodarcze: „Wznoszenie piramid, trzęsienia ziemi, a nawet wojny mogą służyć pomnożeniu bogactwa... Gdyby władze skarbowe wypełniły stare butelki banknotami, zakopały je na pewnej głębokości w nieczynnych kopalniach węgla, które następnie zasypano by śmieciem! i po tym wszystkim udostępniono prywatnej inicjatywie wykopywanie tych banknotów z ziemi..., to można by było zlikwidować bezrobocie, co pośrednio doprowadziłoby z pewnością do znacznego wzrostu realnego dochodu społeczeństwa oraz jego bogactwa”.

Ta wypowiedź Keynesa wyraźnie świadczy o tym, że teoria tłoczenia środków budżetowych służy apologii wojny i wydatków wojennych pomimo wstydlwego chowania ich przez autora w cień piramid i butelek z banknotami.

* * *

Koniunktura wojenno-inflacyjna, istniejąca podczas drugiej wojny światowej oraz w okresie powojennym, wysunęła przed kierownictwem państwowo-monopolistycznym nowe całkowicie nieoczekiwane zadania.

Do czasu przejścia do drugiego etapu kryzysu kapitalizmu państwowo-monopolistyczna ingerencja w sferę kredytowo-pieniężną w zasadzie była skierowana na rozszerzenie kredytu i jako czynnika sprzyjającego powiększeniu popytu na towary i wzrostu przedsiębiorczości. Zaś w warunkach koniunktury wojenno-inflacyjnej problemem dominującym stało się zagadnienie „nadmiernego popytu” a w niektórych okresach nawet zagadnienie „nadmiaru inwestycji”.

O ile w pierwszym etapie ogólnego kryzysu kapitalizmu apologeci burżuazyjni usiłowali nie tylko przedstawić lecz również wykorzystać kredyt w roli stymulatora inwestycji, to w drugim jego etapie miały miejsce próby zahamowania inwestycji, mocno postawiony został problem zażegnania inflacyjnych następstw ekspansji kredytowej oraz wykorzystania dźwigni kredytowych w celu „kontroli nad inflacją”.

O ile z punktu widzenia kapitałotwórczej roli kredytu zadaniem właściwie ustawionej polityki kredytowej jest osiągnięcie wysokiego poziomu cen towarów, szerokiego popytu na towary, wysokiego poziomu inwestycji, to w warunkach koniunktury wojenno-inflacyjnej cały ten system wskaźników jak gdyby całkowicie zmienił kierunek. Dlatego to na drugim etapie ogólnego kryzysu kapitalizmu, zamiast nawoływań do ekspansji kredytowej, miały miejsce nawoływania do ograniczania kredytu. Zamiast ostrzeżeń z powodu upadku inwestycji — strach przed ich nadmiernym rozkręceniem, zamiast skarg z powodu nadmiernych oszczędności — nawoływania do powiększania oszczędności.

Teoria o inflacyjnej roli popytu konsumpcyjnego wykorzystywana jest w tym celu, aby odwrócić uwagę od inflacyjnych skutków wydatków wojennych jak też i dlatego, aby uzasadnić podwyższenie podatków oraz inne formy przejmowania przez budżet dochodu narodowego.

Przecież formuła Marksa o ilości pieniędzy niezbędnych dla obrotu pozwala pojąć, że zdjęcie „nadmiernej” siły nabywczej ludności nie może zapobiec inflacji, o ile te pieniądze nie pozostają w kasie państwowej, lecz wprowadzone są ponownie w obieg w formie wydatków rządowych.

Mówiąc o nadmiernym popycie, jako o przyczynie inflacji i nieustannie podkreślając konieczność walki z inflacją, ekonomiści burżuazyjni posługują się terminem „inflacja” całkiem bezpodstawnie, odwracając zagadnienie zarówno co do przyczyn inflacji jak i co do form jej występowania.

Tak zwana „kapitałotwórcza teoria kredytu”, propagująca rozszerzenie kredytu, istnieje w dwóch wariantach:

- 1) teorii ekspansji kredytowej i
- 2) teorii tłoczenia środków budżetowych.

Dla najnowszego wariantu tej teorii charakterystyczne jest to, że równocześnie z nawoływaniem do zmniejszenia kredytu i zdjęcia nadmiernego popytu zaczęły się pojawiać głosy za zmniejszeniem wydatków rządowych.

We wrześniu 1955 roku angielski „Banker” pisał że „City” nieustannie rozpatruje zagadnienie zmniejszenia wydatków rządowych i że również koła rządowe nieustannie są zatroskane, czy potrafią one w należyty sposób przeciwstawić się rozwojowi boomu”.

Obawy dotyczące „nadmiernego popytu” i „nadmiernych inwestycji”, wydawałoby się tak obce dla kapitalizmu charakterystyczne są dla koniunktury wojenno-inflacyjnej. W warunkach tej koniunktury każde ożywienie aktywności gospodarczej przybiera formę inflacyjnego boomu, prowadzącego w konsekwencji do spadku produkcji i zbytu towarów. Jako przykład może tu posłużyć wojenno-inflacyjny boom, związany z początkiem agresji USA w Korei i powstały następnie kryzys gospodarczy w latach 1953—1954.

Ograniczenie produkcji, spadek cen towarów, wzrost bezrobocia we współczesnych warunkach deformacji cyklu kapitalistycznego przebiega już nie w tak ostrym rytmie, tak charakterystycznym dla kapitalizmu klasycznego. Przejawy te odzwierciedlają głębokie sprzeczności koniunktury wojenno-inflacyjnej i są nieuniknionym wynikiem inflacyjnego i podatkowego wyzysku pracujących. Sprzeczności te przejawiają się każdorazowo z nową siłą, w miarę opadania kolejnego boomu.

Nieuchronna depresja, następująca po każdym boomie, wywołanym wzniesieniem się wojenno-inflacyjnej koniunktury, rodzi w sposób zupełnie naturalny dążenie do ujarzżenia tego boomu kosztem ograniczenia popytu obywateli i ograniczania kredytowania gałęzi przemysłu, związanych z produkcją wojenną.

W okresie drugiej wojny światowej oraz po jej zakończeniu, pod szyldem „kontroli nad inflacją” oligarchia finansowa prowadzi atak na płace zarobkowe w drodze ich „zamrażania”, w drodze tak zwanych „przymusowych oszczędności” i wzrostu opodatkowania. Tym samym wyzysk inflacyjny pracujących współdziała z wyzyskiem przy pomocy systemu finansowego, wzmagającym się do olbrzymich rozmiarów. Polityka ta, powołana do zapewnienia maksymalnych zysków dla monopoli służy jednocześnie jako narzędzie przepompowywania coraz większej części dochodu narodowego do budżetu, w celu zagwarantowania wydatków wojennych. Temu samemu celowi służy ograniczenie kredytowania cywilnych gałęzi produkcji.

Politykę „antyinflacyjną”, będącą w rzeczywistości polityką skierowaną na zahamowanie „boomu”, który jest uważany jako nieunikniony poprzednik kryzysu przemysłowego, zaczęto realizo-

wać we wszystkich krajach kapitalistycznych już od początku wojny w Korei. Głównym narzędziem tej polityki na obecnym etapie stało się ograniczanie środków kredytowych, stymulowanie wzrostu oszczędności oraz ograniczanie inwestycji.

Podnoszenie stopy procentowej zaczęto realizować w roku 1951, a w wielu przypadkach już w drugiej połowie roku 1950. Na przestrzeni lat 1955—1956 wzrost stopy procentowej objął dwanaście krajów, przy czym wzrost ten następował szybciej niż w roku 1951.

Powstaje pytanie, czy podwyższenie stopy procentowej wpływa na ograniczenie kredytu i zmniejszenie tak zwanego „nadmiernego popytu”?

Jest rzeczą zupełnie oczywistą, że we współczesnych warunkach polityka dyskontowa nie może być tak skuteczna jak w epoce kapitalizmu przedmonopolistycznego, gdyż ruch kapitałów pomiędzy poszczególnymi krajami jak również dynamika oszczędności i inwestycji w warunkach ogólnego kryzysu kapitalizmu jest w znacznym stopniu determinowana wpływem czynników politycznych oraz różnymi formami ograniczenia przepływu kapitałów. Efektywność polityki dyskontowej jest również ograniczona istnieniem ogromnych długów państwowych i inflacji. W obliczu faktu, że podniesienie stawek procentowych stwarza trudności w ulokowaniu pożyczek i niekorzystnie wpływa na ich kursy, oligarchia finansowa zrosnięta z aparatem państwowym nie dąży do całkowitego podporządkowania rynku pieniężnego polityce dyskontowej. W końcu zmiana stopy procentowej operacji bankowych okazuje się mało skuteczna w warunkach inflacyjnego wzrostu cen, gdyż ceny rosną szybciej niż procent. Obecność wielu czynników, osłabiających wpływ na działanie polityki dyskontowej, na wielkość popytu na kapitał pożyczkowy wywołuje stosowanie innych form restrykcji kredytowych, na przykład takich, jak bezpośrednie ograniczenie wielkości kredytów, zahamowanie udzielania kredytów konsumpcyjnych itd.

W tych warunkach bardziej realną metodą regulowania wielkości kredytu jest tak zwana polityka rezerw, która podobnie jak regulowanie płynności banków ma na celu regulowanie wielkości środków kredytowych banków komercyjnych, w drodze odciążenia większej lub mniejszej części tych środków do banków centralnych w charakterze przymusowych rezerw. Wysokość rezerw banków komercyjnych w bankach centralnych ustala się jako określony procent sumy depozytów banków komercyjnych. Im wyższa jest norma rezerw obowiązkowych, tym mniejszymi środkami kredytowymi rozporządza bank i odwrotnie.

W USA, z chwilą utworzenia Banków Rezerwy Federalnej, rezerwy obowiązkowe dla różnych banków zostały ustalone, w zależności od ich lokalizacji, w wysokości 7 — 13% sumy ich depozytów krótkoterminowych. Obecnie zaś procent rezerw obowiązkowych zwiększył się odpowiednio od 12% do 20%.

Analogiczną rolę w regulowaniu środków kredytowych posiada regulowanie norm płynności banków. Jako „normę płynności” rozumie się stosunek pomiędzy płynnymi, łatwo realizowanymi aktywami banków komercyjnych z jednej strony i pożyczkami banków z drugiej strony. Poza tym do płyn-

nych aktywów zalicza się kasa w banku lub w banku centralnym, kredyty krótkoterminowe pod zastaw weksli jak też same portfele wekslowe w banku komercyjnym. Norma płynności regulowana jest w zależności od zmian w koniunkturze gospodarczej oraz jest wykorzystywana jako środek polityki kredytowej.

Polityka rezerw regulowania płynności banków, która do drugiej wojny światowej stosowana była głównie w USA, będąc ściśle związana z systemem rezerw federalnych tego kraju, po drugiej wojnie światowej, a szczególnie w warunkach ożywienia przemysłowego lat 1955—1956 zaczęła być stosowana w różnych krajach. W odróżnieniu od banków Rezerwy Federalnej USA, centralne banki emisyjne krajów europejskich nie posiadają uprawnień do regulowania wielkości kredytu przy pomocy polityki rezerw banków komercyjnych. W krajach tych zawierano „umowy”, na mocy których ustalano procent wkładów obowiązkowych banków komercyjnych w bankach centralnych poszczególnych krajów.

W Anglii sfery państwowo-monopolistyczne regulują wielkość kredytów banków akcyjnych w drodze ustalenia odpowiedniego stosunku „płynnych aktywów” do depozytów. Do aktywów płynnych zaliczane są:

- 1) rezerwa kasowa w banku lub w Banku Angielskim,
- 2) kredyty krótkoterminowe w zasadzie zabezpieczone weksłami skarbowymi lub handlowymi oraz
- 3) posiadaniem takich weksli w portfelu bankowym.

Do niedawna specjalną uwagę zwracano na wzajemny stosunek pomiędzy gotówką w kasie i depozytami. Od maja 1955 roku ustalone zostało przez kierownicze sfery bankowe, że stosunek sumy wszystkich trzech płynnych aktywów do depozytów nie powinien w ciągu dłuższego okresu czasu spadać poniżej 30%.

We Francji normy płynności banków ustala specjalna instancja rządowa dla kontroli kredytu — Narodowa Rada Kredytowa, utworzona w dniu 2 grudnia 1945 roku. Organem wykonawczym Rady jest Komitet dla spraw kontroli bankowej, który ustala instrukcja i formy okresowej sprawozdawczości banków oraz kontroluje normy płynności banków, to jest stosunek między płynnymi, szybko realizowanymi aktywami z jednej strony a kredytami krótkoterminowymi z drugiej strony.

Instancje te zostały utworzone w związku z nacjonalizacją banków w dniu 1 grudnia 1945 roku. Działalność ich świadczy o tym, że nacjonalizacja kapitalistyczna nie tylko nie sprzyja wyzwoleniu banków spod władzy kapitalistów, lecz służy dalszemu zrastaniu się oligarchii finansowej z aparatem państwowym.

W związku z szybszym narastaniem inflacji we Francji w porównaniu niektórymi innymi państwami kapitalistycznymi ustalono tu normy płynności na znacznie wyższym poziomie i według zarządzenia z dnia 11 lutego 1948 roku. Zgodnie z dyrektywami Narodowej Rady Kredytowej i poleceniami Banku Francji ustalono obowiązkowe minimum płynności dla francuskich banków komercyjnych, jak również dla banków Algieru, w wysokości 60%.

W związku z szybkim tempem spadku wartości pieniądza już w jesieni 1947 roku zaczęto we

Francji energicznie realizować środki restrykcji kredytowych i to w formie zarówno ilościowej jak i wartościowej kontroli kredytu. 10 października 1947 roku dyrektor Banku Francji zwrócił się z apelem do banków o współpracę w walce z inflacją. Opracowane zostały instrukcje dla banków komercyjnych, nieprzebranie których pociągało za sobą pozbawienie kredytu w Banku Francji. W celu realizacji polityki restrykcji kredytowych podwyższona została w Banku Francji stopa dyskontowa oraz podwyższone zostały normy płynności.

Po uzgodnieniu z Ministerstwem Finansów Bank Francji ustalił „pułap dyskonta” oraz limit kredytów, które mogły być udzielane pojedynczemu kontrahentowi przez banki komercyjne. Przekroczenie tego limitu mogło nastąpić jedynie po zezwoleniu Banku Francji (pod wpływem inflacji limity kredytowe i „pułapy dyskontowe” ustalone w roku 1949 stopniowo z biegiem lat ulegały podwyższeniu).

Dla realizacji kontroli instrukcje rządowe wymagają wstępnej analizy sytuacji przedsiębiorstw, ustalenia przyczyn, które zmuszają je do ubiegania się o kredyt, przedstawiania Bankowi Francji dokumentów uzasadniających: rząd przystąpił do opracowania zasad priorytetu przy udzielaniu kredytów dla poszczególnych gałęzi przemysłu, odpowiednio do ich znaczenia w gospodarce narodowej. Banki otrzymały instrukcje dotyczące kredytowania tych gałęzi przemysłu, sporządzono zestawienie ważniejszych gałęzi przemysłu, zgodnie ze wskazówkami Narodowej Rady Kredytowej (elektrownie, transport i inne).

Jednocześnie z ustaleniem obowiązkowych rezerw banków komercyjnych w bankach centralnych, ograniczeniem wysokości kredytu oraz innymi środkami restrykcyjnymi, regulowanie wielkości kredytowania realizowane było również w drodze ustalenia obowiązkowych lokat w państwowych papierach wartościowych. We Francji na przykład, gdzie zaczęto stosować ograniczanie kredytu już w jesieni 1947 roku, na podstawie zarządzeń Banku Francji, wydaných wspólnie z Narodowym Komitetem dla Spraw Kredytu, w końcu 1948 roku banki komercyjne zmuszone zostały do lokowania swych środków w obligacjach pożyczek państwowych w proporcji odpowiedniej do wielkości swych aktywów. Minimum tych lokat ustalone zostało w wysokości 95% portfela papierów wartościowych banku na dzień 30. IX. 1948 roku. W ten sposób banki nie mogły rozszerzać kredytowania przemysłu kosztem obniżania swych portfeli państwowych papierów wartościowych. W przypadku natomiast wzrostu depozytów bankowych banki były zobowiązane lokować minimum 20% nowych depozytów w państwowych papierach wartościowych.

Realizując politykę ograniczania kredytowania oligarchia finansowa zwraca dużą uwagę na ograniczanie kredytu konsumpcyjnego, jako rzekomo jednego z czynników „nadmiernego popytu” w warunkach koniunktury wojenno-inflacyjnej. Kredyt konsumpcyjny w formie sprzedaży ratalnej jest bardziej niż w innych krajach, rozwinięty w USA. Kredyt ten zapewnia zwiększenie sprzedaży firmom produkującym samochody, meble, maszyny do szycia i inne.

W latach trzydziestych w czasie kryzysu i depresji specjaliści od zagadnienia kredytu konsumpcyjnego zajmowali się kwestią, czy rozwój kredytu konsumpcyjnego może zmienić działanie sformułowanego przez Keynesa „podstawowego prawa psychologicznego”, zgodnie z którym wzrost popytu podąża w tyle za wzrostem dochodów.

W czasie drugiej wojny światowej oraz w okresie powojennym wzrost kredytu konsumpcyjnego uważany jest jako czynnik nadmiernego popytu, to jest jako czynnik inflacji. Na łamach „Economist Journal” P. Einzig oznajmił, że w warunkach pełnego zatrudnienia oraz inflacji odkryte przez Keynesa „podstawowe prawo psychologiczne” staje się całkowicie bezpodstawne.

W latach 1955—1956 kredyt konsumpcyjny w USA kształtował się na poziomie 36 miliardów dolarów czyli o 6 miliardów więcej w porównaniu do roku 1954. Stanowi to powyżej 17% dochodów robotników i pracowników w porównaniu do 11,4% w roku 1954.

W różnych krajach pod hasłem „walki z inflacją” zaczęto realizować nową politykę sprzedaży ratalnej, polegającej na zmniejszeniu zakresu tej sprzedaży oraz na przyspieszeniu spłaty zapadłych rat. W tym celu w Anglii minimum wpłaty gotówkowej przy zakupach ratalnych podwyższone zostało w roku 1955—1956 z 20% do 50%. Maksymalny okres spłaty kredytu wynosi 24 miesiące, co wyraźnie pogarsza położenie szerokich warstw konsumentów.

Jak już stwierdzono wyżej, jako jedną z przyczyn „nadmiernego popytu” a tym samym i inflacji eksperci burżuazyjni uważają spadek oszczędności, który znajduje wyraz w zmniejszaniu się wkładów oszczędnościowych w porównaniu z wkładami na rachunki bieżące.

Spadek oszczędności, to odwrotna strona spadku inwestycji, im bardziej zwiększają się wkłady na reprodukcję rozszerzoną, tym stosunkowo mniejszy jest wzrost oszczędności. Jakkolwiek ożywienie przemysłowe lat 1955—1956 objęło tylko niektóre gałęzie produkcji, to wzrost wielkości produkcji w roku 1955 i w pierwszej połowie roku 1956, wywołany wyścigiem zbrojeń i rozwojem wielu nowych gałęzi produkcji, był niewątpliwie poważny. I tak na przykład w USA przeciętny roczny indeks produkcji przemysłowej (1947—1949 = 100) wyniósł w roku 1954 — 125, w roku 1955 — 139, w roku 1956 wahał się w granicach 141 — 143. Tymczasem oszczędności prywatne w USA w roku 1955 zmniejszyły się w porównaniu do roku 1954 o 1,3 miliarda dolarów, a w porównaniu z rokiem 1953 o 3,1 miliarda dolarów.

Ponieważ w stadium ożywienia gospodarczego zysk z wkładów kapitałowych, ulokowanych w produkcji przewyższał dochody z oszczędności, przyrost wkładów oszczędnościowych zmniejszył się.

Należy jednak podkreślić, że w warunkach koniunktury wojenno-inflacyjnej spadek oszczędności w niektórych przypadkach spowodowany jest nie tylko powiększaniem wkładów kapitałowych w produkcję przemysłową, lecz również spadkiem wartości walut. Przykłady te szczególnie dobitnie świadczą o tym, że inflacja nie jest wcale wynikiem lecz przyczyną spadku oszczędności. Taki stan rzeczy obserwuje się na przykład w Niemczech Zachodnich, gdzie przyrost oszczędności od maja 1955 roku do maja roku 1956 szacuje się na 1,6 miliarda

marek, w porównaniu do 4,8 miliarda marek w odpowiednich okresach lat ubiegłych. Powodem spadku oszczędności jest tu brak zaufania do stałości waluty. W miesięcznym przeglądzie Banku Federalnego podane zostało, że indeks kosztów utrzymania w ostatnich dwóch latach wzrósł o 5% przy czym wzrost cen na artykuły spożycia był jeszcze poważniejszy. W związku z tym wysokość procentu (3—3,5) płaconego od wkładów terminowych nie mogła stanowić bodźca do oszczędzania.

W innych krajach, na przykład we Francji i we Włoszech, przy większej tendencji inflacyjnej wpływ spadku wartości pieniądza na spadek oszczędności ujawnił się jeszcze wyraźniej.

W ten sposób teoria o inflacyjnej roli spadku oszczędności okazuje się fałszywa, przedstawia ona w sposób spaczony wzajemny związek pomiędzy oszczędnościami i inflacją. Ignorując rzeczywiste przyczyny spadku oszczędności, w oparciu o wulgarne teorie prymatu sfery obrotu nad sferą produkcji, ekonomiści burżuazyjni w drodze „okiełznania” nadmiernego popytu w różnych jego formach, usiłują pobudzić oszczędności, stwarzając tym samym rezerwy dla wydatków skarbowych, oczywiście mając na uwadze interesy sfer monopolistycznych. Przy tym główne wysiłki w czasie trwania boomu inflacyjno-wojennego skierowane były na obniżenie płacy.

Jest rzeczą znamioną, że właśnie autor „głównego prawa psychologicznego” — Keynes, który w latach trzydziestych winę za niedostateczną konsumpcję składa na robotników, wystąpił z projektem przymusowych oszczędności, w warunkach inflacji wojennej, który realizowany był we wszystkich krajach wojujących przez zamrażanie części płac w celu przekazania ich do dyspozycji skarbu państwa. Przymusowe oszczędności w powiązaniu z zamrożeniem części płac zarobkowych w warunkach inflacji oznaczały wyzysk mas pracujących.

W ostatnich czasach odnowiły się znów próby reaktywowania systemu oszczędności przymusowych. Realizując mobilizację dochodów robotników przy pomocy „przymusowych oszczędności” sfery rządowo-monopolistycznej usiłowały pobudzić oszczędności kapitalistów przy pomocy różnych ulg i zachęt.

Na przykład w Niemczech Zachodnich minister gospodarki narodowej Erhardt latem 1956 roku w celu zachęcenia do oszczędności zaproponował, dokonywać zmniejszenia wymiaru dochodów u tych płatników podatku, którzy 10% swych dochodów ulokują w formie wkładów terminowych na okres nie krótszy niż trzy lata. Problemem tym zajmował się centralny bank Niemiec Zachodnich. W celu ożywienia ruchu oszczędnościowego projektowano ustalenie korzystniejszego procentu przy wkładach oszczędnościowych jak również operowanie ulgami podatkowymi.

Walka ze spadkiem oszczędności prowadzona jest również w tych krajach, w których spadek ten uwarunkowany jest inflacją. Na przykład w Finlandii pobudzanie do oszczędzania zaczęto stosować równocześnie ze spadkiem wartości pieniądza. Aby zahamować spadek oszczędności banki, wypłacając procenty od wkładów uwzględniają poprawkę na indeks cen. Poprawki na zmiany indeksu cen stosuje się również przy emisji obligacji państwowych.

Pobudzanie do oszczędzania ma na celu nie tylko stworzenie rezerw dla skarbu. Na przykład w

Anglii, oprócz tego podstawowego celu, nawoływania do oszczędzania wyrażają również dążenie oligarchii finansowej tego kraju do odbudowania dawnego jej prestiżu w dziedzinie eksportu kapitału. W mowie budżetowej, wygłoszonej w Izbie Gmin w dniu 17 kwietnia 1956 roku ówczesny minister finansów Anglii Mc Millan stwierdził, że w celu odbudowania przodującej roli Anglii w handlu światowym oraz w eksporcie kapitału najważniejszą rzeczą jest akumulowanie oszczędności. „Nasza broń w zimnej wojnie — stwierdził Mc Millan — to możliwość akumulowania... Oszczędzać, aby być potężnym...” Takie same nuty imperialistyczne dźwięczą w burżuazyjnej prasie angielskiej.

Próby zwyciężenia spadku oszczędności splatają się z walką przeciwko „nadmiernym inwestycjom”. W obydwóch przypadkach celem oligarchii finansowej jest likwidacja „nadmiernego popytu” w różnych jego formach, przejęcie możliwie w największej części dochodu narodowego do budżetu.

Walka z nadmiernymi inwestycjami, która szeroko rozpowszechniła się w krajach kapitalistycznych w czasie drugiej wojny światowej, z nową siłą odżyła w trakcie ożywienia przemysłowego lat 1955—1956. Z punktu widzenia zwolenników tej teorii inflacyjny charakter inwestycji spowodowany jest tym, że wkład kapitałowy w budownictwo oznacza zwiększenie środków kredytowych, stworzenie nowej siły nabywczej u tych robotników i pracowników którzy zatrudnieni są w budownictwie, przy czym tej nowej sile nabywczej nie przeciwstawia się dodatkowego strumienia towarów.

Teoria o inflacyjnym charakterze „nadmiernych” wkładów kapitałowych zdobyła uznanie, pobudzając do różnorodnych sposobów ograniczenia inwestycji, odpowiadających polityce restrikcji kredytowych.

Za koncepcją inflacyjnej roli inwestycji w latach 1955—1956 wypowiedziało się wielu wybitnych przedstawicieli rządów i oligarchii finansowej, na przykład w Anglii były kanclerz skarbu Anglii Battler, dyrektor Banku Angielskiego Cobald, poważni bankierzy, stojący na czele „wielkiej piątki” banków. Świadczą o tym ich wystąpienia na różnych zebraniach akcjonariuszy oraz wiele innych wystąpień.

Teoria ta znalazła również odbicie w mowie budżetowej prezydenta USA Eisenhowera, wygłoszonej w Kongresie w styczniu 1957 roku. Strach przed rozwojem inflacji, dążenie do osiągnięcia „rozkwitu” przy ustabilizowanych cenach „Journal of Commerce” uważa jako punkt centralny programu Eisenhowera.

Nie jest przypadkiem, że specyficzne środki restrikcji kredytowych przeplatają się z kontrolą nad inwestycjami. W Anglii 16 lutego 1956 roku stopa procentowa podniesiona została powyżej stanu z roku 1931, zaś 17 lutego Mc Millan zapowiedział dodatkowe obciążenie inwestycji państwowych i prywatnych, uzasadniając je „walką z inflacją” oraz wiążąc je z teorią tłoczenia środków budżetowych.

W celu zmniejszenia inwestycji prywatnych wprowadzona została rejestracja nowych przedsiębiorstw w specjalnych instancjach państwowych. Organa kontroli powiadomione zostały o konieczności jak najbardziej krytycznego odnoszenia się do wszystkich ogłoszeń o wypuszczeniu akcji, o możliwości powoływania nowych przedsiębiorstw jedynie w przypadkach bezwzględnej konieczności. Z

innych środków walki z „nadmiernymi inwestycjami”, stosowanej w Anglii wymieniać można ustalenie wysokiej licencji na zezwolenia budowlane, nałożenie wysokiej akcyzy na materiały budowlane, cofnięcie ulg podatkowych z dochodów pochodzących z nowych inwestycji, tak aby nowe inwestycje nie dawały natychmiastowych zysków.

Kontrola państwową nad inwestycjami wprowadzona została również w Kanadzie. W Szwecji w roku 1955 został wprowadzony 12% podatek do budownictwa. W tym samym celu w Australii w roku 1955 został ograniczony program robót publicznych.

Różne formy ograniczeń kredytowych oraz inne środki walki z „nadmiernym popytem” świadczą dobitnie o ścisłej więzi banków kapitalistycznych z władzami skarbowymi. Środki te są podyktowane dążeniem oligarchii finansowej, która podporządkowała sobie aparat państwowy, do przepomowania możliwie największej części dochodu narodowego do dyspozycji skarbu państwa.

* * *

Przedstawione powyżej metody polityki kredytowej, stosowane w warunkach koniunktury wojenno-inflacyjnej lat 1955—1956 są oczywistym kontrastem w stosunku do metod stosowanych w czasie światowego kryzysu ekonomicznego lat 1929—1933. O ile w walce o wyjście z kryzysu szeroko stosowana była „polityka taniego pieniądza”, to w warunkach ożywienia przemysłowego w latach 1955—1956 dokonywano podwyższenie bankowej stopy procentowej. Polityka skierowana na rozszerzenie resursów kredytowych ustąpiła miejsca ograniczaniu ich. Walka ze spadkiem inwestycji ustąpiła miejsca walce z „nadmiarem” in-

westycji. Skargi na spadek konsumpcji zmieniły się na skargi na nadmierny popyt. Nawoływania natomiast do rozrzutności, zmieniły się na nawoływania do oszczędzania.

W polityce ograniczania kredytu oraz w innych metodach amputacji nadmiernego popytu przejawia się tak typowy dla wulgarnej ekonomii politycznej brak zrozumienia przodującej roli produkcji warunkującej przebieg cyklu kapitalistycznego oraz wtórnej roli sfery obrotu.

Zmniejszeniu bezrobocia, wysokiemu popytowi na środki produkcji i przedmioty konsumpcyjne, wzrostowi inwestycji — tym zjawiskom charakterystycznym dla okresu ożywienia gospodarczego automatycznie towarzyszy wzrost środków kredytowych i rozszerzenie kredytów bankowych. To rozszerzenie kredytu zależy od poziomu cen i stanu aktywności gospodarczej oraz wyraża zwiększone zapotrzebowanie gospodarki na środki płatnicze. W tych warunkach próby walki z „nadmiernym popytem” z „nadmiernymi inwestycjami” oraz różne sposoby ograniczenia kredytów bankowych i zamrażania środków kredytowych posiadają sztuczny charakter.

Nic też dziwnego, że polityka ograniczenia kredytu wywołuje niezadowolenie bankierów, znajduje wyraz w krytyce ingerencji państwowej. Jako przykład może tu służyć krytyka angielskich bankierów polityki restrikcji kredytowych.

Ograniczenia ożywienia gospodarczego, dokonywane pod szyldem „walki z inflacją”, próby sztucznego zahamowania i wchłonięcia bezrobocia pod pozorem walki z „nadmiernym zatrudnieniem”, usiłowania ograniczenia inwestycji, obcinania popytu na środki spożycia, odkrywają całą głębię sprzeczności kapitalistycznego sposobu produkcji.

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Przegląd listów i artykułów nadesłanych do Redakcji w sprawach organizacji i metod pracy

Autorzy listów i artykułów nadesłanych do Redakcji poruszają liczne problemy organizacyjne, nurtujące pracowników NBP. Koledzy Łuszczak i Paliczka z V Oddziału Miejskiego w Katowicach piszą o organizacji pracy w wydziale planowania i kredytów:

„Jest rzeczą oczywistą, że należy systematycznie i konsekwentnie przedstawiać styl pracy kredytowej z dawnych czynności manipulacyjno-kredytowych na prace o charakterze czysto ekonomicznym oraz dostosowywać do nich odpowiednio jednolite oddziaływanie przez kredyt.

W okresie obecnym nie do pomyślenia jest dawne, odrębne oddziaływanie na nieprawidłowości przedsiębiorstw przez komórki planowania kasowego i kontroli funduszu płac, komórki kapitałnych remontów oraz komórki kredytowe. Czynności te, zdaniem naszym powinny być skoordynowane i skupione w ręku inspektora kredytowego, po-

siadającego pełne rozeznanie nieprawidłowości finansowych i gospodarczych oraz przyczyn trudności rozliczeniowych, który na tej podstawie i w konsultacji z kierownictwem ustala odpowiednio jednolite i kompleksowe oddziaływanie. Ze względów powyższych oddział nasz wprowadził innowację, polegającą na:

1) powołaniu „zespołu ekonomicznego”, złożonego z dyrektora oddziału, naczelnika wydziału planowania i kredytów oraz starszych inspektorów kredytowych, z zadaniem bieżącej i okresowej analizy sytuacji finansowo-ekonomicznej okręgu bankowego oraz ustalania konkretnych wytycznych oddziaływania,

2) przeszkoleniu pracowników kredytowych w zakresie kontroli następujących zagadnień planistycznych i funduszu płac,

3) położeniu nacisku w szkoleniu zawodowym na bieżące śledzenie i referowanie fachowych artyku-

łów z zakresu ekonomiki i modelu gospodarczego, a więc artykułów z Życia Gospodarczego, Finansów, Wiadomości NBP, Gospodarki Planowej itp., w celu bieżącego orientowania pracowników o tendencjach i kierunkach zmian w zakresie polityki finansowej i gospodarczej.

W okresie kiedy na plan pierwszy w pracy kredytowej i kontrolnej wysuwają się zagadnienia tego pokroju, jak zabezpieczenie i zwrotność oraz ekonomiczne skutki udzielanych kredytów bankowych, równolegle narasta zagadnienie metodyki oraz stylu prac kredytowych, zwłaszcza prac analitycznych i właściwego ekonomicznego oddziaływania w zmienionych warunkach budowanego modelu gospodarczego.

Wydaje się rzeczą bezsporną, że jeszcze przewidywalnie zarysowany plan działania w zakresie prac kredytowych i kontrolnych wysuwa na plan pierwszy czynności analityczne, dokładną znajomość zagadnień ekonomicznych podmiotów kredytowanych przez poszczególnych kredytowców, a przez kierownictwo całego rejonu bankowego, aby na tej podstawie ustalić odpowiednią politykę kredytową i właściwe, ekonomiczne oddziaływanie przez kredyt. Z tych też względów oddział nasz powołał w styczniu bieżącego roku „zespół ekonomiczny” z zadaniem bieżącej i okresowej analizy sytuacji finansowej kontrolowanych jednostek, aby na tej podstawie nadać kierunek i ustawić bieżące prace i politykę kredytową oraz oddziaływanie.

Podstawowym warunkiem do wykonywania prac analitycznych są dane statystyczne, prowadzone u nas w różnych przekrojach a dotyczące zarówno:

a) już zakończonych okresów sprawozdawczych — przykładowo na podstawie

— danych bilansowych bądź to kwartalnych, (z uwagi na specyfikę jednostek kontrolowanych — spółdzielczość, przemysł terenowy) bądź miesięcznych,

— danych z miesięcznych zestawień rachunków bankowych lub

b) bieżącego obserwowania dynamiki kształtowania się kredytów bankowych (zwłaszcza kredytu przeterminowanego, kredytów ponadnormatywnych — oraz rozliczeń) przeterminowane zobowiązania fakturowe.

Jak wynika z powyższego przedmiotem analizy „zespołu ekonomicznego” są z jednej strony zagadnienia bieżące, pozwalające na bieżącą analizę przyczyn trudności finansowych, na aktywne i operatywne oddziaływanie przez kredyt na ich likwidację oraz okresowe czynności analityczne, pozwalające post factum na ocenę skuteczności zastosowanych środków oddziaływania, brak ustalenia na następny kwartał odpowiedniej polityki kredytowej, zarówno w odniesieniu do całego rejonu bankowego jak i do poszczególnych branż czy nawet przedsiębiorstw.

Jest rzeczą oczywistą, że skuteczność zastosowanego stylu pracy w wysokim stopniu zależy przede wszystkim od rzetelnie wykonywanych prac analitycznych i oddziaływania przez samego pracownika kredytowego, posiadającego stały, codzienny kontakt z jednostkami kontrolowanymi, zarówno w formie załatwiania spraw bieżących jak i przede wszystkim podczas inspekcji”.

Kolega z Oddziału w Elblągu zajmuje również podobne stanowisko co do komasacji w ręku in-

spektora kredytowego problematyki kontroli funduszu płac jak również i planowania kasowego pisząc:

„Aby właściwie rozwiązać zagadnienie usprawnienia pracy oddziału wvdaje mi się, że najpierw konieczne jest przeanalizowanie dotychczasowego zakresu pracy inspektorów kredytowych, a następnie zastanowienie się czy i gdzie można by wprowadzić jakieś ważniejsze zmiany, mające na celu ulepszenie i usprawnienie pracy oddziału.

Analizując dotychczasowe obowiązki inspektora kredytowego nasuwa się pytanie, dlaczego inspektor kredytowy nie kontroluje również tak ważnego odcinka jakim dla przedsiębiorstw i dla całej gospodarki narodowej jest fundusz płac.

Aby inspektor kredytowy miał dokładne rozeznanie całości gospodarki przedsiębiorstwa wydaje mi się, że powinien on również kontrolować fundusz płac w przedsiębiorstwie.

Biorąc pod uwagę konieczność posiadania przez inspektora kredytowego także dokładnego rozeznania gospodarki przedsiębiorstw handlowych i usługowych, wydaje się, że inspektor kredytowy, kontrolujący takie przedsiębiorstwa powinien dokonywać kontroli również na odcinku utargów.

Dopiero przejęcie przez inspektorów kredytowych tych tak ważnych odcinków w gospodarce przedsiębiorstw, jak gospodarowanie funduszem płac i kształtowanie się utargów pozwoliłoby inspektorowi kredytowemu na dokładne i dogłębne rozeznanie się w całokształcie pracy i sytuacji finansowej w kontrolowanym przez niego przedsiębiorstwie.

Przejęcie przez inspektorów kredytowych kontroli funduszu płac oraz kontroli splywu masy towarowej zostałoby także przyjęte z uznaniem przez klientów, ponieważ w sprawach kontroli wykonywanej przez Bank mieliby oni do czynienia tylko z jednym pracownikiem Banku, a nie jak dotychczas z kilkoma pracownikami.

Nasuwa się pytanie czy zlikwidowanie dotychczasowej komórki funduszu płac i przejęcie wszystkich jej czynności przez inspektorów kredytowych, którzy przejęliby również część prac dotychczasowej komórki planowania kasowego, wywołałoby w oddziałach terenowych jakieś ujemne skutki?

Nie sądzę, aby z tego powodu mogły wyniknąć jakieś trudności. Całe zagadnienie sprowadzi się jedynie do konieczności dodatkowego przeszkolenia inspektorów kredytowych na temat zagadnień kontroli funduszu płac i planowania kasowego.

Z uwagi na to, że przepisy dotyczące funduszu płac oraz planowania kasowego nie przedstawiają większych trudności w ich opanowaniu należy przypuszczać, że w stosunkowo krótkim okresie czasu inspektorzy kredytowi mogliby całkowicie przejąć te czynności.

Przy sposobności należy nadmienić, że wykonywanie kontroli funduszu płac przez pracowników kredytowych to nie żadna nowość, pamiętamy bowiem dobrze, że przed kilku laty kontrolę taką wykonywali całkowicie pracownicy komórek kredytowych”.

Kolega Jerzy Goleniewski z Oddziału Wojewódzkiego w Lublinie omawia zagadnienie organizacji komórki kapitałnych remontów w strukturze oddziału operacyjnego i oddziału wojewódzkiego. Aczkolwiek zagadnienie to w roku 1958 będzie prawdopodobnie nieco inaczej ustawione w związ-

ku z przewidywanym przejęciem finansowania części inwestycji przez NBP, tym niemniej wywody kolegi Goleniowskiego są interesujące, posiadają bowiem znaczenie ogólniejsze.

Kolega Goleniowski pisze:

„Dla każdego, komu sprawy organizacyjne pionu kapitalnych remontów są bliżej znane nie może chyba ulegać wątpliwości, że w oddziałach operacyjnych o niepełnoetatowej obsadzie tej komórki, a jest ich znaczna większość, pracownicy, którzy obok czynności z zakresu finansowania i kontroli kapitalnych remontów, wykonują jeszcze i inne — nie czują się dobrze w swej roli. Następstwem podobnego stanu rzeczy jest permanentna płynność kadr na tych stanowiskach, odbijająca się oczywiście w sposób ujemny na wynikach pracy na omawianym odcinku. Tak więc rozwiązanie, które w całości kształcie systemu kontroli bankowej w minionym okresie musiało być przyjmowane jako stosunkowo „mniejsze zło”, musi być ocenione negatywnie pod kątem widzenia swej samoistnej przydatności organizacyjnej.

Rozważając kwestie właściwego ustawienia bankowej kontroli działalności remontowej w przyszłej strukturze oddziału operacyjnego należy wziąć pod uwagę pewne, już obecnie występujące fakty i tendencje na odcinku kontroli działalności remontowej i organizacyjnej pracy oddziałów, gdyż wskazać nam one mogą właściwy kierunek zmian. Otóż obok znacznego zmniejszenia udziału kontroli kameralnej w czynnościach pionu A—IV, dokonanego jeszcze w sierpniu ubiegłego roku, nastąpiło wyłączenie z kontroli bankowej gospodarki remontowej spółdzielni pracy. Z drugiej strony pracownicy kredytowi, którzy przez kredyt na mechanizację i racjonalizację zetknęli się z zagadnieniami inwestycyjnymi przejmują także — na warunkach eksperymentu — czynności z zakresu kontroli funduszu płac i kapitalnych remontów.

Mamy więc do czynienia z sytuacją charakteryzującą się:

— ograniczeniem do minimum ilości oddziałów wymagających pełnoetatowej obsady stanowiska pracy finansowania i kontroli kapitalnych remontów,

— zerwaniem z zasadą wąsko pojętej specjalizacji komórek organizacyjnych oddziałów (w tak zwanym pionie A).

W tych warunkach — należy to wyraźnie stwierdzić — istnienie w oddziałach operacyjnych odrębnych stanowisk pracy kontrolujących działalność remontową przedsiębiorstw nie znajduje już uzasadnienia.

Licząc się natomiast z tendencjami zmierzającymi do odbiurokratyzowania naszego życia gospodarczego oraz zwiększonego nasycenia pracy bankowej myślą ekonomiczną należy przypuszczać, że w zakresie ustawienia stosunków między przedsiębiorstwami a oddziałami Banku powinna zwyciężyć koncepcja powierzenia pełnej — w odróżnieniu od dotychczasowych wycinkowych — kontroli bankowej przedsiębiorstwa (wydaje się przy tym, że znacznie zmienionej co do swego charakteru) jednemu inspektorowi. W ten sposób rozstrzygnięta również zostałaby i interesująca nas kwestia.

Nie miejsce tutaj na szczegółowe rozważania dodatkich i ujemnych stron takiego rozwiązania, można tylko ogólnie stwierdzić, że lepsza znajomość przedsiębiorstwa, jaką ono zakłada, posiadałaby

duże znaczenie przy analizie zagadnień związanych z kredytowaniem, finansowaniem działalności inwestycyjnej i remontowej, czy też kontrolą funduszu płac danego przedsiębiorstwa.

Z organizacyjnego punktu widzenia ważny moment stanowiłoby przy tym, wynikające z rozszerzenia zakresu zadań nowego typu inspektora, zmniejszenie ilości jednostek kontrolowanych przez jednego pracownika tej komórki, co z kolei umożliwiłoby przeprowadzenie branżowej specjalizacji inspektorów. Zważywszy, że kontrolę w przedsiębiorstwach przeprowadzałby wówczas jeden, a nie co najmniej trzech pracowników bankowych, korzyści takiego ustawienia czynności byłyby oczywiste.

Przyjęcie jednak najbardziej nawet trafnego rozwiązania organizacyjnego nie spowoduje automatycznie zwiększenia efektywności pracy bankowej, zwłaszcza przy dokonaniu tak zasadniczych zmian jak to ma miejsce w omawianym przypadku, gdy nie zostanie ono poprzedzone właściwą akcją przygotowawczą.

Konkretyzując, przy rozważaniu interesującej nas kwestii musimy uwzględnić okoliczność, że ogromna większość przyszłych inspektorów rekrutowałaby się spośród obecnych pracowników kredytowych, którym obce są w zasadzie zarówno zagadnienia remontowe jak i specyficzny typ kontroli tego odcinka działalności gospodarczej (jak zresztą i określone zagadnienia z zakresu inwestycji czy też funduszu płac). Biorąc to pod uwagę, dla zapobieżenia ewentualnym ujemnym skutkom przeprowadzonej reorganizacji, należałoby jednocześnie pomyśleć o środkach, zastosowanie których przeciwdziałałoby możliwościom obniżenia poziomu pracy oddziałów na poszczególnych odcinkach kontroli bankowej.

Moim zdaniem środki te powinny polegać na następujących dwukierunkowych posunięciach organizacyjnych. Przede wszystkim należałoby wstępnie dokładnie ustalić „profil” nowego typu kontroli bankowej przedsiębiorstw, należałoby to uczynić jasno, w sposób wykluczający podział na zagadnienia mniejszej i większej wagi, precyzując obowiązki inspektora i opracować odpowiednie przepisy i materiały szkoleniowe, które zapewniłyby odnośnym pracownikom niezbędny zasób wiadomości dla właściwego wykonywania powierzonych im zadań.

Po wtóre, w przeciwieństwie do oddziału operacyjnego, w oddziale wojewódzkim należałoby pozostawić komórki funkcjonalne, pracownicy których, posiadający z reguły gruntowniejsze przygotowanie, większe doświadczenie w swojej specjalności oraz będący w bezpośrednich kontaktach ze swymi odpowiednikami centralnymi, czuwającymi nad prawidłowym wykonywaniem odcinkowych zadań kontrolnych Banku i realizującymi politykę gospodarczą państwa, udzielałoby oddziałom operacyjnym koniecznej pomocy przy wykonywaniu przez nie czynności kontrolnych. Dzięki takiemu rozwiązaniu, zamiast obecnego dublowania stanowisk między oddziałem operacyjnym i oddziałem wojewódzkim mielibyśmy do czynienia z niewątpliwie bardziej korzystnym dla wyników pracy aparatu bankowego uzupełnianiem się odnośnych komórek.

Przy rozstrzygnięciu spraw organizacyjnych, tak zwanego pionu A w oddziale wojewódzkim pożądane byłoby dokonanie jeszcze jednej istotnej zmia-

ny w stosunku do obecnego stanu. Otóż moim zdaniem, zagadnienia remontowe i inwestycyjne powinny znajdować się na szczeblu wojewódzkim a oczywiście i centralnym — w gestii jednej komórki specjalistycznej. Zasadnicze podobieństwo problematyki, wiele spornych kwestii leżących na ich pograniczu oraz rozszerzenie zadań NBP na odcinku inwestycyjnym, jakiego należy się spodziewać w związku ze zwiększonymi uprawnieniami przedsiębiorstw i projektowanymi zmianami zasad finansowania inwestycji, to główne argumenty przemawiające za podobnym rozwiązaniem. Jeśli dodamy przy tym, że dotychczasowa praktyka załatwiania wielu nietypowych spraw, dotyczących finansowania inwestycji z zakresu mechanizacji i racjonalizacji przez różne komórki oddziału wojewódzkiego i Centrali Banku z organizacyjnego punktu widzenia nie może być oceniona pozytywnie, to potrzeba dokonania proponowanej zmiany stanie się jeszcze bardziej uzasadniona”.

Jak wynika z cytowanych wypowiedzi, autorzy nadesłanych artykułów opowiadają się za rozszerzeniem zakresu działalności inspektora kredytowego, nie biorąc pod uwagę jednak takich zasadniczych ujemnych cech tego powiązania, jak praktyczną niemożność opanowania olbrzymiej ilości przepisów w poszczególnych działach czynności pionu A przez jednego inspektora. Problem ten pozostaje w dalszym ciągu otwarty, znajdzie jednak swoje rozwiązanie w opracowywanych wytycznych organizacyjnych oddziałów operacyjnych.

Kolega Kropat z Zespołu Rewizyjnego Departamentu Rewizyjnego w Koszalinie ustosunkowuje się do wielu stwierdzeń kolegi Grabiańskiego w artykule pod tytułem „Ustawienie głównych księgowych w NBP” opublikowanym w numerze 5 Wiadomości NBP z roku bieżącego, pisząc:

„Może nieświadomie, niemniej jednak dotkliwie krzywdzi kolega Grabiański głównych księgowych uwagą, że nie potrafią oni samodzielnie rozstrzygać kwestii o charakterze ekonomicznym, tak jak gdyby wiedza ekonomiczna była produktem zmonopolizowanym na rzecz specjalnie uprzywilejowanych warstw pracowników. Osobiście nie wyobrażam sobie głównego księgowego Banku, aby w zakresie swoich wiadomości nie stał na równym poziomie z naczelnikiem wydziału planistyczno-kredytowego, czy też dyrektorem oddziału.

Zdaniem autora pracy, istniejąca obecnie w Banku „pionowość” i „kompetencyjność”, są przyczyną przeszkód w usprawnieniu obsługi klientów. Jestem w tym przypadku zupełnie zgodny z kolegą Grabiańskim. Ale jestem również przekonany, że bariery pionu i kompetencji między naszymi klientami i sprawnością ich obsługi, tam gdzie to jeszcze nie zostało zrobione, muszą być obalone. Muszą one być obalone jak najprędzej w II Oddziale Miejskim w Katowicach, gdzie jak wynika ze słów kolegi Grabiańskiego, łącząc czynności komórki dysponenta rozliczeń z czynnościami techniki kredytowej, planowania kasowego i kontroli funduszu płac, a nawet sekcji rozliczeń fakturowych, w imię zasad „pionowości” i „kompetencyjności”, dopuszczono do poważnego błędu organizacyjnego przez przesunięcie szerokiego wachlarza różnorodnych zagadnień do wydziału planowania i kredytów.

Myślą przewodnią reorganizacji pracy komórki dysponentów rozliczeń było i pozostanie znalezienie

nie takiego rozwiązania, które by w praktyce odciążało inspektorów kredytowych od stosunkowo łatwych i rzadkich zmieniających się czynności manipulacyjnych w zakresie techniki kredytowej, a naczelnika wydziału od nadzorowania tych czynności.

Z praktyki wiemy bardzo dobrze, że sama technika kredytowania jest w zasadzie prosta i nie ma prawie trudności w szkoleniu w tym zakresie naszych pracowników. Powtarzające się czynności prowadzą do perfekcji w ich wykonywaniu i na tym można by wszystkie wywody zakończyć.

Inaczej przedstawia się sytuacja w pracach koncepcyjnych i analitycznych, przecież tu nie ma i nie może być schematyzmu. Każda analiza bilansu, to zupełnie inny obraz ostatecznego wyniku przyczyn o różnej problematyce, które powodują te czy inne wyniki. Dotychczas technicznie opanowana została w dostatecznym stopniu cyfrowa analiza bilansu, to jest przekształcenie go w tak zwane zestawienie „nieprawidłowości”. A jak wyglądają prace analityczne nad załącznikami do bilansu. Może w niewielu tylko oddziałach załączniki te są przedmiotem analizy. Przeważnie idą one do akt, a przecież nie w bilansie lecz tylko w załącznikach do bilansu znajdziemy odpowiedź na przyczyny dodatnich lub ujemnych wyników pracy przedsiębiorstwa. Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw nie da odpowiedzi na wiele pytań o przyczynach ujemnych wyników pracy przedsiębiorstwa, jeżeli nie będzie odpowiednio porównana z planem.

A czy w oddziałach, gdzie nie dokonano jeszcze reorganizacji na wzór II Oddziału Miejskiego w Katowicach, inspektor ma możliwość wykonania tej analizy, przecież w kółko ustawia kredyt na należności fakturowe, prowadzi rejestry rachunków oraz należności i zobowiązań, oblicza marżę, aż do takiego wyczerpania czasu, że nie wystarcza go na prace koncepcyjne. Czy nie będzie lepiej, jeżeli inspektor kontrolujący handel zacznie badać rotację poszczególnych grup towarowych, weźmie udział w spisach remanentowych i uzyska tą drogą znajomość nie tylko wartości lecz i zdolności zbytu towaru. Zbada dokładniej wartość kredytowanych środków obrotowych i w bardziej odpowiednim czasie przeprowadzi korektę wykorzystanego przez przedsiębiorstwo kredytu.

Trudno w kilku zdaniach określić pracę inspektorów kredytowych, wystarczy jednak tylko na chwilę zastanowić się nad różnorodnością i ilością zagadnień problemowych, jakich dostarcza każda praca analityczna w zakresie kontroli działalności gospodarczej przedsiębiorstw, żeby właściwie ocenić korzyści wypływające z odciążenia inspektorów od pracy manipulacyjnej, a naczelnika wydziału kredytów od nadzorowania tych prac.

No tak — powiedzą kredytowcy, ale przecież technika kredytowania należy do kompetencji wydziału planistyczno-kredytowego, czy można bez szkody dla pionu przekazać technikę kredytowania pod nadzór głównego księgowego, który zdaniem kolegi Grabiańskiego nie jest ekonomistą. I można i trzeba, już choćby dlatego, że wszystko co wykonuje Bank w zakresie koncepcji i statystyki jest ekonomicznym wyrazem odpowiedniego odcinka życia gospodarczego. Ścisła współpraca konsultacyjna między naczelnikami obu pionów powinna

być gwarancją należytego wykonania wszystkich zadań Banku”.

Kolega Saller z Oddziału w Bielsku-Białej porusza zagadnienie gospodarki funduszem płac w oddziale:

„W związku z koniecznością zwiększenia uprawnień dyrektorów oddziałów, powodowaną spodziewanym wzrostem samodzielności i odpowiedzialności oddziału operacyjnego, należałoby uwzględnić również pozostawienie im większej swobody na odcinku ustalania struktury organizacyjnej danej jednostki Banku, z czym oczywiście wiązałyby się gospodarka przyznanym funduszem płac.

Celowo nie mówię o gospodarce etatami, gdyż uważam, że zagadnienie to nie powinno być brane w rachubę, a sprawę należałoby ustawić w ten sposób, jak to ma miejsce w przedsiębiorstwach kontrolowanych przez Bank, a mianowicie oddział powinien gospodarować w granicach przyznanego mu funduszu płac.

Rzecz zrozumiała, że każdemu z oddziałów będzie zależało na takiej gospodarce tym funduszem, aby przez właściwy pod względem kwalifikacji dobór personelu dążyć do zwiększenia upośażeń indywidualnych pracowników przy równoczesnym zmniejszeniu go pod względem ilościowym.

Powszechne jest bowiem zjawisko zatrudniania w Banku dość znacznej jeszcze kadry pracowników o niskich kwalifikacjach, którzy niejednokrotnie nadają się raczej do zwolnienia, i niemożność przyjęcia na ich miejsce pracowników o wyższych kwalifikacjach, spowodowana „nieatrakcyjnością” pracy w Banku pod względem zarobku.

Przy tego rodzaju postawieniu sprawy należałoby więc uszytywać przyznawany fundusz płac, zaś wynikające sporadycznie zagadnienie ewentualnej kompresji etatów byłoby automatycznie uregulowane daniem swobody w doborze wysokokwalifikowanego personelu, przy atrakcyjnym zarobku i zwolnieniu personelu słabszego.

Poza tym ważnym momentem, przemawiającym za gospodarowaniem tylko w granicach przyznanego funduszu płac (a nie „i etatów”) jest zagadnienie płynności kadr, która w tej sytuacji uległaby całkowitemu niemal zahamowaniu. Nie można rów-

niez pominąć takiej sprawy jak wzrost odpowiedzialności poszczególnych pracowników za powierzone im odcinki pracy, a przede wszystkim wzmocnienie odpowiedzialności dyrektora, czującego nad bezpośrednią realizacją zadań Banku.

Pozostawienie dyrektorom swobody na odcinku ustalania struktury organizacyjnej oddziału i podziału czynności pomiędzy poszczególne stanowiska wymaga zmiany zasady kompetencyjności oddziału wojewódzkiego odnośnie takich stanowisk, jak starszy inspektor, kierownik sekcji operacyjnej i starszy kontroler.

W zakresie tych stanowisk, a w zasadzie w zakresie ustalania wszystkich stanowisk w oddziale powinna obowiązywać oddział operacyjny pełna swoboda nie krępowana niczym przez oddział wojewódzki. Dotyczy to oczywiście stanowisk będących w nomenklaturze oddziału operacyjnego.

Wydaje się bowiem, że korzystne byłoby pełne usamodzielnienie oddziałów operacyjnych i pozostawienie im swobody decyzji w zakresie kroków niezbędnych dla wykonania ich roli w bezpośredniej realizacji zadań Banku. Toteż każde ograniczenie swobody oddziału operacyjnego przez oddział wojewódzki powinno w zasadzie dotyczyć zagadnień problemowych, węzłowych, a nie zagadnień błahych, porządkowych.

Omawiając sprawy związane z gospodarką funduszem płac uważam za wskazane ustosunkować się również do systemu wynagradzania. Dyskutowana jest obecnie sprawa utrzymania systemu „widelkowego” czy też przywrócenia systemu „grupowego”.

Wypowiadam się bezwzględnie za utrzymaniem systemu obowiązującego obecnie, jako korzystniejszego w dzisiejszych warunkach gospodarczych kraju.

System „widelkowy” wprowadzony jest obecnie w większości przedsiębiorstw kontrolowanych przez Bank i stosowanie go jest praktyczniejsze, a co najważniejsze chętniej widziane przez pracowników.

Utrzymanie jednakże tego systemu powinno przynieść rewizję zbyt rozbudowanych stanowisk przewidzianych w taryfie płac, co z kolei powinno doprowadzić do zlikwidowania podziału pracowników na pionory czynności.

○ prawidłowej organizacji oddziału

Na temat niewłaściwej struktury organizacyjnej oddziałów operacyjnych — która utrudnia, a nawet wręcz uniemożliwia wysiłki czynione w kierunku osiągnięcia w nich jak najlepszej organizacji pracy, wypowiedziało się już kilku pracowników bankowych na łamach naszego miesięcznika. Niemniej należałoby zwrócić ponownie uwagę specjalnie na dwa zamieszczone w Wiadomościach NBP artykuły R. Grabiańskiego, a mianowicie na artykuł pod tytułem „Próba oceny organizacji techniki pracy w komórkach operacyjno-rachunkowych i ustawienia głównych księgowych” (Wiadomości NBP numer 11/56, strona 577) i artykuł pod tytułem „Ustawienie głównych księgowych w NBP” (Wiadomości NBP numer 5/57, strona 257), w których autor przeanalizował dokładnie w obszerniejszym i rzeczowym wywodzie przyczyny niedociągnięć i poważnych błędów organizacyjnych jakie po-

pełniano w komórce operacyjno-rachunkowej, a które doprowadziły do zniekształcenia schematu organizacyjnego w tym dziale czynności, co w konsekwencji — jak słusznie podkreśla „... odbiło się ujemnie na organizacji pracy w tej komórce”.

Nie chcąc powtarzać całego szeregu trafnych na ten temat argumentów R. Grabiańskiego, należy jeszcze raz zastanowić się nad szkodliwością stosowania i w naszej instytucji „uniwersalizmu” zarządzeń, jak to miało na przykład miejsce ze znaną nam uchwałą Rady Ministrów z dnia 20 stycznia 1950 roku w sprawie praw i obowiązków głównych (starszych) księgowych przedsiębiorstw i zakładów uspołecznionych i objęciem tą uchwałą — na mocy uchwały Rady Ministrów z dnia 2 grudnia 1952 roku i zarządzenia Ministra Finansów z dnia 26 stycznia 1953 roku — również banków (i kas spółdzielczych). Jesteśmy bowiem w znako-

mitęj większości zgodni w tym, że ustanowienie w Narodowym Banku Polskim stanowiska pracy „Głównego (starszego) Księgowego” (pomijając nie pasującą do bankowych zwyczajów nomenklaturę) nie jest i nie może być w rozumieniu powyższej uchwały z 1950 roku nawet per analogiam odpowiednikiem tego stanowiska w przemyśle i innych przedsiębiorstwach i zakładach uspołecznionych, nie tylko z uwagi na odmienną specyfikę struktury organizacyjnej w bankowości, ale przede wszystkim ze względu na zakres praw i obowiązków tych pracowników, wynikających z przepisów prawnych dotyczących ustawodawstwa, na daleko większą niż w bankach odpowiedzialność materialną głównych księgowych z powodu dużej rozpiętości i różnorodności ich prac rachunkowo-księgowych, obowiązkowych czynności kontrolnych itp., wykonywanych przez nich w znacznie szerszych niż w bankowości rozmiarach, skąd też i wymagalność o wiele większej u nich znajomości w tym kierunku przepisów, rozporządzeń, fachowego wykształcenia itp. Zaznaczyć tu jednak należy, że czynności te mogą wykonywać główni (starsi) księgowi w przedsiębiorstwach i zakładach ściśle w ramach swojej specjalności i zakreślonych im odnośnymi przepisami i wewnętrznymi zarządzeniami kompetencji.

Inaczej natomiast pod tym względem ukształtowała się (niestety w sensie ujemnym) sytuacja w Narodowym Banku Polskim wskutek niezbyt szczęśliwego pomysłu „dopasowania” przepisów wspomnianej uchwały do zgola odmiennych stosunków, warunków pracy, struktury organizacyjnej itd., panujących w bankowości. Jaskrawym przykładem przekraczania zakresu kompetencji oraz nieprzestrzegania wynikającej z ducha przepisów zasady całkowitego rozdziału funkcji kierowniczych od czynności kontrolnych, było powierzenie głównym księgowym w oddziałach operacyjnych ogólnego nadzoru i kierownictwa wszystkich czynności całego pionu manipulacyjnego, a więc obejmującego nie tylko komórki rachunkowości, rozliczeń, księgowości syntetycznej, obsługi budżetu państwa, ale nawet komórkę kasowo-skarbcową, do czego główni księgowi posiadający przeszkolenie i przygotowani z wąskiego zakresu swojej specjalności nie byli na ogół przygotowani, chyba że byli to pracownicy bankowi rutynowani i doświadczeni, co się niestety rzadko zdarzało. Stało się to przyczyną wielu nieporozumień służbowo-zawodowych, wynikłych na tle bądź to niedokładnej znajomości przez głównych (starszych) księgowych rygorystycznych przepisów kasowych, bądź też zbyt liberalnego traktowania przez nich tych przepisów, co z kolei powodowało niewłaściwe częstokroć ustosunkowanie się niektórych głównych księgowych do tak ważkich i odpowiedzialnych czynności, jakimi zawsze były i pozostaną w instytucji ewisyjnej czynności kasowo-skarbcowe. Doprowadzało to także i do przykrych niekiedy następstw w postaci poważnych uchybień, wykroczeń, a nawet przestępstw, stwierdzanych w komórkach kasowo-skarbcowych wskutek właśnie braku odpowiedniego nadzoru ze strony tych głównych księgowych, którzy nie mieli i nie mają do tych zagadnień bankowego podejścia czy nawet zainteresowania w oparciu o rutynę i fachowe wiadomości. Dotycząca tych spraw dokumentacja aparatu kontrolno-rewizyjnego w naszym Banku miałaby wiele na ten temat do powiedzenia. Szeroki bowiem —

w połączeniu z funkcją kierowniczą — zasięg spraw i zagadnień zleconych głównemu księgowemu, przerasta (poza nielicznymi wyjątkami) jego możliwości, zwłaszcza, jeśli na tym łącznym (podwójnym) stanowisku znalazł się pracownik o przeciętnych kwalifikacjach zawodowych i osobistych walorach, o niewielkim stosunkowo doświadczeniu w bankowości i szczupłym zakresie fachowego przeszkolenia i wykształcenia.

Nic więc dziwnego, że przy takim ustawieniu pracy głównego księgowego w naszym Banku i przy niewłaściwym w wielu przypadkach doborze obsady tego stanowiska, została bardzo ograniczona, lub raczej pomniejszona z jednej strony właściwa rola głównego księgowego przy sprawowaniu właściwej jego funkcji, to jest pełnienia czynności kontrolnych polegających jak wiadomo na badaniu przede wszystkim prawidłowości wykonywanych prac we wszystkich komórkach pionu manipulacyjnego, a z drugiej nie mogła być wypełniana należycie druga jego funkcja, a mianowicie sprawnego kierowania całością operacji w tym pionie. Musiało to w takich oddziałach doprowadzić w końcu do stopniowego obniżania się jakości pracy, rozluźnienia dyscypliny, wytworzenia niezdrowej atmosfery itp. Jeśli zaś tak się w oddziałach szczęśliwie składało, że mimo tych niesprzyjających warunków i okoliczności — obiektywnych i subiektywnych — całość w pionie manipulacyjnym „grała”, to na pewno nie było w tym większej zasługi głównego księgowego (poza oczywiście uzasadnionymi wyjątkami, gdzie główni księgowi istotnie stoją pod względem fachowości innych przymiotów zawodowych na wysokości zadania), ile raczej zasług fachowego dyrektora oddziału, rutynowanych bankowców jako kierowników poszczególnych komórek w tym pionie, oraz pewnej ilości sumiennych i osiadcujących coraz wyższy poziom wykształcenia pracowników-wykonawców.

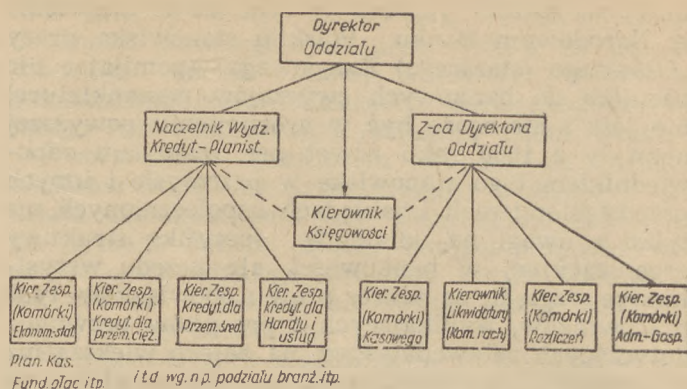
Wydaje się przeto rzeczą słuszną, a nawet konieczną przystąpić do naprawienia popełnionych poprzednio pod tym względem błędów i drogą racjonalnego ustawienia „głównych (starszych) księgowych” — po przeprowadzonej reformie — pracowników pełniących dotychczasowe funkcje głównych (starszych) księgowych — ale tylko w zakresie czynności kontrolnych i związanych z księgowością syntetyczną prac, a nie kierowników całego pionu manipulacyjnego — usunąć paradoksalność, jak słusznie podkreśla Grabiński — sytuacji wytworzonej wskutek niewłaściwego zastosowania uchwały z 1950 roku w bankowości. Byłyby to zatem pierwszy krok na drodze oczekiwanych zmian w kierunku dokonania gruntowniejszych zmian w wewnętrznej strukturze organizacyjnej oddziałów operacyjnych, za którymi musiałyby nastąpić dalsze.

Osobiście byłbym zwolennikiem koncepcji wysuniętej przez Z. Gładyszowskiego z oddziału w Kielcach, wprowadzenia proponowanych przez niego ¹⁾ — z pewnymi odchyleniami — zmian w dotychczasowym schemacie organizacyjnym większych zwłaszcza oddziałów, a zarazem kreowania w tych oddziałach stanowiska zastępcy dyrektora jako szefa manipulacji, w miejscach dotychczasowego stanowiska naczelnika wydziału operacyjno-rachunkowego i głównego księgowego w jednej oso-

1) Wiadomości Narodowego Banku Polskiego, numer 3/57, strona 168.

bie. Stanowisko zastępcy dyrektora oddziału obsadzone przez pracowników posiadających wymagalne wykształcenie oraz odpowiednie kwalifikacje fachowe i zawodowe nie sprzeciwiałoby się bynajmniej zasadzie jednoosobowego kierownictwa, a wzmocniłoby znacznie pozycję dyrektora oddziału, który mając silniejsze oparcie w doświadczonym pracowniku bankowym jako swoim zastępcy w pionie manipulacyjnym, tym spokojniej i pewniej mógłby się oddać ciężarom na nim obowiązkom kierowniczym. Usunęłyby to zarazem zbędny — ogólnym zdaniem — „dualizm władzy” polegający na dublowaniu niejako dwóch równoznacznych stanowisk kierowniczych — zastępcy dyrektora i naczelnika wydziału operacyjno-rachunkowego (głównego księgowego), istniejących jeszcze w niektórych oddziałach operacyjnych. Oczywiście w związku z tym należałoby równocześnie poczynić pewne doraźne na razie, zmiany i przesunięcia organizacyjne w strukturze pionu manipulacyjnego oddziałów operacyjnych, wykorzystując odpowiednio wzmiankowane powyżej, pozytywne doświadczenia oddziałów NBP w Katowicach i Kielcach na polu uzyskania jak najlepszej organizacji pracy, a co zostanie — powtarzam — w pełni osiągnięte dopiero w oparciu o jak najbardziej prawidłową strukturę organizacyjną oddziału.

Schematycznie, w grubszych zarysach, uważałbym obecnie za najodpowiedniejszą następującą strukturę organizacyjną dla większych oddziałów Narodowego Banku Polskiego — w powiązaniu z poszczególnymi w nich stanowiskami kierowniczymi:



Kwestia nomenklatury poszczególnych grupowych stanowisk pracy w obydwóch pionach — kredytowym i manipulacyjnym — to sprawa dalszego jeszcze omówienia. Tutaj bowiem chodzi głównie o ustalenie ramowej, prawidłowej struktury organizacyjnej dla oddziału operacyjnego, a nie o taką czy inną nazwę stanowisk pracy jak na przykład dział, zespół, komórka (najmniej może sekcja) itp.

Należy przypuszczać, że niniejsze dodatkowe — do zamieszczonych już uprzednio w Wiadomościach NBP — uwagi i spostrzeżenia na temat prawidłowej struktury w jednostkach organizacyjnych Banku oraz ściśle się z nią wiążącej sprawy prawidłowej i jak najlepszej organizacji pracy, spowodują w tym kierunku dalsze wypowiedzi.

E. Kasprzykiewicz
Kraków

Analiza planu produkcji i funduszu płac w przedsiębiorstwach przemysłowych

Tymczasowa instrukcja służbowa wprowadzona ZP A/17/57 nakłada obowiązek na oddziały przeprowadzania analizy planu produkcji i funduszu płac pod kątem widzenia realności założeń produkcyjnych i funduszu płac na poszczególne kwartały, z uwzględnieniem proporcjonalności funduszu płac w stosunku do zadań produkcyjnych oraz czy odpowiadają założeniom rocznych planów techniczno-przemysłowo-finansowych.

Aby ten obowiązek spełnić przeprowadzono w przedsiębiorstwach przemysłowych analizę według następujących dyspozycji:

a) założenia planowe roczne — podział ich przez przedsiębiorstwo na poszczególne kwartały,

b) wyniki ustaleń oddziału na podstawie wskaźnika wyprowadzone w punkcie a), obejmując na razie kwartał pierwszy i drugi,

c) analiza porównawcza z analogicznymi okresami kwartalnymi ubiegłego roku,

d) zastrzeżenia i uwagi oddziału co do prawidłowości ustawienia planu produkcji i funduszu płac na kwartał pierwszy i drugi.

Analizą objęto plany produkcji i funduszu płac w Państwowym Przedsiębiorstwie Wyrobów Metalowych na przestrzeni pierwszego i drugiego kwartału. Produkcja tego przedsiębiorstwa płynnie niezmienne w ciągu całego roku, dlatego wskaźnik rocznego planu funduszu płac do rocznego planu produkcji powinien mieć zastosowanie w tym samym procencie przy układaniu tych planów na poszczególne kwartały.

Badania wykazały natomiast nieprawidłowości, a mianowicie:

Ad a. Założenia roczne planowe — podział ich na poszczególne kwartały przez zakład.

Odchylenia wskaźników kwartałów pierwszego, trzeciego i czwartego są niewielkie, ale zakład w planach operacyjnych zmieniał założenia planowe produkcji, co wykazujemy poniżej.

Lp.	T r e s ć	Zało-żenia roczne	Podzielono na kwartały				Uwagi
			I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Plan funduszu płac	2.247,8	554,2	553,—	571,5	569,1	
2	Plan produkcji	13.500,—	3.370,—	3.330,—	3.420,—	3380,—	
3	Stosunek 1:2	16,6	16,4	16,6	16,7	16,8	

Ad b. Analizą objęto tylko kwartał pierwszy i drugi — czy podział na kwartały został dobrze ustawiony.

Przyjęto do ustalenia funduszu płac wskaźnik 16,6 tablicy „a” rubryka 3/3. Rezultatem wyliczeń oddziału są następujące założenia planowe:

T r e ś ć	kwartał I	kwartał II
Planowany fundusz płac	521,2	541,2
Plan produkcji	3.140, —	3.260, —

Wynik powyższych ustaleń finansowych w porównaniu z ustaleniami zakładu na pierwszy i drugi kwartał w planach operatywnych:

	I		II	
	plan produkcji	planowany fundusz płac	plan produkcji	planowany fundusz płac
1. Zakład ustalił planowany fundusz płac według NPG	3.370	554,2	3.330	553, —
2. W planie wzór Nr 1 osobowego i bezosobowego funduszu płac, złożonym w NBP, zakład podał 3.140	3.140	554,2	3.260	555, —
3. Ustalenia oddziału NBP wykazują że planowany fundusz płac powinien kształtować się	3 140	521,2	3.260	541,2

Z powyższego wynika, że zakład przy ustalaniu planu operatywnego na powyższe kwartały (przy-

	Wykon. produkcji 1956 r.	Wykon. funduszu płac 1956 r.	Procent 2 : 1	Wykon. produkcji 1957 r.	Wykon. funduszu płac 1957 r.	Procent 5 : 4	Plan produkcji 1957 r.	Plan funduszu płac 1957 r.	procent 8 : 7
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Kwartał II	2 980,7	498,6	16,7	3.870,3	688,3	17,7	3.140,0	545,2	17,4
Kwartał I	3.360,9	531,8	15,8	—	—	—	3.260,0	555,0	17,0

mując już skorygowane plany produkcji z uwagi na nieotrzymanie 100 ton walcówki)

— zawiążył plan funduszu płac na pierwszy kwartał o 33,0/m

— zawiążył plan funduszu płac na drugi kwartał o 13,8/m

z racji zaniżenia właśnie planu produkcji w obu przypadkach.

Trzeba tu zaznaczyć, że zaniżenie planów operatywnych produkcji w pierwszym i drugim kwartale nie mają odbicia w zwyczajnie ich w następnych kwartałach, czyli suma wartości zaplanowanej produkcji kwartałów:

I. Z tablicy „b” 3.140

II. Z tablicy „b” 3.260

III. Z tablicy „a” 3.420

IV. Z tablicy „a” 3.380

daje wartość 13.200

czyli o 300 niższą

od planu NPG 13.500 rubryka 3/2 tablicy „a”.

Ad c. Analiza porównawcza z analogicznymi okresami kwartalnymi ubiegłego roku.

Wykonanie funduszu płac w stosunku do wykonanej produkcji w pierwszym kwartale 1956 roku wypada w stosunku 16,7%, natomiast planowane założenia na pierwszy kwartał 1957 roku funduszu płac w stosunku do planowanej produkcji wynoszą 17,4%, a wykonanie w tym samym okresie wynosi 17,0%.

Stąd wniosek, że fundusz płac na pierwszy kwartał 1957 roku został zawiązany, co potwierdza nasze ustalenia w tablicy „b”.

Ad d. Zastrzeżenia i uwagi oddziału

Analizując możliwości produkcyjne zakładu dochodzimy do wniosku, że są one wyższe niż ustalają założenia planowe. Stąd też występują znaczne przekroczenia produkcji: na przykład pierwszy kwartał — plan 3.140, a wykonanie 3.870,3 — wobec tego z powodzeniem można by było przyjąć na pierwszy kwartał plan produkcji 3.370 z NPG, a plan funduszu płac (z uwzględnieniem proporcjonalności) — 559,4.

W. Goradz
Jędrzejów

Doświadczenia i wnioski z kredytowania przedsiębiorstw skupu

Być może, że zapowiedziane zmiany w systemie kredytowym w niedalekiej przyszłości przyniosą również zmiany w kredytowaniu przedsiębiorstw skupu. Niemniej jednak chciałem, w oparciu o praktyczne doświadczenia oddziału, poddać myśl rewizji pewnych przepisów dotychczas obowiązujących oraz przedstawić pewne wnioski.

Przedsiębiorstwo Skupu Owoców i Warzyw w Głogowie od dłuższego czasu było przedmiotem szczególnego zainteresowania i troski ze strony od-

działu. Liczne nieprawidłowości występujące w tym przedsiębiorstwie skłoniły nas do wystąpienia w trzecim kwartale 1955 roku z wnioskiem o zastosowanie wobec niego obostrzonych zasad kredytowania i kredytowania pod gwarancją. Wniosek nasz ze względu na nie wystarczające motywy został załatwiony negatywnie, o czym zostaliśmy powiadomieni w połowie marca 1956 roku. Decyzja departamentu nie przekonała nas o słuszności załatwienia w ten sposób wniosku. Trzeba zazna-

czyć, że wystąpienie z wnioskiem poprzedzone było wyczerpaniem wszystkich innych możliwości oddziaływania, jakie tylko oddział mógł zastosować w warunkach roku 1955. Nieprawidłowości polegały na niewypracowywaniu planowego wskaźnika rentowności, na przekraczaniu kosztów, na znacznych ubytkach towarowych ponad ustaloną normę, na katastrofalnej i karygodnej gospodarce opakowaniami, trwałym niedoborze środków, wysokim kredycie przeterminowanym i wielu innych uchybieniach natury organizacyjnej i gospodarczej.

Ponieważ dążenia oddziału w kierunku uzdrowienia pracy przedsiębiorstwa nie przynosiły poprawy i żadnych odczuwalnych dla przedsiębiorstwa skutków, praca przedsiębiorstwa biegła dalej starym trybem. Na wyniki nie trzeba było długo czekać, bo rok 1956 zamknięto stratą stanowiącą kwotę złotych 144/m, przy planowanym zysku złotych 347/m.

Zdawaliśmy sobie sprawę, że w przedsiębiorstwie dzieje się coraz gorzej a oddział jest w zasadzie bezsilny. Stosując zasadę stopniowego oddziaływania przeszliśmy na oddziaływanie za pomocą kredytu. Zgodnie z Instrukcją Służbową Dział VI Przepisy szczegółowe o kredytowaniu przedsiębiorstw skupu paragraf 7 w marcu 1957 roku pozbawiliśmy przedsiębiorstwo prawa korzystania z kredytu na zapasy towarów. Sankcja ta działa dotychczas, lecz nie przyniosła najmniejszego skutku, powiększając jedynie w dniach regulacji kredyt przeterminowemu, którego występowanie absolutnie przedsiębiorstwu nie przeszkadza i nie stanowi punktu zainteresowania, gdyż najpilniejsze wydatki (fundusz płac) pokrywa z odprowadzanej marży. Wyniki działalności przedsiębiorstwa, które z dniem 1.7.1957 roku zostało przyjęte przez Rejonową Spółdzielnię Ogrodniczo-Pszczelarską, za pierwsze półrocze 1957 roku są jeszcze gorsze. Straty za półrocze wynoszą złotych 445/m, a to przede wszystkim w wyniku urealnienia stanu zapasów materiałowych (opakowania) oraz urealnienia innych pozycji bilansowych, których nierealność budziła zastrzeżenia oddziału jeszcze w roku 1955 w czasie występowania z wnioskiem o zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania.

Jakie są obecnie inne nieprawidłowości poza stratą?

1. Dotychczas przedsiębiorstwo, mimo interwencji, nie złożyło planu a stąd niewiadomo jakie są jego zadania.

2. Wskaźnik kosztów do obrotu wynosi 29,6%, przy planowanym w roku ubiegłym 18,5%.

3. Posiada, tak zwany ujemny fundusz własny, w wysokości 326/m złotych.

4. Mimo wezwania nie złożono dotychczas weksla gwarancyjnego, chociaż spłacalność kredytów jest zagrożona.

Wymienione nieprawidłowości oraz wiele innych skłoniły oddział do ponownego wystąpienia z wnioskiem o wstrzymanie kredytowania i zmianę kolejności regulowania zobowiązań.

Zastosowanie tego rodzaju sankcji nie jest łatwe biorąc pod uwagę okres skupu i fakt, że spółdzielnia obsługuje teren trzech powiatów. Samo przejęcie przedsiębiorstwa przez spółdzielnię nie

pozostaje także bez wpływu na zajęcie odpowiedniego stanowiska przez Bank.

Omawiając sytuację przedsiębiorstwa nie wspominałem o jednostce nadrzędnej, czyżby takowa nie istniała? Przedsiębiorstwo posiadało opiekuna na szczeblu ekspozytury wojewódzkiej i centralnego zarządu, które jednak do uwag i spostrzeżeń oddziału o złej pracy podległego przedsiębiorstwa odnosiły się z całkowitą obojętnością.

Rozważając przedstawioną sytuację wyłaniają się następujące wnioski:

1. Czy słusznie załatwiono negatywnie pierwszy wniosek oddziału o zastosowanie obostrzonych zasad kredytowania, który najwyżej można było uzupełnić dalszym materiałem informacyjnym.

2. Czy nie należy wcześniej stosować bardziej zapobiegawczych środków, które przywrócą właściwą pracę w przedsiębiorstwie i nie spowodują zagrożenia zwrotności udzielonych kredytów bankowych a nie dopiero jak brak zabezpieczenia kredytów staje się faktem. Uważam, że wcześniejsze zastosowanie sankcji zapobiegłoby dalszym nieprawidłowościom gospodarczym.

3. Czy istotnie jesteśmy bezradni, nie możemy wypracować odpowiednich środków i nie mamy możliwości wpływu na obojętność i lekceważący stosunek jednostek nadrzędnych wobec zdecydowanie złej pracy przedsiębiorstw podległych.

4. Czy odpowiedzialne osoby przedsiębiorstw i jednostek nadrzędnych nie powinny być pociągane do odpowiedzialności za straty przynoszone państwu i czy w takich okolicznościach słusznie odpowiedzialność materialna grozi inspektorowi kredytowemu Banku w przypadku niemożności ściągnięcia kredytów. Przeciż sytuacja taka wynika tylko dlatego, że ten czy ów dyrektor źle kierował przedsiębiorstwem lub tolerował kradzieże.

5. Dotychczasowa forma sankcji według Instrukcji Służbowej o kredytowaniu przedsiębiorstw skupu (Część I/A § 7 punkt 52-55) nie zdaje egzaminu i powinna być poddana rewizji.

Według IS Dział VI Część I/A kredytowanie skupu punkt 9 oraz PO 48/55, oddział ma obowiązek wydawania pisemnych zezwoleń na pobieranie zaliczek na skup przez gminne spółdzielnie i posiadania stale aktualnego wykazu agentów i innych osób upoważnionych do dokonywania skupu. Ponadto oddział powinien każdorazowo informować kasę spółdzielczą o wydaniu lub cofnięciu zezwolenia na pobieranie zaliczek. Praktyczne stosowanie tej formy nie daje w zasadzie żadnych korzyści i uważam iż należałoby przepisy te zmienić wychodząc z założenia, że:

1) załatwienie tych czynności czysto technicznych pochłania sporo czasu w pracy oddziału a korzyści są wątpliwe,

2) nie wpływa na zwiększenie dyscypliny rozliczeń zaliczek i celowego ich zużycia,

3) ponieważ pracownicy spółdzielni często się zmieniają a szczególnie sklepowi, wobec tego często musi być wykaz aktualizowany, a to wymaga przyjazdu pracownika spółdzielni do oddziału w celu załatwienia tych formalności,

4) wydawanie zezwoleń sprowadza się raczej do akceptacji wniosku zarządu gminnych spółdzielni, gdyż oddział w zasadzie nie ma podstaw wnosze-

nia zastrzeżeń do tego wniosku i kwestionowania jego słuszności,

5) zarząd spółdzielni powinien sam decydować komu wypłacać zaliczki.

Do obowiązku oddziały powinno należeć badanie terminowości rozliczania i celowości zużycia zali-

czek w czasie inspekcji w spółdzielni. Tą jedyną drogą możemy utrzymać pewną dyscyplinę prawidłowego postępowania gminnych spółdzielni na odcinku zaliczek w skupie.

H. Majka
Głogów

Kredytowanie spółdzielni zrzeszonych w Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy

Wprowadzone zarządzeniem Nr A/47 z dnia 10 czerwca 1957 roku kredytowanie w rachunku bieżącym spółdzielni podległych Centralnemu Związkowi Spółdzielczości Pracy uprościło znacznie pod względem formalnym czynności kredytowania wymienionego pionu. Odpadły regulacje co pięć dni kredytu na należności fakturowe, regulacje kredytu normatywnego, składanie przez przedsiębiorstwa oświadczeń miesięcznych i doraźnych i związanych z tym wniosków kredytowych na podstawie których były przyznawane kredyty na zaistniałe stany zapasów. Zapasy te w momencie przyznawania kredytu mogły już ulec dalszej zmianie z uwagi na rozpiętość w czasie między datą, na którą podano stan zapasów w oświadczeniu a datą załatwienia wniosku kredytowego. Powodowało to w wielu przypadkach trudności finansowe spółdzielni z powodu niedokredytowania lub przekredytowania. Kredytowanie w rachunku bieżącym oparte na zasadzie antycypacyjnego przyznawania kredytu na podstawie kwartalnych wniosków kredytowych, składanych w pierwszym miesiącu planowanego kwartału, eliminuje ujemne strony uprzedniego rodzaju kredytowania, umożliwiając spółdzielni bieżące wykorzystywanie kredytu w zależności od kształtowania się realnych potrzeb kredytowych w ramach przyznanego limitu. W przypadkach odmiennego od założeń kwartalnego wniosku kredytowego, ukształtowania się aktywów spółdzielni, ma ona prawo do złożenia dodatkowego wniosku kredytowego.

Niemniej jednak wprowadzone uproszczenia w zakresie techniki kredytowania pod względem formalnym i tryb antycypacyjny przyznawania kredytu nakłada na pracowników kredytujących spółdzielnie podległe CZSP konieczność zwiększenia wysiłku na odcinku bieżącej analizy sytuacji finansowej spółdzielni na podstawie inspekcji i otrzymywanej sprawozdawczości miesięcznej. Przedmiotem tej analizy powinno być szczegółowe rozeznanie aktywów spółdzielni pod kątem ich realności i płynności, analiza zapasów wyłączonego z kredytowania, kształtowanie się wyników działalności i funduszy oraz powiązanie analizy przedmiotowej z bieżącym wykorzystaniem przez spółdzielnię kredytu bankowego.

W celu zestawienia porównywalności wyliczonego w toku badań zabezpieczenia kredytów bankowych można posłużyć się powyższą tabelą.

W kolumnie 2 zestawienia podaje się stany planowane na dany kwartał według założeń wniosku kredytowego na dany kwartał, natomiast w kolumnach od 3 do 5 — stany faktyczne, ustalone na

Grupa środków obrotowych	Stan planowany na ultimo kwartału	Stany faktyczne na ultimo poszczególnych miesięcy kwartału		
		I	II	III
1	2	3	4	5
materiały				
wyroby gotowe				
półfabrykaty i produkcja w toku				
towary				
nakładów przyszłych okresów				
razem				
→ wyłączenia z kredytowania				
zapasy po urealnieniu				
faktyczny stan należności od odbiorców				
stan zaliczek na kontraktacje				
pokrycie normatywnu obrotowymi funduszami własnymi				
pasywa stałe				
faktyczny stan dostaw niefakturowanych i zobowiązań nieprzeterminowanych				
zabezpieczenie kredytu				
stan wykorzystanego kredytu				
.....				
odchylenia				

podstawie wyżej omówionych badań na ultimo poszczególnych miesięcy kwartału.

Tabela powyższa wykazuje odchylenia między stanem planowanym zabezpieczenia a faktycznym oraz czy kredyty nie są wykorzystywane w nadmiernej wysokości, bez względu na kształtowanie się przedmiotu kredytowania.

Analiza przeprowadzona w wyżej podany sposób umożliwia bieżącą kontrolę wykorzystania kredytu przez spółdzielnię oraz jego spłatę w przypadku stwierdzenia wykorzystania niezgodnego z kształtowaniem się środków obrotowych podlegających kredytowaniu. Daje ona również pogląd na realność założeń planowych wniosku kredytowego spółdzielni. Ponadto ułatwia dzięki zestawieniu tabelarycznemu śledzenie w czasie przebiegu wykorzystania kredytu.

A. Makowiecki
Gorlice

O potrzebie rewizji zarządzeń w sprawie dodatkowych odsetek pobieranych od jednostek gospodarki nieuspołecznionej

Zarządzenie Prezesa Nr B/18/57 uzupełnione ZP Nr B/31/57 lakonicznie poleca oddziałom pobierać ustawowe odsetki 8% od niespłaconych w terminie rat udzielonego kredytu jednostkom gospodarki nieuspołecznionej w ramach konta bilansowego 14. Okres podlegający dodatkowemu oprocentowaniu w wysokości 3% liczy się od dnia przewidzianego promesą lub datą prolongaty na spłatę raty do dnia dokonania spłaty lub dnia przeksięgowania kredytu na konto bilansowe 70.

Zdawałoby się, że tak ujęta definicja rozwiązuje księgowo i technicznie stronę operacyjną naliczania i pobierania odsetek, że nie może tu być żadnych trudności, przeoczeń i nieprawidłowości. W rzeczywistości, popartej doświadczeniem, tak nie jest.

Sprawa uchwycenia, na podstawie terminarza, niedotrzymania przez kredytobiorców terminu spłacania rat kredytu, sprawa ewidencjonowania ilości przeterminowanych dni, sprawa przekazania tej ewidencji komórce rachunkowości — nie jest sposobem ani łatwym ani przejrzystym.

Terminarz spłat jest w posiadaniu komórki kredytów i u dysponenta obsługującego sektor nieuspołeczniony. Tenże dysponent odnotowuje zasadniczo na kartach kontowych daty spłacania rat i kwoty rat, pomniejszając o nie jednocześnie wysokość przyznanego limitu. Sposób ten jest dobry przy małej częstotliwości obrotów na rachunku kredytobiorcy, kiedy jedna karta wystarcza na cały okres obrachunkowy lub jego większą część. Gorzej jest, gdy rachunek kredytobiorcy wykazuje częste obroty. Naniesiony na kartę czy karty księgowy terminarz spłat jest nieprzejrzysty i przy dalszych zmianach kart — nieaktualny.

Odnotowywanie na kartach księgowych płatności miesięcznych czy rat kwartalnych, z uwagi na ich ilość i zakładanie nowych kart, jest niepraktyczne i nie dające żadnego rozwiązania oraz ułatwienia przy ustalaniu przeterminowanych rat i obliczaniu dodatkowych odsetek karnych. Trudność tę pogłębia jeszcze fakt naliczania i pobierania odsetek w okresach półrocznych (ZP B/31/57). Podkreślam, że przy małej ilości prowadzonych rachunków w ramach konta bilansowego 14, przy dobrej współpracy z inspektorem kredytowym i dysponentem rozliczeń można trudności te usunąć i uchwycić wszystkie niespłacone w terminach raty, nawet w tych nieco przydługich okresach półrocznych. Dużo gorzej przedstawia się współpraca w oddziałach, prowadzących już kilkadziesiąt a nawet ponad 100 rachunków. Przy tej ilości rachunków, przy wielkiej ilości rat, płatnych w dniach: 1, 5, 10, 15, 20, 25 każdego miesiąca — prowadzenie ewidencji przeterminowanych dni poszczególnych kredytobiorców jest wielce uciążliwe, kłopotliwe i niebezpieczne przy badaniu bilansów oddziałów i tym bardziej że według punktu 3 litera b ZP Nr B/31/57 dodatkowym oprocentowaniem należy również obciążać, w przypadku nieuregulowania przy spłacie raty, zarachowanych uprzednio odsetek i innych opłat bankowych.

Nie można mieć zastrzeżeń do pobierania dodatkowych odsetek od niespłaconych w terminie samych rat, mimo rzeczywistych trudności w ustaleniu przeterminowanych dni, mimo braku odpowiedniej dokumentacji w zgodności liczb procentowych i odsetek naliczonych przez księgowość analityczną i syntetyczną, a którą można w ten czy inny sposób ustalić. Mam natomiast zastrzeżenia do pobierania przez Bank karnych odsetek od uprzednio naliczonych już odsetek i innych opłat bankowych. Odsetki karne od tych pozycji, wynoszące dosłownie „grosze” są za kosztowne dla Banku w stosunku do trudności w ich ustalaniu, naliczaniu i pobieraniu. Jednym słowem — nie opłacają się. Nie widzę żadnych okoliczności przemawiających za utrzymaniem w mocy tego zarządzenia; ani okoliczności wychowawczych w stosunku do klienta, ani okoliczności dochodowości dla Banku. Za groszowe są to koszty, aby kredytobiorca z nimi się liczył i za groszowe są to dochody, aby Bank na nie liczył i pobierał je.

Nie bez znaczenia jest dla głównych księgowych oddziałów możliwość korekty bilansów w wyniku uchwycenia przez komisje bilansowe przeoczenia pobrania takich odsetek. Wypadki tego rodzaju mogą zaistnieć, bo przecież jak już wyżej powiedziano, możliwości ku temu istnieją. Skoro dzisiaj jeszcze, na odcinku pobierania odsetek od kredytów obrotowych udzielanych jednostkom gospodarki uspołecznionej, obwarowanego i ustalonego szczegółowo zarządzeniami, są nieprawidłowości nawet poważnego kalibru, to czyż nie będzie ich na odcinku pobierania karnych odsetek od niespłaconych w terminie rat kredytów przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej a szczególnie nieuregulowania przez nich innych opłat i naliczonych już odsetek podstawowych? Nieprawidłowości te z całą pewnością są i będą i w niejednym przypadku będą rzutowały na jakość bilansów. Trudno będzie doszukiwać się słuszności i zasadności takich posunięć ze strony komisji bilansowych, z uwagi na te właśnie groszowe odchylenia.

Będę chyba wyraziicielem opinii wszystkich głównych księgowych oddziałów operacyjnych, że obowiązek naliczania dodatkowych odsetek z niespłaconych w terminie a uprzednio naliczone odsetki i za różne opłaty bankowe powinien być zniesiony i stosowany wyłącznie do niespłaconych w terminie rat.

Pozostaje jeszcze ważna sprawa opracowania ewidencji, która by w sposób przejrzysty, bezbłędny i mało pracochłonny przedstawiała ilość przeterminowanych dni u poszczególnych kredytobiorców i która byłaby podstawą do naliczania w ustalonych okresach, odsetek karnych.

W kwestii takiej ewidencji można by wyłonić dwie koncepcje:

- 1) ewidencja pozaksięgowa i
- 2) ewidencja księgowa.

W koncepcji pozaksięgowej opracowaliśmy ewidencję, której wzór przedstawiam:

Numer rachunku	kwota raty	termin płatności	data spłaty	ilość dni	uwagi
----------------	------------	------------------	-------------	-----------	-------

Ewidencja ta w oparciu o terminarz spłat i karty księgowe lub wyciągi byłyby prowadzona przez inspektora kredytowego, obsługującego finansowanie jednostek gospodarki nieuspołecznionej. W terminach, przewidzianych na naliczanie odsetek, ewidencja ta opatrzona podpisem naczelnika wydziału kredytów, byłaby podstawą do stosowania i pobrania dodatkowych odsetek w wysokości 3% od niespłaconych w terminie rat.

W koncepcji drugiej, to jest księgowej zastanawialiśmy się nad możliwością i celowością dokonywania przez Bank z urzędu przeksięgowania niespłaconych rat, w dniu następnym po terminie, na odrębne rachunki 14/1. W tej drugiej koncepcji zwiększyłaby się nieco ilość analitycznych kart księgowych i ilość samych księgowania. Zakres niekorzystnych stron na tym kończyłyby się. Należy z kolei przedstawić momenty korzystne:

1) łatwość naliczania liczb procentowych z oddzielnych kart księgowych, które stanowiłyby

przejrzystą i łatwo sprawdzalną dokumentację do pobranych odsetek dodatkowych,

2) uniezależnienie się komórek rachunkowości od komórek kredytów na tym odcinku pracy,

3) pewność uniknięcia korekty bilansu.

W tym układzie i systemie dwa stanowiska pracy, to jest inspektor kredytowy i dysponent rozliczeń musiałyby pilnie śledzić: pierwszy: terminy płatnych rat i co się z tym wiąże terminowych przeksięgowania ich na konto 14/1 i drugi: dopilnować, by odpowiednie dokumenty dotyczące spłat księgowane były na odpowiednim rachunku konta 14/1 z równoczesnym ewentualnym uregulowaniem odsetek i innych opłat, jeśli zapłata raty następuje gotówką.

Wskazane byłoby, aby oddziały, a szczególnie wydział fachowy Departamentu Operacyjno-Rachunkowego wypowiedział się na ten temat lub wyjaśnił jak te trudności rozwiązać, bowiem obecny stan nie jest zadowalający i nie daje tej przejrzystości i dokumentacji, jaką chcielibyśmy mieć w komórkach księgowości. Dowolność stosowania metod i systemów prowadzi do powstawania nieprawidłowości i narastania trudności.

W. Świętojański
Radom

Czy wprowadzić odpłatność usług bankowych?

Dużo mówi się ostatnio u nas o rentowności przedsiębiorstw, o rozrachunku gospodarczym itd.

Zasady te, niewątpliwie słuszne, nie są niestety przestrzegane w Narodowym Banku Polskim. Narodowy Bank Polski wykonuje wiele prac, które są li tylko usługą na rzecz klientów. Niezrozumiała jest ta postawa Banku — hojny wobec klientów, skąpy wobec siebie samego.

Przykładami chętnie służę:

W Narodowym Banku Polskim prawdopodobnie około 1.500 osób pracuje w komórkach rozliczeń inkasowych. Czynności tych komórek polegają wyłącznie na pośrednictwie między dostawcą i odbiorcą — dopilnowanie prawidłowości rozliczeń, obliczanie i uznawanie dostawcy karami za nie pokryte we właściwym czasie faktury itd. Nie ulega wątpliwości, że czynności te są wybitną usługą, zupełnie nie związaną z podstawową działalnością Banku.

Drugą taką typowo usługową czynnością są kasy wieczorowe w formie otwartej. Przed kilku jeszcze laty jednostki handlowe zatrudniały specjalnych kasjerów przyjmujących utargi poszczególnych sklepów, wpłacając je następnie w ogólnej sumie do Banku.

Obecnie wszystkie te czynności wykonuje Bank. Jest to oczywiście wielkim udogodnieniem dla klienta, tym bardziej, że Bank robi to za darmo.

Przypadki takie można by mnożyć, ograniczymy się jednak do podanych wyżej.

W swoim czasie tłumaczono, że ekwiwalentem za pewne czynności usługowe są nieoprocentowane rachunki rozliczeniowe przedsiębiorstw. Przeprowadźmy małą analizę: W drugim kwartale bieżącego roku oddział z tytułu odsetek od rachunków rozli-

zeniowych według stopy 4% zapłaciłby 314.900,— złotych.

W tym samym okresie przyjęto 19.386 sztuk żądań zapłaty na sumę 528.503.942,36 złotych. Gdyby prowizja Banku wynosiła chociaż 1‰, to dochody z tego tytułu wynosiłyby około 528.500,— złotych. Z tego wynika, że już prowizja za rozliczenia inkasowe przewyższałaby wybitnie wydatki na oprocentowanie rachunków rozliczeniowych, a przecież to tylko jeden przykład.

Drugi przytoczony przypadek, to kasy wieczorowe. Bank jest do tego stopnia niezrozumiale hojny, że nie godzi się nawet na przyjęcie od zainteresowanych jednostek zwrotu wydatkowanych kwot. Niech mi na marginesie tej sprawy będzie wolno zająć się nią bliżej. W pewnych okęgach bankowych, ze względu na archaiczny stan tresorów nocnych, jednostki nie chcą z nich korzystać, żądając równocześnie uruchomienia kas otwartych. Pertraktacje z zainteresowanymi jednostkami nie odnoszą skutku. Oddziały wojewódzkie odmawiają jednak przyznania oddziałom odpowiednich kredytów na różne prace operacyjne, uzasadniając swoje postępowanie nieubлагanym stanowiskiem Departamentu Organizacji, który nie przydziela oddziałom wojewódzkim żadnych kredytów. Całe to zagadnienie jest jedną wielką sprzecznością. Z jednej strony Centrala stoi na stanowisku, że klientowi należy pozostawić zupełną swobodę w wyborze formy odprowadzania utargów. Z drugiej strony ta sama Centrala nie wydziela odpowiednich środków pieniężnych na sfinansowanie tego sposobu odprowadzenia utargów, który wybrał sobie klient. Co więcej klient, znając sytuację oddziałów sami deklarują udział w pokryciu kosztów związanych z inkasem utargów. Centrala jednak, jak dotychczas, od-

mawia przyjęcia takich propozycji, nie przydzielając oczywiście w dalszym ciągu ze swoich środków odpowiednich kredytów.

Po tej trochę przydługiej dygresji powróćmy do tematu zasadniczego.

Przytoczone wyżej dwa przykłady charytatywnej wprost działalności Banku nie są oczywiście jedyne, że wspomnę tylko o akredytywach, kompensatach, książeczkach limitowanych i nie-limitowanych, wydawanych formularzach 4185, wpłatach poczty itd. A prowizje od wypłat gotówkowych i wpłat na rachunki obce? Nie chcę przez to stwierdzić, że Bank miałby za każdą czynność pobierać haracz! Chodzi po prostu o to, że obecna tabela opłat i prowizji jest jednak za bardzo skromna. Nie obejmuje ona wielu czynności — usług na rzecz klienta.

Należałoby opracować nową tabelę, przewidującą rozszerzoną ilość operacji. Uzyskamy przez to wyraźniejszy obraz bilansowy pracy oddziałów, co w dobie formowania się nowego modelu gospodarczego nie jest chyba bez znaczenia.

Dla czytelników nie zorientowanych pozwolę sobie przytoczyć kilka pozycji tabeli opłat i prowizji, stosowanej w Powszechnej Kasie Oszczędności:

Wpłaty gotówkowe (na rachunki obce)

do złotych	50,—	prowizja wynosi złotych	1,50
do złotych	100,—	prowizja wynosi złotych	2,—
do złotych	200,—	prowizja wynosi złotych	3,—
do złotych	500,—	prowizja wynosi złotych	5,—
do złotych	1.000,—	prowizja wynosi złotych	6,—
do złotych	2.000,—	prowizja wynosi złotych	7,—
do złotych	5.000,—	prowizja wynosi złotych	10,—
do złotych	10.000,—	prowizja wynosi złotych	13,—
ponad	10.000,—	prowizja wynosi złotych	15,—

Wypłaty gotówkowe (na podstawie czeków). 1⁰/₁₀₀ wypłaconej kwoty, zaokrąglony do pełnych 10 groszy. Niemniej jednak 1,50 złotych, maksimum złotych 30,— Ponadto:

Za informację o stanie rachunku —	1,—	złoty
Za złożenie dyspozycji bez pokrycia —	5,—	złotych
itd.		

Jak z powyższego wynika są w naszym państwie instytucje, które każą sobie płacić za swoją pracę.

Dlaczego więc Narodowy Bank Polski ma być lepszy — lub gorszy — jak kto woli?

W każdym bądź razie wydaje się, że nadszedł czas, aby Narodowy Bank Polski przestał być instytucją charytatywną.

P. J. Newerla
Racibórz

Listy do Redakcji

W swoim liście pragnąłbym zwrócić uwagę Redakcji na dwa zagadnienia, mające dość duży wpływ na pracę pionu operacyjno-rachunkowego oddziałów terenowych.

Pierwszą sprawą będzie zaopatrzenie oddziałów w druki niezbędne do wykonania prac bieżących. Odpowiednie czynniki wiele wysiłku włożyły w wydanie specjalnej instrukcji (C-11 wprowadzonej ZP C-13/57) poświęconej między innymi zagadnieniu zaopatrzenia w druki. Tymczasem przypatrzmy się jak to zaopatrzenie wygląda w praktyce: oddział sporządza kwartalne zapotrzebowanie na druki. W najlepszym przypadku po dwóch miesiącach jednostka nadrzędna (oddział wojewódzki) zareaguje na zapotrzebowanie, realizując je — ale jak? W rubryce „wydano”, obok prawie 25% wymienionych przez oddział pozycji znajduje się lakoniczna adnotacja „brak”. Nic więcej, żadnej uwagi w rodzaju chociażby „prześlemy dodatkowo w terminie do dnia.....”, nic tylko zwykłe „brak”.

Albo też oddział zamawia jakiś formularz w ilości na przykład 5.000 egzemplarzy, a otrzymuje — 1.500.

Gwoli ścisłości trzeba jednak powiedzieć, że zdarzają się również przypadki, że oddziałowi przydziela się hojną ręką 2.000 egzemplarzy druku, którego zużycie kwartalne wynosi 300 egzemplarzy lub też bez zapotrzebowania przesyła się 40.000 wkładek do dowodów wpłat (F-4104/II starego nakładu), mimo że oddział nie posiada okładek do tych dowodów (F-4104 starego nakładu) rzecz dzieje się po zupełnym wyczerpaniu dowodów wpłaty starego nakładu.

W pewnym okresie oddziały dysponują czekami gotówkowymi w książeczkach po 50 sztuk, nato-

miast brak książeczek dziesięcioblankietowych. Prawdopodobnie w przyszłym okresie będzie odwrotnie.

Już chyba najgorzej przedstawia się sprawa z drukami działu IV pionu B — czynności kasowo-skarbcowych. Stwierdziłem na przykład, że na przestrzeni ostatnich osiemnastu miesięcy tylko przez trzy tygodnie oddział dysponował pełnym asortymentem opasek do biletów bankowych. Naprawdę paradoksalne i bez precedensu jest to, ażeby bank biletowy nie był w stanie zaopatrzyć swoje oddziały w oryginalne opaski do banknotów.

Na wiosnę bieżącego roku na alarmy oddziałów o braku opasek do banknotów udzielono informacji, że rzekomo wydrukowany jest większy nakład opasek, który obecnie czeka na gumowanie. Tymczasem „większy nakład” wystarczył na dwa miesiące i obecnie wszystko wróciło do dawnego stanu.

Gumowaniu należałoby również poświęcić parę słów. Opaski do banknotów w odcinkach od złotych 10 do 500 wydano gumowane. Praktyka jednak wykazuje, że jedynie opaski do odcinków 100 i 500 złotych są gumowane rzetelnie. Opaski do innych wartości trzeba sklejać papierem gumowanym, który oczywiście przysparza oddziałom dodatkowe koszty. A przecież dysponujemy na przykład numerkami kasowymi o pierwszorzędym gumowaniu.

Wracając do zagadnienia formularzy w ogóle, trzeba stwierdzić, że w pewnych okresach czasu oddziały nie mają najmniejszego zapasu podstawowych nawet formularzy, jak na przykład numerki kasowe (F-4852), zestawienia żądań zapłaty (F-4708) itd. Jest chyba rzeczą zrozumiałą, że brak podstawowych formularzy wybitnie utrudnia pracę w

oddziałach operacyjnych; zresztą wyciągnięcie wniosków z podanych wyżej faktów pozostawiam czynnikom zainteresowanym.

Wspomnieć chciałbym tylko jeszcze o jednej sprawie związanej z formularzami: Zarządzenie Prezesa Nr B-47/57 wprowadza nowy formularz Nr 3700 pod nazwą „zlecenie pokrycia należności budżetowych”, służący do ściągania należności z tytułu podatków, wpłat z zysku i nadwyżek środków obrotowych, różnic budżetowych, zaległych składek CZUS itd. Zarządzenie to znosi równocześnie rozliczenia z tych tytułów za pomocą bezakceptowanych żądań zapłaty. Tymczasem zarządzenie ukazało się pod datą 28.06 a formularza dotychczas nie ma. W jakiej sytuacji znajduje się oddział wobec klienta?

Sprawa ta jest również wstępem do drugiej sprawy, którą chciałem poruszyć w moim liście, mianowicie terminowości wydawania zarządzeń Prezesa.

Szczególnie odnosi się to do zarządzeń wprowadzających zmiany w spisie jednostek kontrolowanych (załącznik do ZP A/15/57). Zarządzenia te z reguły ukazują się w ostatnich dniach miesiąca.

Ograniczę się do podania jednego tylko przykładu: Zarządzenie Prezesa Nr A-43/57, noszące datę 31 maja wpłynęło do oddziału 2 czerwca, czyli w terminie kiedy prace nad miesięcznymi wykazami stanów rachunków bankowych powinny w zasadzie być na ukończeniu. W powyższym przypadku oddział nasz musiał cały wykaz przerobić i pewną część arkuszy przepisać od nowa na czysto, spowodowało to albo wysyłkę sprawozdania z opóźnieniem albo pracę w godzinach nadliczbowych. Podkreślam, że podobne przykłady mógłbym mnożyć.

Oczywiście taki stan rzeczy uniemożliwia oddziałowi wcześniejsze przygotowywanie formularzy, gdyż jest w ciągłej obawie, że w ostatniej chwili nadejdzie zarządzenie, wprowadzające zmiany w spisie jednostek kontrolowanych.

Wydawanie zarządzeń ze zmianami w spisie jednostek kontrolowanych z takim opóźnieniem nie jest niczym wytłumaczalne. Dla przykładu wspomnę, że o połączeniu Ministerstw Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, które jest przedmiotem zmian wprowadzanych ZPA-43/57 można było dowiedzieć się z prasy jeszcze na początku maja.

Podobnie rzecz się ma z zarządzeniami mającymi wprowadzać jakieś zmiany organizacyjne. Jako przykład podam zarządzenie Prezesa Nr B-48/57, traktujące o przekazaniu do Banku Rolnego państwowych ośrodków maszynowych. Zarządzenie to, noszące datę 28 czerwca, wpłynęło do oddziału 29 czerwca (sobota). Przekazanie miało nastąpić z dniem 1 lipca 1957 roku.

Pozwoliłem sobie przytoczyć w moim liście dwa przykłady, które utrudniają pracę poszczególnym jednostkom organizacyjnym.

Uważam za swój obowiązek zasygnalizować o pewnych niedociągnięciach. Jeśli tylko one zostaną usunięte, cel mojego listu zostanie osiągnięty.

P. J. Newerla
Racibórz

O WIĘKSZĄ ODWAGĘ W DECYZJACH CENTRALI

Zmierzając do dalszego usprawnienia pracy w komórce rachunkowości Centrala Banku wprowadziła w ZP 64/56 między innymi punkt f) do § 41/129 IS B/14, który zobowiązuje dysponenta rozliczeń do sprawdzenia, czy na czeku imiennym są odnotowane: seria, numer i miejsce wystawienia dowodu osobistego osoby, na którą czek został wystawiony. Niedomówieniem wspomnianej instrukcji jest niewskazanie kto jest zobowiązany wpisywać cechy dowodu osobistego na odwrocie czeku imiennego, lub zlecenia wypłaty CZUS. Klient, czy dysponent rozliczeń? Z dotychczas obowiązujących przepisów, żaden dokładnie nie wyjaśnia tego zagadnienia.

Dalszym usprawnieniem i odciążeniem w pracy dysponenta rozliczeń miało być wprowadzenie klauzuli „osobiście znany” przy czekach imiennych, gdy osoba zgłaszająca się z czekiem do wypłaty znana jest osobiście dysponentowi. W takim przypadku dysponent rozliczeń może umieścić wyżej wspomnianą klauzulę, nie sprawdzając dowodu osobistego klienta pod względem tożsamości i zgodności odnotowanych cech, sprawdzając jedynie, czy na odwrocie czeku jest adnotacja znamion dowodu.

Zakładając, że znamiona dowodu osobistego na odwrocie czeku ma obowiązek odnotować klient, stosowanie klauzuli „osobiście znany” nasuwałoby zastrzeżenia z uwagi na to, że dysponent w myśl zasady obowiązującej w Banku bierze odpowiedzialność tylko za własne czynności, podczas, gdy w tym przypadku swoim podpisem i klauzulą potwierdza wpisy przez niego nie sprawdzone. Kryje to za sobą niebezpieczeństwo zastosowania takiego samego postępowania przy innych czynnościach dysponenta. W przypadku realizacji czeków powyżej złotych 5.000,— podlegających kontroli „dodatkowej”, stosowanie wspomnianej klauzuli komplikuje się jeszcze bardziej. Na przykład: dysponent rozliczeń realizując imienny czek gotówkowy ponad 5.000,— złotych stwierdził, że klient przedkładający czek jest mu „osobiście znany”. Główny księgowy lub pracownik upoważniony do kontroli „dodatkowej”, którzy osoby przedkładającej czek imienny nie znają, żądają przedłożenia dowodu osobistego, ku zdziwieniu klienta, od którego dysponent pierwotnie nie żądał dowodu, gdyż jak stwierdził zresztą na czeku, był mu „osobiście znany”. Jest to brak konsekwencji, bo tak można określić takie przypadki powtarzające się często w oddziałach operacyjnych. Jeden pracownik w tym samym oddziale i przy załatwianiu tego samego dokumentu nie żąda dowodu osobistego, umieszczając w takim przypadku klauzulę „osobiście znany”, drugi pracownik (kontrola dodatkowa) i nieraz trzeci (kasjer) żądają dowodu do wglądu, w celu sprawdzenia zgodności odnotowanych cech. Niekonsekwentny sposób sprawdzania tożsamości, widziany ze strony klienta, powinien ulec zmianie. Dysponent rozliczeń, który umieści swój stempel pod klauzulą „osobiście znany” bierze całą odpowiedzialność na siebie co do rzeczywistej tożsamości przedkładającego czek. Stwierdzenie takie powinno być dostatecznym elementem do uwalniania klienta od dodatkowego żądania ze strony pracowników Banku do okazywania dowodu osobistego. Przyczy-

ni to się do odciążenia pracy dysponenta, kasjera i skrócenia cyklu załatwiania klienta w komórce rachunków bankowych. W tym celu należałoby znieść przepis IS B/14 § 41/133 punkt d).

Zagadnienie stosowania klauzuli „osobiście znany” zostało w oddziałach operacyjnych w różny sposób interpretowane, budząc w większości przypadków wątpliwości co do prawidłowego stosowania jej. Wątpliwości wynikały z tego, że po co odnotowywać znamiona dowodu, skoro dysponent stwierdził, że klient jest „osobiście znany”? Jeżeli dysponent rozliczeń raz stwierdził tożsamość wyżej wspomnianej klauzuli, po co żądać dowodu od klienta, aby dopełnić warunków kontroli „dodatkowej”? Nierzadkie są przypadki, że klient odmówi wydania do rąk pracownika banku dowodu osobistego, uważając może słusznie, że dowód służy tylko do okazania, bez wydawania go z rąk. W takim przypadku pracownik upoważniony do kontroli „dodatkowej” zmuszony jest dokonywać tej czynności częściowo przy ladzie.

Oddział Wojewódzki we Wrocławiu, zgodnie zresztą z przepisami instrukcji B/14 zakłada, że cechy dowodu osobistego powinny być każdorazowo odnotowane przy wypłatach ponad złotych 1.000,—. W przypadku, gdy osoba przedkładająca czek jest dysponentowi „osobiście znana”, nie ma obowiązku ten ostatni sprawdzać dowodu, czy cechy są zgodnie odnotowane. Inne oddziały jak: Dzierżoniów, Strzegom, Lesko, Kudowa Zdrój zrozumiały intencję wprowadzonej zmiany przepisów przy stosowaniu klauzuli „osobiście znany”. Ażeby wszystkie oddziały należycie go stosowały gdy trzeba, należałoby przepisy i ewentualne zmiany podawać w formie jasnej i zrozumiałej.

Niektóre oddziały (Strzelin, Góra Śląska, Szczawno-Zdrój) z powodu niesprecyzowanego przepisu posługują się „dla pewności” w każdym przypadku wypłaty czeków imiennych według starej metody,

odnotowując i sprawdzając zawsze cechy dowodu osobistego osoby, na którą czek został wystawiony.

Centrala Banku poszła po drodze upraszczania obowiązujących przepisów i zarządzeń, jednak w podejściu jej nie widać śmiałości i konsekwencji, co doskonale wyczuwają oddziały terenowe. W efekcie zachęcanie do usprawnienia czynności trafia w próżnię, gdyż pracownicy tych oddziałów nie widzą celowości opracowania jakichkolwiek wniosków usprawnieniowych z uwagi na to, że dotychczasowe usprawnienia odbierają drugą ręką to, co dały pierwszą. Przykładem są wyżej wymienione przypadki. Toteż należałoby moim zdaniem zerwać z metodą nadmiernej kontroli ze strony Banku odnośnie obrotu czekowego i odpowiedzialnością za prawidłowość obrotu czekowego obciążyć z powrotem przedsiębiorstwa. Niech one pilnują komu czek wręczają i czy czek ten został właściwie zrealizowany. Dotychczasowa praktyka wykazuje, że przedsiębiorstwo wydaje czek „na odczepnego”, nie interesując się jego dalszym losem. Wszelkie konsekwencje niewłaściwego postępowania z czekami są przerzucane na pracowników Banku, a sama instytucja jest oskarżana przez nie ciągle i słusznie o duże zbiurokratyzowanie. Toteż zerwanie z metodą nadmiernej kontroli w sposób śmiały i zdecydowany z jednej strony odciążałoby pracowników Banku od wielu zbędnych czynności, z drugiej strony zmusiłoby przedsiębiorstwa do większego zainteresowania się własnymi dyspozycjami pieniężnymi. Odnośnie samej instytucji czeków imiennych, to jest ona w prawie czekowym fakultatywna i przedsiębiorstwa nie ufające swojej organizacji i nadzorowi, mogłyby się nią posługiwać bez zobowiązania Banku do stosowania czynności dodatkowych.

Redakcja sądzi, że odpowiednie komórki Centrali wezmą pod uwagę i ustosunkują się odpowiednio do zagadnień poruszonych w powyższych listach.

Prenumerata czasopism

wydawanych przez

Polskie Wydawnictwa Gospodarcze

na rok 1958

Czasopismo	kwart.	półroczna	roczna
1. Ekonomia i Organizacja Pracy mies.	27,—	54,—	108,—
2. Finanse — mies.	27,—	54,—	108,—
3. Gazeta Handlowa*) — 2 x tygodn.	24,—	48,—	96,—
4. Gospodarka Materiałowa — 2 x mies.	36,—	72,—	144,—
5. Gospodarka Planowa — mies.	30,—	60,—	120,—
6. Handel Wewnętrzny — dwumies.	—	45,—	90,—
7. Inwestycje i Budownictwo — mies.	27,—	54,—	108,—
8. Przegląd Bibliograficzny Piśmiennictwa Ekonomicznego — dwumies.	—	45,—	90,—
9. Przegląd Ubezpieczeń Społ. — mies.	18,—	36,—	72,—
10. Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego — mies.	21,—	42,—	84,—
11. Przegląd Zagadnień Socjalnych — mies.	21,—	42,—	84,—
12. Przegląd Zbożowo-Młynarski — mies.	24,—	48,—	96,—
13. Przemysł Gastronomiczny — mies.	15,—	30,—	60,—
14. Rachunkowość — mies.	24,—	48,—	96,—
15. Życie Gospodarcze — tygodnik oraz	26,—	52,—	104,—
16. Biuletyn Państwowej Komisji Cen — 3 x mies.	31,50	63,—	126,—

*) Prenumerata Gazety Handlowej przyjmowana jest również na okresy miesięczne. Cena prenumeraty miesięcznej wynosi zł 8,—.

Prenumeratę powyższych czasopism na rok 1958 przyjmują urzędy pocztowe i listonosze. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których znajdują się oddziały względnie delegatury „Ruch” zamawiają w tych oddziałach lub delegaturach.

Instytucje centralne zamawiające prenumeratę dla podległych im jednostek terenowych w skali krajowej, kierują zamówienia i przedpłaty do Centrali Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch” — Warszawa, ul. Srebrna 12.

Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmowane są na okresy kwartalne, półroczne i roczne w terminie do dnia 15 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty.

