

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

T R E Ś Ć
DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1. Działalność Narodowego Banku Polskiego w świetle zmian w systemie zarządzania gospodarką narodową — <i>J. Dobrowolski</i>	529
2. Koszty własne w systemie finansowym przedsiębiorstw — <i>Z. Fedorowicz</i>	535
3. O pewnym teoretycznym aspekcie zjawisk inflacyjnych — <i>W. Dębicki, R. Domaszewicz</i>	541
4. Niektóre problemy nowej instrukcji kredytowej — <i>W. Pruss</i>	546
5. Bankowa kontrola funduszu plac w roku 1957 — <i>R. Malesa</i>	551
6. O organizacyjnych eksperymentach oddziałów — <i>T. Szecówka</i>	554

Z DOSWIADCZEN I PRAKTYKI BANKOWEJ

7. Działalność gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” na terenie województwa poznańskiego i metody oddziaływania Banku na jej wyniki — <i>J. Dmochowski</i>	559
8. Zaznajamianie oddziałów operacyjnych z sytuacją finansowo-gospodarczą województwa — <i>Z. Becker</i>	561
9. Kontrola funduszu plac — analiza planów — <i>K. Wilczyński</i>	564
10. O zarządzaniu i organizacji w NBP od strony oddziału terenowego — <i>T. Gretschel</i>	567
11. Doświadczenia w dziedzinie techniki kredytowania rzemiosła — <i>E. Lobodowska</i>	569

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

12. Uwagi do zarządzenia Prezesa NBP nr A/55 z dnia 13 lipca 1957 roku — <i>S. Sikora</i>	570
---	-----

INFORMACJE

13. Sesja międzynarodowej szkoły bankowej	575
---	-----



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

Nadestanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

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

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

Zam. PWG. III/Cz-57

Druk. ukończ. 16. XII. 57. Nakł. 4100 egz. Pap. druk. mat. kl. VII. — 60 g. Ark. wyd. 7,0

KZG Koszalin Nr zam. D-1127 — B-22.

DZIAŁALNOŚĆ NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO W ŚWIELE ZMIAN W SYSTEMIE ZARZĄDZANIA GOSPODARKĄ NARODOWĄ

W roku 1958 zapowiedziane są dalsze zmiany w systemie zarządzania i kierowania gospodarką narodową, które stanowią dalszy skuteczny postęp w budowie nowego modelu gospodarczego. Zaprojektowane zmiany dotyczą całej gospodarki narodowej i przejawiają się w szeregu nowych postanowień w systemach planowania, zaopatrzenia, produkcji, inwestycji i w systemie finansowym.

Zatrzymajmy się nieco dłużej na omówieniu tych zmian. Wiązą się one bowiem, jak zobaczymy dalej, w dużej mierze z naszą działalnością. U podstaw nowego systemu planowania na rok 1958 leżą następujące założenia generalne:

a) utrzymanie zasady centralnego planowania, opartego na najważniejszych wskaźnikach, przy dalszym pogłębieniu części analitycznej planu. Szerzej niż dotychczas potraktowana ma być instrumentacja planu, wzbogacająca naszą aparaturę poznawczą i umożliwiającą przeprowadzenie dostatecznie gruntownej ekonomicznej analizy wskaźników, założonych w części liczbowej planu,

b) zasada częściowej samodzielności przedsiębiorstw oparta na konieczności zachowania ogólnych linii rozwoju gospodarczego i wykonywania zadań planu,

c) rozszerzenie uprawnień rad narodowych w dziedzinie kierowania gospodarką narodową. Uchwała Rady Ministrów Nr 611 zapewnia samodzielność rad narodowych i stanowi duży postęp w rekonstrukcji naszego modelu gospodarczego,

d) oparcie dyrektywnego charakteru planu na odpowiednio zbudowanych bodźcach ekonomicznych i nakazach administracyjnych zabezpieczających prawidłową realizację planu.

W roku 1958 spotkamy się z problemem ostrzej i praktyczniej występującym w stosunku do lat ubiegłych, a mianowicie ze współlistnieniem dwóch zasad, to jest:

- a) centralnego planowania,
- b) częściowej samodzielności przedsiębiorstw.

Każdy plan narodowy stanowi w pewnym sensie zewnętrzny wyraz kojarzenia interesów indywidualnych i interesów zbiorowych, doprowadzając do ich uzgodnienia lub do pewnych rozstrzygnięć kierunkowych. Przy powszechnie przyjętej zasadzie centralnego planowania będzie występował (częścio-

wo występował już w roku bieżącym) drugi punkt wyjściowy podejmowanych ustaleń, to jest — również powszechnie uznana — zasada samodzielności przedsiębiorstw.

W konsekwencji powstał problem zakresu i wpływu planowania centralnego i stopnia samodzielności przedsiębiorstw. Jeżeli decyzje samodzielnych przedsiębiorstw będą zgodne z zasadami planu centralnego, zagadnienie kojarzenia interesów indywidualnych i zbiorowych będzie rozwiązane prawidłowo. Zgodność tych decyzji będzie zależeć od wielu czynników gospodarczych, a głównie od prawidłowej pracy rad robotniczych, od uregulowania problemu odpowiedzialności przedsiębiorstw i ustalenia prawidłowych systemów cen i bodźców.

W zakresie planowania wprowadza się w roku 1958 wiele istotnych zmian, a głównie: w przemyśle — została w pełni zachowana zasada częściowej samodzielności przedsiębiorstw, oparta na ustalaniu jedynie ośmiu wskaźników dyrektywnych, przewidzianych w uchwale Rady Ministrów Nr 704. Wiemy, że w roku bieżącym wiele centralnych zarządów i resortów wprowadzało w „drodze operatywnej” dalsze wskaźniki, obowiązujące podległe przedsiębiorstwa i w ten sposób nie dopuszczono do usamodzielnienia się przedsiębiorstw. W roku 1958 ewentualne dodatkowe wskaźniki będą musiały być podane z góry, w fazie opracowania planu.

Ważnym elementem w planowaniu przemysłu kluczowego będzie stopniowe wprowadzenie różnicowania metod i zakresu planowania w przemyśle ciężkim, lekkim, rolno-spożywczym itd. Tym samym inny będzie w przyszłości stopień oraz skala elastyczności planowania — zależnie od gałęzi przemysłu i wielkości zakładu.

Utrzymane zostało istotne założenie swobodnego określania wielkości produkcji ubocznej przez przedsiębiorstwa i unikanie krępowania przedsiębiorstw w tym dziale ustaleniami planu. Produkcja uboczna ma zapewniony swobodny rozwój, niekrępowany systemem dyrektywnych wskaźników planu.

W dziedzinie handlu wewnętrznego centralnym problemem jest sprawa dostatecznej masy towarowej i jej struktury. W zakresie obrotów detalicznych oraz współpracy pomiędzy handlem i przemysłem zapewniono odpowiednią samodzielność przedsię-

biorstw handlu detalicznego. Przedsiębiorstwa te powinny nawiązać bezpośrednio kontakt z dostawcami już we wstępnym etapie prac nad planem i w ten sposób zapewnić sobie odpowiednią masę towarową. Plan na rok 1958 zakłada wzrost obrotów detalicznych około 11%, a wzrost zapasów towarów konsumpcyjnych około 7 miliardów złotych. Wykonanie tych zadań wymaga o wiele bardziej spotęgowanej aktywności aparatu handlowego i dokonania dużego nacisku na przemysł.

Znacznie zmniejszono zakres dyrektywnych wskaźników planu, pozostawiając jedynie z całości kształtu działalności globalną wartość obrotu, fundusz płac oraz akumulację.

Istotne zmiany wprowadzono w dziedzinie zaopatrzenia. W roku 1958 przewiduje się dalsze wybitne zredukowanie rozdzielnictwa surowców i materiałów. Ilość materiałów rozdzielanych centralnie ulega zmniejszeniu z 930 pozycji do około 500, z tym że Rada Ministrów będzie rozdzielala jedynie 13 pozycji. Wyłączono z rozdzielnictwa te materiały, których zużycie koncentrowało się w zasadzie w jednym resorcie. Dotyczy to takich materiałów, jak ruda, bawełna itd. Potrzeba utrzymania rozdzielnictwa niektórych materiałów jest w naszych obecnych warunkach rzeczą oczywistą. Dość wymienić takie materiały deficytowe, jak drewno, materiały budowlane, kauczuk, niektóre metale nieżelazne itp. To znaczne ograniczenie rozdzielnictwa wymaga jednak utrzymania bilansów ekonomicznych, będących właściwym uzasadnieniem i instrumentem kontroli pełnego pokrycia materiałowego i wewnętrznej koordynacji planu. W roku bieżącym obserwujemy duży wzrost zapasów. Jedną z przyczyn jest właśnie i to, że na skutek pozostawienia przedsiębiorstwom dużej swobody w zaopatrzeniu zakupowały one w sposób prawie niekontrolowany zapasy niepotrzebne do bieżącej działalności. Zagadnienie to wiąże się bardzo ściśle z pracą oddziałów Banku i powinno być przez nie dokładnie badane.

Doniosłą zmianą w zakresie bilansowania maszyn i urządzeń jest decyzja o niemal całkowitym zniesieniu rozdzielnictwa maszyn w roku 1958. Oznacza to przejście na swobodny system zamówień, oparty na istotnych potrzebach oraz prawidłowe ustalenie terminu dostaw urządzeń niezbędnych. W dziedzinie zatrudnienia i płac utrzymuje się na przyszły rok dwa wskaźniki dyrektywne, a mianowicie limity funduszu płac i zatrudnienia. Nie została jeszcze przesądzona istotna sprawa wiążąca w planach operatywnych wysokości realizowanych wypłat funduszu płac z operatywnymi zadaniami produkcyjnymi. Dla Banku to ostatnie zagadnienie jest istotne z punktu widzenia kontroli funduszu płac. Jak widać z powyższego krótkiego przeglądu zmian w planowaniu w roku 1958 nastąpi dalszy sukcesywny wzrost samodzielności przedsiębiorstw, przy równoczesnym pogłębieniu ekonomicznego uzasadnienia planu centralnego. Częściowa likwidacja szczegółowych nakazów, płynących z dyrektywności planu centralnego, opiera się na wierze w słuszną i celową działalność przedsiębiorstw i rad robotniczych.

Zastanówmy się obecnie, jaki powinien być udział NBP w planowaniu. Dotychczas NBP był w zasadzie biernym świadkiem procesu planowania i nie zajmował czynnej postawy w stosunku do wielu spraw. Wydaje się, że charakter naszej instytucji

oraz rola jaką spełnia ona w życiu gospodarczym przesądza, że **stosunek nasz** (zarówno Centrali jak i oddziałów wojewódzkich i oddziałów operacyjnych) **do planów gospodarczych** (plan centralny, plany terenowe i plany przedsiębiorstw) powinien być aktywny. Aktywność tę rozumiemy następująco: NBP nie kontroluje specjalnie prawidłowości założeń planu, jednakże stwierdzając w ramach swej działalności błędne ustalenia planów winien na nie reagować, informując o swoich spostrzeżeniach odpowiednie organizacje gospodarcze i domagając się likwidacji tych błędów. Dla prawidłowego kredytowania konieczna jest dokładna znajomość planów gospodarczych. Wydziały i departamenty kredytowe Centrali muszą znać generalne założenia narodowego planu gospodarczego, bowiem bez znajomości tych danych nie można mówić o znajomości ekonomik poszczególnych resortów i branż. Oddziały operacyjne winny znać założenia techniczno-przemysłowo-finansowych planów przedsiębiorstw, bowiem orientacja ta umożliwia prawidłowe decyzje kredytowe. Znajomości założeń planów przez pracowników kredytowych Banku jest szczególnie ważna w aspekcie powyżej przedstawionego problemu planu centralnego i samodzielności przedsiębiorstw.

Doświadczenia roku bieżącego wykazały, że przy niedokładnym działaniu bodźców ekonomicznych i nakazów administracyjnych oraz mało skutecznej kontroli, pomiędzy założeniami planu centralnego, a ich realizacją w poszczególnych przedsiębiorstwach zachodziły poważne rozbieżności, wynikające z odmiennych niż w planie tendencji przedsiębiorstw, zmierzających do osiągnięcia nieuzasadnionych dochodów załogi. Obserwowaliśmy to na przykład przy kontroli funduszu płac, przy wypłatach funduszu zakładowego, przy tworzeniu się zapasów itd.

Z zasadami planowania gospodarczego wiąże się ściśle planowanie kredytowe. Tryb planowania kredytowego oraz jego wartość merytoryczna zostały w ubiegłym okresie poważnie skrytykowane. Wydaje się, że krytyka ta była uzasadniona. Kwartalny plan kredytowy Narodowego Banku Polskiego winien być okresowym sprawdzianem realizacji założeń rocznych narodowego planu gospodarczego. Jego rola powinna być poważnie zwiększona, bowiem dokument ten może i powinien wskazywać na trudności i dysproporcje występujące w okresie planowanym, a ponadto, co jest najbardziej istotne, może i powinien dawać wytyczne do korekty stwierdzonych dysproporcji. Obecny układ planu kredytowego powinien być poważnie zmieniony. Pomijając już to, że kwartalny plan Narodowego Banku Polskiego powinien zawierać w jednym dokumencie zarówno dane obecnego planu kredytowego jak też i dane obecnego planu kasowego, to dalsze zmiany powinny dotyczyć samego układu. Wydaje się, że plan ten powinien zawierać trzy części, a to:

— część pierwsza — obraz planowanego stanu gospodarki narodowej zbudowany na podstawie materiałów zewnętrznych zaczerpniętych z budżetów kwartalnych, programu finansowego, planów resortów itd.,

— część druga — analizę ekonomiczną planowanego stanu gospodarki narodowej, sporządzaną z punktu widzenia realności założonych danych oraz postulującą zmiany konieczne, na przykład dla zabezpieczenia zadań emisyjnych,

— część trzecia — planowany bilans NBP, przedstawiający obraz gospodarki narodowej w świetle wykonania postulatów Banku.

Tak rozumiany plan kredytowy jest planem dyrektywnym. Z założeń tego planu powinny płynąć zadania zarówno dla oddziałów NBP jak i dla przedsiębiorstw. Dotychczasowa forma przekazywania tych zadań pod postacią sformalizowanych limitów kredytowych okazała się zła. Na tle tej złej praktyki powstała właśnie teoria zniesienia w ogóle limitów, powstała teza o niedyrektywności planu kredytowego. Skutki tego są bardzo przykre, zaplanowane kredyty są przekraczane z kwartału na kwartał, pułapy kredytów (traktując rzecz jasna plan kredytowy dwustronnie) nie są przestrzegane.

W związku z tym powstała konieczność kreowania nowych form przekazywania postulatów planu kredytowego do oddziałów Banku. Wydaje się, że najsluszniej byłoby opierać realizację planu kredytowego na:

- 1) limitach niektórych kredytów,
- 2) kwartalnych wskazówkach do polityki kredytowej.

Równoległe ze zmianami w metodach planowania zaprojektowano również dalsze zmiany w systemie finansowym. Istotą tych zmian stanowi dążenie do zwiększenia stopnia samodzielności przedsiębiorstw, dążenie do zwiększenia odpowiedzialności za prowadzoną działalność. W oparciu o tę generalną koncepcję dokonano zmian w następujących systemach finansowych:

- a) w systemie finansowym inwestycji,
- b) w systemie finansowym przedsiębiorstw przemysłu kluczowego,
- c) w systemie finansowym przemysłu terenowego,
- d) w systemie finansowym handlu terenowego,
- e) w systemie kredytowym,
- f) w systemie pieniężnych rozliczeń jednostek gospodarki społecznej.

Niepokojący jest fakt, że zmiany tych systemów nie zostały jeszcze ogłoszone, a nawet to, że w niektórych sprawach są jeszcze duże rozbieżności zdań. Wprawdzie dokonanie zmian modelowych musi być procesem dłuższym, a osiągnięcie skutków gospodarczych nie może być natychmiastowe, to niemniej przedłużanie załatwienia wielu spraw jest niewskazane. Wydaje się, że niektóre z tych spraw mogły być już przesądzone i dlatego też Zarząd Banku, pragnąc wpłynąć na bliższe sprecyzowanie niektórych kierunków modelowych przygotował projekt uchwały Rady Ministrów w sprawie zwiększenia skuteczności oddziaływania systemu kredytowego na gospodarkę przedsiębiorstw społecznych.

Istotnymi cechami nowych systemów finansowych jest samodzielność finansowa przedsiębiorstw, polegająca na dysponowaniu środkami funduszu rozwoju przedsiębiorstw, środkami funduszu rezerwowego lub środkami funduszu inwestycyjnego. Nowe systemy finansowe, wprowadzając zasadę zmniejszenia powiązań przedsiębiorstw z budżetem państwa, zwiększają równocześnie kontakty pomiędzy bankami a przedsiębiorstwami. Nowe systemy finansowe mają wywołać sytuację, w której przedsiębiorstwa staną się rzeczywiście podmiotami samodzielnie gospodarującymi, czyli będą kompetentne podejmować decyzje gospodarcze w zakresie swej działalności planowej.

Dużą rolę przypisuje się dodatkowym bodźcom ekonomicznym, które zostały określone głównie

w projekcie nowej uchwały o funduszu zakładowym. Podane zmiany, stwarzając w przedsiębiorstwach nową sytuację, powinny wpłynąć na zwiększenie efektywności ich pracy. Warto w tym miejscu wspomnieć o przedsiębiorstwach eksperymentujących, w których zmiany projektowane na rok 1958 zostały już wprowadzone w roku 1957. Wyniki pracy tych przedsiębiorstw wskazują na pozytywny wpływ zmian na działalność zakładu. Okazało się, że danie większej samodzielności przedsiębiorstwu eksperymentującemu, głębsze powiązanie ich działalności z bankami wpłynęło dodatnio na inicjatywę i samokontrolę przedsiębiorstw. Stopień samodzielności przedsiębiorstwa w ustalaniu programu jego działalności oraz skala decyzji gospodarczych niewątpliwie bezpośrednio wpływają na zainteresowanie całej załogi codzienną działalnością zakładu. Optymalnym rozwiązaniem w tej mierze byłyby więc takie postanowienia, które przy zabezpieczeniu interesów ogólnopństwowych pozostawiałyby w przedsiębiorstwie taką skalę swobodnej decyzji, która w pełni obudziłaby w zakładzie naturalne zainteresowanie wynikami pracy oraz poczucie odpowiedzialności za te wyniki.

Poważnym modyfikacjom ma ulec z początkiem przyszłego roku gospodarka przedsiębiorstw przemysłu terenowego, które w zasadzie rozpoczną pracę na nowych podstawach. Z dniem 1 stycznia mają być wyrównane do właściwego poziomu środki własne tych przedsiębiorstw. Będą one skalkulowane w takiej wysokości, aby umożliwić pełne wykorzystanie mocy produkcyjnej. W przypadku poniesienia przez przedsiębiorstwo terenowe straty, na pokrycie której nie wystarczy fundusz rezerwowy, Bank będzie wstrzymywał wypłatę części funduszu płac, odpowiadającej tej stracie. Przepisy przewidują możliwość otrzymania przez przedsiębiorstwo pożyczki z budżetu właściwej rady narodowej. Pożyczka taka ma być zwrócona w ciągu sześciu miesięcy. Rada narodowa rozpatrując wniosek o przyznanie takiej pożyczki będzie mogła nakazać równocześnie reorganizację przedsiębiorstwa terenowego, a nawet jego likwidację.

Zagadnieniem szczególnie ważnym dla nas jest finansowanie środków obrotowych i inwestycji w roku 1958. Według nowych postanowień normatywy środków obrotowych mają być ustalane przez same przedsiębiorstwa a ich finansowanie (wzrost w 1958 roku) ma być dokonywane z funduszu rozwoju przedsiębiorstw lub ewentualnie antycypacyjnie z kredytów bankowych (kredyt normatywny). Dla Banku tkwią w tym zagadnieniu trzy zasadnicze nowe zadania:

- 1) ustosunkowanie się do normatywów ustalonych przez przedsiębiorstwa,
- 2) ocena realności planu powstawania funduszu rozwoju, przeprowadzona w świetle zabezpieczenia zwrotności kredytów normatywnych,
- 3) ocena podziału funduszu rozwoju na część przypadającą na finansowanie wzrostu normatywów i część przypadającą na finansowanie inwestycji.

Wymienione problemy stanowiąc będą w 1958 roku **nową problematyką dla oddziałów**, tematykę trudną i wymagającą dużej znajomości całokształtu działalności przedsiębiorstwa.

W przedsiębiorstwach będzie istniało zawsze zagadnienie wyboru — czy dokonać nowych inwestycji w zakresie środków trwałych, czy też zwiększyć zapasy. Jeśli zdolności produkcyjne są w pełni wy-

korzystane, przedsiębiorstwo będzie prawdopodobnie inwestować, jeśli zaś to nie zachodzi, będzie niewątpliwie powiększać zapasy. W każdym przedsiębiorstwie istnieje jakaś optymalna kombinacja między inwestowaniem w środki trwałe i w środki obrotowe.

Zastosowanie odpowiednich metod pracy w oddziałach Banku w tej dziedzinie będzie gwarancją prawidłowego funkcjonowania kredytu normatywnego. Weźmy dla przykładu pierwszy problem, to jest normatyw. W pierwszych latach istnienia Banku oddziały znały bardzo dokładnie problematykę normatywów, jednakże w latach następnych, w wyniku zmian w systemie kredytowym i w wyniku ograniczania oddziaływania kredytowego, normatywy nie były przez Bank analizowane, pomijano ten temat w pracy Banku. Obecnie wiemy, że poglądy te nie były słuszne; nie można było dobrze kredytować przedsiębiorstw, traktując je nie w całości, a jedynie z punktu widzenia pewnych fragmentów.

W roku 1958 będą w zasadzie istniały trzy pojęcia normatywów. Normatywy ustalane ogólnie, normatywy ustalane przez przedsiębiorstwa i normatywy przyjmowane przez Bank przy przyznawaniu kredytów normatywnych. Teoretycznie można założyć, że pomiędzy tymi trzema wielkościami normatywów będzie istnieć zgodność. Należy sądzić jednak, że będą zachodziły rozbieżności, których usunięcie nie będzie łatwe.

Należy w tym miejscu określić również rolę Banku w dziedzinie kształtowania się zapasów. Sprawa niewątpliwą jest to, że Bank powinien aktywnie oddziaływać na poziom zapasów w gospodarce narodowej, biorąc po pierwsze udział w ocenie planowanego przyrostu zapasów, a po drugie ustosunkowując się do zachodzących rzeczywiście zmian w zapasach. Dotychczasowa działalność Banku w tej dziedzinie była pozytywna. Pomimo wielu trudności i przeszkód różnej natury Bank aktywnie przeciwdziałał powstawaniu nieprawidłowości w dziedzinie zapasów i był nieraz jedyną instytucją zajmującą się tym problemem. Niemniej jednak dotychczasowe nasze metody muszą być uznane za niewystarczalne. Zbyt mały jest nasz wpływ na poziom zapasów w gospodarce narodowej, a szczególnie za małą skuteczność posiadają nasze środki kredytowe. W tym względzie będą wprowadzone w roku 1958 pewne zmiany, głównie w dziedzinie oprocentowania kredytów, jednakże dalszy postęp uzależniony jest w dużej mierze od inwencji i pomysłowości oddziałów.

Kolejnym ważnym dla nas problemem jest sprawa finansowania inwestycji.

Zasadniczą modyfikacją w systemie finansowania inwestycji jest to, że część ich będzie wyłączona z planowania centralnego, a przedsiębiorstwa będą miały możliwość finansowania tych inwestycji z własnych środków stanowiących część zysku i część funduszu amortyzacyjnego. W tym przypadku nowy system finansowy przynosi Bankowi nowe zadania. Wprawdzie mamy pewne doświadczenia z zakresu małej mechanizacji, jednakże należy pamiętać, że zakres kredytowania poważnie pogłębia się i rozszerza.

Kredytowanie przez Bank mechanizacji mimo stwierdzonych uchybień należy ocenić dodatnio. Pracownicy kredytowi przeszli bardzo pozytywne

szkolenie przy udzielaniu tych kredytów, co będzie bardzo pożyteczne przy rozszerzeniu zakresu kredytowania inwestycji.

Kredytowanie inwestycji zdecentralizowanych będzie wymagać szczególnej znajomości ekonomiki przedsiębiorstwa oraz perspektyw jego rozwoju. Rozszerzenie działalności Banku w tej dziedzinie pociągnie za sobą niewątpliwie i pewne zmiany organizacyjne, co do których trzeba się już obecnie zastanowić.

Dostosować się Bankowi do nowej sytuacji pomoże w pewnym stopniu nowa instrukcja kredytowa. Należy jednak pamiętać, że same przepisy instrukcyjne nie rozwiążą problemu zmian w charakterze pracy w Banku. Przede wszystkim zmiana musi nastąpić w mentalności pracowników kredytowych, w ich podejściu do potrzeb przedsiębiorstw i potrzeb całej gospodarki. Nowa instrukcja kredytowa ma rozwiązać najistotniejszy problem dotychczasowego kredytowania — pogłębienie prac analitycznych i badawczych oraz traktowanie potrzeb przedsiębiorstwa z punktu widzenia całokształtu sytuacji finansowej.

Sformułowania nowej instrukcji kredytowej są jak wiadomo ramowe, bowiem tendencją naszą jest dążenie do jak największej ramowości przepisów. Z treści tej instrukcji niełatwo będzie laikowi wyczytać tez o konieczności głębokiej pracy analitycznej oddziałów, jednakże wnikliwemu czytelnikowi będzie o tym mówić prawie każdy przepis kredytowy. Na marginesie ramowości instrukcji warto wyjaśnić niektóre nieporozumienia wynikłe na tle wydawania przez Centralę przepisów dodatkowych. Niektóre oddziały krytykują Centralę za tworzenie, w ramach tak zwanej interpretacji dodatkowych przepisów do obowiązującej na przykład instrukcji o kredytowaniu spółdzielczości pracy. Krytyka taka jest w zasadzie słuszna, ale trzeba przyjąć i to do wiadomości, że same oddziały zachęcały Centralę do wydania tych przepisów, żądając od departamentu dodatkowych wyjaśnień. Jeżeli oddziały chcą ram dla swej pracy i chcą być w swych decyzjach samodzielne, muszą na swoją odpowiedzialność według swojej własnej oceny zdecydować o sprawach kredytowych.

Nowy system kredytowy stanowi łącznie z innymi systemami finansowymi logiczną całość. Należy podkreślić, że nowe zasady kredytowe, chociaż nie są ostatecznym rozwiązaniem, wybiegają jednak dalej w swej koncepcji modelowej od innych systemów finansowych oraz metod planowania. Dają one bowiem wyraz dążeniu do likwidacji automatyzmu dostaw i zapłat za dostawy oraz likwidacji automatyzmu wypłat funduszu płac.

Nowy system kredytowy najskuteczniej będzie działać wówczas, gdy automatyzm będzie rzeczywiście zlikwidowany i nastąpi pełna odpowiedzialność przedsiębiorstw za ich działalność.

Nowy system kredytowy wskazuje w jakim między innymi kierunku powinny iść zmiany w systemie zarządzania gospodarką narodową. Do kierunków tych, jak to zresztą formułuje projekt uchwały Rady Ministrów w sprawie zwiększenia skuteczności oddziaływania systemu kredytowego, należy głównie zaliczyć:

a) dążenie do zniesienia w obrotach gospodarczych stosowanego dotąd w praktyce automatyzmu dostaw i zapłat oraz,

b) dążenie do zniesienia stosowanej dotychczas sztywnej kolejności regulowania zobowiązań z rachunku bankowego.

Obroty gospodarcze pomiędzy przedsiębiorstwami powinny być w pełni oparte na zasadzie umów, zamówień i bezpośredniej odpowiedzialności odbiorcy wobec dostawcy, co stworzy warunki uzależnienia wykonawcy zamówień od terminowego regulowania przez odbiorców zobowiązań płatniczych.

Swobodna decyzja przedsiębiorstwa może być ograniczona jedynie w stosunku do zobowiązań stwierdzanych tytułami wykonawczymi. Kierunki tych zmian należy jednak ujmować perspektywicznie, bowiem wymagają one szeregu innych zasadniczych przekształceń, a szczególnie wymagają właściwego poziomu pracy przedsiębiorstw. Dlatego też wprowadzanie nowych zasad systemu kredytowego powinno następować stopniowo w miarę wzrostu świadomości w oddziałach Banku oraz w przedsiębiorstwach kredytowanych. Granice oddziaływania kredytowego w obecnym okresie, a prawdopodobnie i w przyszłości, będą różne, w różnych dziedzinach gospodarki.

Zarysowuje się więc następny z kolei problem, to jest sprawa zakresu przedsiębiorstw w stosunku do których można będzie w pełni stosować nowe metody oddziaływania kredytowego. Nowa instrukcja kredytowa jest systemem trudnym i jej wprowadzenie wymaga gruntownego przeszkolenia pracowników kredytowych w oddziałach. Szkolenie to powinno rozpocząć się niezwłocznie. Zaprojektowano wprawdzie cały szereg kurso-konferencji i kursów, jednakże ta forma szkolenia powinna objąć tylko nieliczną część pracowników kredytowych. Pewnym przeszkoleniem były również i już obecnie obowiązujące instrukcje o kredytowaniu spółdzielczości pracy, czy małej mechanizacji, jednakże niektóre wypowiedzi wskazują na to, że instrukcje te właśnie na skutek ich trudności nie są dobrze realizowane. Najpoważniejszym błędem jest formalizm, stanowiący dla prawidłowego kredytowania największe niebezpieczeństwo. Formalizm w kredytowaniu spółdzielni pracy czy też przy kredytowaniu mechanizacji przejawia się przede wszystkim w niedostatecznej ocenie określonej potrzeby kredytowej. Nieznajomość całokształtu sytuacji finansowej spółdzielni pracy doprowadza do ich przefinansowania, do niecelowych decyzji kredytowych. Liczne są przypadki, w których oddziały Banku przyznawały kredyty na mechanizację bez krytycznej oceny wniosków kredytowych na przykład bez oceny prawdopodobieństwa terminów zakończenia danej inwestycji czy też prawdopodobieństwa spłaty żądanych kwot kredytów.

Zagadnienie formalizmu w pracy kredytowej podkreślamy tym bardziej, bowiem zdajemy sobie równocześnie sprawę z tego, że płynie on w pewnym stopniu z dotychczasowej praktyki i przyzwyczajenia. Mała skuteczność kredytowania w latach ubiegłych była jednym ze źródeł powstania formalizmu w naszej pracy.

Przejdźmy obecnie do omówienia funkcji kontrolnych Banku

Czynnikami determinującymi funkcje kontrolne Banku będą zawsze:

a) czynniki trwałe, wynikające z panującego w danym okresie czasu modelu gospodarczego,

b) czynniki zmienne, wynikające z aktualnych w danym okresie czasu potrzeb chwilowej sytuacji gospodarczej.

Narodowy Bank Polski, będąc bankiem kredytu krótkoterminowego, pełni również wiele funkcji w zakresie planowania kredytowego i kasowego, jako centrala finansowa i pieniężna. W związku z tym w Narodowym Banku Polskim, obok typowej kontroli ekonomicznej, związanej z działalnością kredytową, występuje również działalność, która posiada w pewnym stopniu cechy kontroli administracyjnej. Ponadto w Narodowym Banku Polskim w zależności od potrzeb danego okresu — będą występować rozmaite czynności zlecane przez rząd, jak na przykład w obecnym roku kontrola funduszu zakładowego, kontrola funduszu płac itp.

Do zakresu ekonomicznych funkcji kontrolnych Banku należy zaliczyć głównie prace analityczne, związane z kredytowaniem przedsiębiorstw. Już przy omawianiu nowych zadań Banku, wpływających na tle systemu finansowania normatywów i finansowania inwestycji, wykazano konieczność pogłębienia czynności analitycznych Banku. Warto podkreślić, że przepisy nowej instrukcji kredytowej wymagają bardzo dokładnej analizy działalności przedsiębiorstw. Nie można bowiem wyobrazić sobie prawidłowego kredytowania całości potrzeb przedsiębiorstw, prawidłowej analizy kwartalnego zapotrzebowania kredytów, bez szczegółowej analizy całokształtu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Obecnie stosowane metody (na wszystkich szczeblach NBP), polegające na badaniu wycinków pracy przedsiębiorstw, centralnych zarządów czy resortów należy uważać za niedoskonałe. Zasada traktowania przedsiębiorstwa w świetle elementów jego działalności została już przez nas poprzednio odrzucona. Taka analiza jest zawsze tylko naświetleniem fragmentarycznym, a nie kompleksowym.

W związku z powyższym powstają nowe dla nas zadania, a mianowicie — wypracowanie najsluszniejszych metod analizy oraz stworzenie ogólnobankowej statystyki i sprawozdawczości. Należy samokrytycznie przyznać się do opóźnień pracy w tej dziedzinie. Oddziały odczuwają bardzo ostro brak skoordynowania potrzeb ewidencyjnych i sprawozdawczych i praca ta musi być w możliwie szybkim terminie zakończona.

Istnieją ponadto funkcje kontrolne, wynikające z aktualnych potrzeb gospodarki narodowej. I tak na przykład z analizy sytuacji gospodarczej bieżącego roku, jak i też z analizy poszczególnych przedsiębiorstw wynika, że w całym szeregu zagadnień istnieją poważne dysproporcje, sprzeczności i nieprawidłowości. Narodowy Bank Polski jest często obserwatorem tych zjawisk, jednakże ze względu na to, że nie dotyczą one bezpośrednio spraw kredytowych są one bardzo często w nowych pracach pomijane. Do węzłowych zagadnień wynikających z aktualnej sytuacji gospodarczej można na przykład zaliczyć:

a) nieprawidłowości w inwestycjach, przejawiające się w przewlekłym trybie inwestowania,

b) nieprawidłowości w zapasach przemysłu i handlu,

c) racjonalność gospodarki funduszem płac,

d) obrót między gospodarką uspołecznioną i nieuspołecznioną itp.

Wydaje się, że niektóre z tych spraw są dla nas bardzo istotne i związane są mocno z kredytowaniem przedsiębiorstw. Przypatrzmy się niektórym z nich.

Nielegalny margines naszego życia gospodarczego rozrósł się niepomiarnie. Wiemy o nim bardzo mało, a walka prowadzona być może w sposób skuteczny tylko wtedy, gdy oparta będzie o uprzednie prawidłowe rozeznanie. Aby wiedzieć, na jakich odcinkach należy skupić uwagę i wysiłek, trzeba choćby w przybliżonym wyrazie wyszacować i przeanalizować poszczególne składniki nielegalnego marginesu naszej gospodarki. Wydaje się, że oddziały Banku powinny w walce tej wziąć aktywny udział i chociaż nie leży to w obowiązkach instrukcyjnych, powinny w ramach swoich funkcji kontrolnych ujawniać wszelkie nadużycia.

Weźmy dla przykładu drugą sprawę. Obecnie stosowany system kontroli funduszu płac opiera się na formalnym i merytorycznym badaniu wykonywania planów funduszu płac. Próby zainteresowania pracowników kredytowych problematyką funduszu płac nie dały w zasadzie większych wyników. Jednakże kategoria funduszu płac jest dla nas, jako banku emisyjnego problemem zasadniczym i wydaje się, że pracownicy kredytowi powinni przeprowadzać coraz głębsze analizy w tej dziedzinie, wiążąc tematykę funduszu płac z kategoriami wydajności pracy, kosztów własnych itd.

Na tle tej sprawy warto zaznaczyć, że obecne metody kontroli funduszu płac (o wiele bardziej uekonomicznione niż poprzednie), czy też kontroli funduszu zakładowego są przez pracowników kredytowych krytykowane. Nie krytykuje się w tym przypadku faktu zlecenia tych czynności; Bankowi bowiem jest to chyba zrozumiałe, ale krytykuje się stosowane metody wykonania tej kontroli, ich formalizm, małą efektywność i niekompletność. Wydaje się, że i tu czekają nas dalsze prace.

Na koniec pragnę jeszcze pokrótce poruszyć dwa ważne dla nas obecnie zagadnienia. Pierwszym zagadnieniem jest sprawa zorganizowania prawidłowej dwukierunkowej informacji. Centrala rozpoczęła działalność informacyjną, wydając tak zwane listy informacyjne oraz listy Departamentu Planowania i Biura Ekonomicznego. Niewątpliwie informacje te nie są jeszcze doskonałe i będą wymagały dalszych uzupełnień. Pragniemy jednakże podkreślić, że bardzo istotną sprawą jest terminowe i właściwe informowanie Centrali o zagadnieniach gospodarczych terenu. Oddziały Banku są skarbnicą wiedzy o aktualnych prądach gospodarczych, o zarysowujących się tendencjach gospodarczych. Wiadomości na ten temat posiadamy jeszcze zbyt mało i powinniśmy się zastanowić jak te braki uzupełnić.

Drugim zagadnieniem jest sprawa reorganizacji i decentralizacji. Przedstawiony program działania Banku wymaga zrealizowania zapowiadanych zmian

organizacyjnych, polegających głównie na dalszym usamodzielnieniu oddziałów wojewódzkich i oddziałów operacyjnych. Jak już na ten temat mówiono, chcemy w oddziałach operacyjnych widzieć tę jednostkę Banku, która w istocie realizuje politykę kredytową, jaką zakładamy w konsekwencji naszej polityki ekonomicznej. Pragniemy, aby oddziały wojewódzkie były w dziedzinie gospodarki terenowej ostatnią instancją dla wszystkich spraw, związanych z kredytowaniem tej gospodarki. Niektóre oddziały wojewódzkie, jak Katowice, Poznań, Rzeszów, stworzyły już pewne konstrukcje organizacyjne i wypada pracę tę ostatecznie zakończyć.

Reasumując program działania Banku na najbliższy okres, widzimy dwie grupy zagadnień, które powinny zostać rozstrzygnięte i zrealizowane. Pierwsza grupa zagadnień to sprawy typu adaptacyjnego, to jest:

1) konieczność zakończenia procesu reorganizacji i decentralizacji,

2) konieczność przeszkolenia ekonomicznego pracowników kredytowych, głównie w dziedzinie analizy działalności przedsiębiorstw,

3) sporządzenie właściwej instrumentacji dla naszej działalności, a przede wszystkim opracowanie i wprowadzenie w życie (zgodnie z naszymi potrzebami) nowej sprawozdawczości i ewidencji wewnątrzbankowej, dalszych nowych form wzajemnych informacji oraz podstawy naszego działania — instrukcji kredytowej.

Druga grupa zagadnień to sprawy o charakterze merytorycznym, wynikające z rozwiązań modelowych oraz aktualnych potrzeb gospodarki narodowej. Do grupy tej zaliczamy głównie następujące zadania:

1) rozszerzenie u pracowników kredytowych każdego szczebla znajomości założeń planu w gospodarce,

2) opracowanie zagadnienia roli kredytu w gospodarce narodowej, metod planowania kredytowego oraz wprowadzenie właściwych środków przekazywania w dół dyrektywnych zadań planu kredytowego,

3) opracowanie metod analizy działalności przedsiębiorstw, biorąc pod uwagę konieczność badania, w świetle całokształtu działalności przedsiębiorstw, problemu przeznaczania funduszu rozwoju na część finansującą wzrost środków trwałych i część finansującą wzrost środków obrotowych,

4) opracowanie całości zagadnienia kredytowania przez Bank inwestycji przedsiębiorstw,

5) ustalenie zakresu przedsiębiorstw w stosunku do których będziemy w przyszłym roku w pełni stosowali środki oddziaływania przewidziane w nowej instrukcji kredytowej,

6) przeanalizowanie i ewentualne dokonanie zmian w metodach pracy, dotyczących czynności zleczanych Bankowi, jak kontrola funduszu płac lub kontrola funduszu zakładowego.

J. Dobrowolski

KOSZTY WŁASNE W SYSTEMIE FINANSOWYM PRZEDSIĘBIORSTW (II)

Jak wiadomo, pomiędzy momentem dokonania efektywnego wydatku finansowego a momentem zarachowania pewnych nakładów do kosztów własnych przedsiębiorstwa, w wielu przypadkach zachodzi różnica w czasie. Różnice tego rodzaju wynikają z tej okoliczności, że rachunek kosztów własnych jest szczególnego rodzaju obrazem procesu przenoszenia i pomnażania wartości w przedsiębiorstwach, podczas gdy wydatki pieniężne są związane z zakupem środków produkcji i rozliczeniami za płace (oraz pewnymi innymi rozliczeniami o których była mowa w poprzednim artykule), a te dwa procesy nie są bynajmniej identyczne ze sobą. Związki ich jednak są tak liczne i różnorodne, że w odniesieniu do większości pozycji wydatków pieniężnych w dłuższym okresie czasu (na przykład w przyjętym dla kalkulacji okresie miesiąca lub kwartału) można stwierdzić ich zgodność z odpowiednią pozycją nakładów, zarachowanych do kosztów własnych. Ma to bardzo istotne znaczenie, gdyż wydatki, odpowiadające nakładom zarachowanym do kosztów własnych produkcji, mogą być pokrywane z wpływów ze sprzedaży produkcji. Możliwość ta nie dotyczy tych wydatków, które nie pokrywają się z nakładami zaliczonymi do kosztów własnych danego okresu ani też nie stanowią podziału akumulacji pieniężnej, gdyż łączna suma kosztów własnych i akumulacji wyczerpuje kwotę dochodów pieniężnych, otrzymanych ze sprzedaży wyrobów i usług.

Różnice, zachodzące w czasie dokonywania wydatków i zarachowywania nakładów w ciężar kosztów własnych, powodują powstawanie dwóch rodzajów zagadnień, które muszą być rozwiązane w ramach systemu finansowego przedsiębiorstw: jest to po pierwsze grupa zagadnień związanych ze znalezieniem źródeł pokrycia dla wydatków antycypowanych (to znaczy wydatków dokonywanych w c z e ś n i e j, niż nastąpi zarachowanie odpowiednich nakładów w ciężar kosztów własnych, co uniemożliwia pokrywanie ich z bieżących dochodów ze sprzedaży) oraz po drugie grupa zagadnień związanych z tworzeniem rezerw finansowych z bieżących dochodów, w celu przyszłego pokrycia tych wydatków, które są dokonywane z opóźnieniem w stosunku do zarachowania odpowiednich nakładów. Przy rozwiązywaniu tych zagadnień trzeba mieć na uwadze nie tylko sprawę zapewnienia prawidłowego ruchu środków pieniężnych, ale i sprawy bodźców ekonomicznych, związanych z kosztami własnymi, tak, ażeby proponowane rozwiązania dawały możliwie największe korzyści społeczne.

Największe różnice w czasie zarachowywania nakładów i dokonywania odpowiednich wydatków pieniężnych zachodzą w zakresie gospodarki środkami trwałymi przedsiębiorstw, z uwagi na ich specyficzną formę uczestnictwa w ruchu okrężnym, wynikającą z powolnego przenoszenia wartości na produkowane dobra i z okresowego, nierównomiernego ponoszenia wydatków na ich reprodukcję w postaci naturalnej oraz na różnego rodzaju remonty.

Nic też dziwnego, że w toczącej się obecnie dyskusji nad zagadnieniami reformy systemu finansowego przedsiębiorstw państwowych problematyka różnic w czasie dokonywania wydatków pieniężnych i zarachowywania nakładów była omawiana przede wszystkim jako problematyka finansowania gospodarki remontowej. Oczywiście rozpatrywanie tego zagadnienia na przykładzie gospodarki remontowej nie jest błędem, ale musimy pamiętać, że zawsze stanowi ona tylko fragment — choćby nawet największy i najbardziej znaczący, ale zawsze tylko fragment — zagadnienia szerszego. Ponadto, mówiąc o problematyce finansowania gospodarki remontowej nie możemy tracić z oczu tego faktu, iż z punktu widzenia finansów stanowi ona tylko szczególny przypadek występowania różnic w czasie pomiędzy okresem dokonywania wydatków pieniężnych i zarachowywania nakładów do kosztów własnych przedsiębiorstw. Nakazuje to zachowanie pewnej ostrożności w wysuwaniu pozornie alternatywnych rozwiązań pokrywania wydatków na remonty albo w ciężar kosztów własnych, albo w ciężar specjalnie tworzonych funduszy.

Dyskusja na temat finansowania gospodarki remontowej w przedsiębiorstwach zrodziła się u nas na tle krytyki przepisów obecnie obowiązujących w tym zakresie, a w szczególności przepisu, przewidującego odmienny sposób finansowania remontów kapitalnych oraz remontów średnich i bieżących. Jak wiadomo, zgodnie z obecnie obowiązującymi zasadami, koszty remontów kapitalnych są pokrywane z funduszu amortyzacyjnego, podczas gdy koszty remontów średnich i bieżących zaliczane są bezpośrednio do kosztów własnych produkcji i pokrywane są z dochodów ze sprzedaży. Zasady te spotkały się z krytyką ze strony niektórych ekonomistów,¹⁾ którzy upatrują w nich jedną z istotnych przyczyn dosyć powszechnie występujących niedociągnięć w gospodarce środkami trwałymi, przedwczesnego ich zużywania, nadmiernych kosztów remontów itd. Na poparcie tej tezy przytoczane są tego rodzaju argumenty, że przedsiębiorstwa, materialnie zainteresowane w obniżaniu kosztów własnych, unikają przeprowadzania remontów średnich i bieżących, zaliczanych do kosztów i odkładają wszelkie prace związane z naprawą środków pracy aż do momentu, gdy koszt tych prac pozwoli je zakwalifikować do kategorii remontów kapitalnych, które nie obciążają kosztów własnych, że finansowanie remontów kapitalnych z funduszu amortyzacyjnego nie tworzy żadnych bodźców stymulujących oszczędność w wykonywaniu prac remontowych, zwłaszcza wobec faktu, że przy kosztownym remoncie brakujące środki pieniężne, nie znajdujące pokrycia we własnym funduszu amortyzacyjnym przedsiębiorstwa, są uzupełniane na drodze bezzwrotnych dotacji z funduszu amortyzacyjnego innych przedsiębiorstw albo z budżetu, że wreszcie obniżenie kosztów remontu kapitalnego

¹⁾ Np. Henryk Fiszel: O prawdziwym rozrachunek gospodarczy, „Nowe Drogi” Nr 5/56 (na str. 4), oraz M. Kucharski i St. Majcherczyk: Uwagi o problematyce i finansowaniu kapitalnych remontów, „Wiadomości NBP” Nr 6/56.

nie przynosi przedsiębiorstwu żadnej korzyści materialnej, choćby w postaci możliwości wykorzystania zaoszczędzonych środków pieniężnych na własne potrzeby produkcyjne itd.

Ponadto wskazuje się, że dodatkowe zamieszanie powoduje brak wyraźnych kryteriów dla rozgraniczania remontów kapitalnych od remontów średnich czy bieżących, a kryteria natury finansowej (wspomniany poprzednio koszt remontu) prowadzą właśnie do różnego rodzaju nadużyć i marnotrawstwa. Wreszcie przyczyny wadliwej gospodarki środkami trwałymi są upatrywane także w obecnie stosowanym systemie finansowania inwestycji, który nie pociąga za sobą żadnych obciążeń finansowych dla przedsiębiorstw nadmiernie wyposażonych w środki trwałe lub dopuszczających do przedwczesnego ich zużycia: tworzy to warunki zachęcające do reprodukcji środków pracy głównie poprzez inwestycje zamiast dokonywania ich remontów, które by podwyższyły koszty własne i zmniejszyły rentowność przedsiębiorstwa wbrew materialnemu zainteresowaniu jego załogi.

Jako środki zaradcze przeciwko wymienionym przykładom złej gospodarki wyposażeniem technicznym zaleca się zmianę systemu finansowania inwestycji (tym zagadnieniem w tym miejscu nie będziemy się zajmowali, gdyż przekracza ono tematyczne ramy artykułu), zaniechanie bezwrotnej redystrybucji funduszu amortyzacyjnego pomiędzy przedsiębiorstwami i wreszcie zmianę systemu finansowania remontów. Co do tego ostatniego zagadnienia zdania są bardzo podzielone: niektórzy ekonomiści²⁾ wysuwają postulat zaniechania podziału remontów na kategorie kapitalnych oraz średnich i bieżących oraz przyjęcia zasady finansowania całości gospodarki remontowej z jednego źródła przez zaliczanie wszystkich związanych z nią nakładów do kosztów własnych produkcji. Takie zniesienie dualizmu źródeł finansowania kapitalnych remontów ma zlikwidować objawy pozornych oszczędności na kosztach remontów bieżących i średnich w oczekiwaniu na remont kapitalny lub inwestycje, a ponadto, dla uniknięcia niebezpieczeństwa przedwczesnego zużywania środków trwałych przez zaniechanie prac remontowych, niektórzy z autorów, postulujących finansowanie remontów w ciężar kosztów własnych produkcji, proponują zachowanie rzeczowych planów remontów kapitalnych i wprowadzenie premii od wykonania tych planów dla technicznego kierownictwa przedsiębiorstw. Zwolennicy finansowania kapitalnych remontów w ciężar kosztów własnych wskazują, że takie rozwiązanie uruchamia bodźce materialnego zainteresowania przedsiębiorstw i ich załóg obniżeniem kosztów prac remontowych, gdyż taka obniżka kosztów przynosi w efekcie wzrost zysku, podczas gdy obniżenie kosztów remontów finansowanych z funduszu amortyzacyjnego nie przynosi przedsiębiorstwu materialnych korzyści.

Inni ekonomiści, zajmujący się zagadnieniem finansowania kapitalnych remontów, podzielając w zasadzie omówione wyżej krytyczne poglądy na obowiązujące dzisiaj zasady systemu finansowego, nie podzielają jednak zdania, iż wyjścia z sytuacji należy szukać w odniesieniu nakładów na wszy-

stkie remonty, tak kapitalne, jak średnie i bieżące, w ciężar rachunku kosztów własnych. Wskazują oni na fakt, że obecnie obowiązująca zasada pokrywania w ciężar kosztów własnych niektórych tylko kosztów remontów, prowadzi do zaniedbywania koniecznych prac remontowych w celu uzyskania pozornej obniżki kosztów własnych i powiększenia zysku. Tendencje takie, przy odnoszeniu w ciężar kosztów także remontów kapitalnych, mogą tylko wzrosnąć, a liczyć na zahamowanie tych tendencji przez premiowanie od wykonania planu rzeczowego czy też przez działające na długą metę bodźce materialnego zainteresowania przedsiębiorstw właściwym stanem parku technicznego — nie bardzo można. Toteż ekonomiści, którzy wysuwają zastrzeżenia przeciwko finansowaniu całości remontów w ciężar kosztów własnych, często formułują postulat, ażeby dla pokrywania całości kosztów remontów (a więc nie tylko remontów kapitalnych, jak to ma miejsce obecnie, lecz także remontów średnich i niekiedy bieżących) tworzyć specjalny fundusz, obejmujący część dzisiejszego funduszu amortyzacyjnego oraz planowane odpisy na pokrycie tych remontów, które nie są przewidziane w dzisiejszej konstrukcji stawek amortyzacji.³⁾

Koncepcja finansowania całości nakładów na remonty z funduszu remontowego (czy też z funduszu inwestycyjno-remontowego, w przypadku zaniechania rozdziału środków przeznaczonych na prostą reprodukcję środków trwałych na dwie kategorie, inwestycji i remontów), podobnie jak koncepcja obciążania całością kosztów remontów rachunku kosztów własnych, realizuje postulat ujednolicenia sposobu finansowania całości gospodarki remontowej. Zwolennicy koncepcji funduszu inwestycyjno-remontowego wskazują, iż przy jej realizacji nie powstaje niebezpieczeństwo ograniczania prac remontowych w imię osiągnięcia na krótką metę pozornej obniżki kosztów własnych. Przeciwnicy tej metody natomiast wykazują, że finansowanie nakładów na remonty z wydzielonego funduszu nie tworzy bodźców materialnego zainteresowania w obniżaniu kosztów remontów, sprzyja marnotrawstwu w tym zakresie, a ponadto prowadzi do usztywnienia poważnej części kosztów własnych, zwłaszcza w gałęziach przemysłu typu „agregatywnego” (chemia, energetyka itp.).

Mamy w tej sprawie do czynienia także z takimi poglądami, że błędy w gospodarce środkami trwałymi, które można bezspornie stwierdzić w wielu przedsiębiorstwach państwowych, nie wynikają wyłącznie z mylnych założeń systemu finansowania inwestycji i remontów, że także w ramach dzisiaj obowiązujących przepisów możliwa jest gospodarka prawidłowa, że przepisy dzisiejsze są oparte na jedynie słusznych przesłankach teoretycznych i że wobec tego nie należy się spodziewać cudownych skutków po zastosowaniu nowych zasad finansowania, lecz raczej należy dokończyć system dzisiejszy.⁴⁾ Jak należy oceniać cały ten spór z pun-

²⁾ Koncepcje takiego funduszu znajdujemy u R. Szaroty: O nowe zasady planowania, realizacji i finansowania inwestycji, „Finanse” Nr 6/56 i 2/57. Na tym samym w gruncie rzeczy stanowisku stoją Z. Poltyński i Z. Szymczak: Z problematyki finansowania gospodarki remontowej w przedsiębiorstwach państwowych, „Wiadomości NBP” Nr 1/57, R. Domański: Dwugłos w sprawie gospodarki środkami trwałymi, „Finanse” Nr 2/57 proponuje stworzenie kilku funduszy dla finansowania reprodukcji i modernizacji wyposażenia technicznego przedsiębiorstw.

³⁾ Por. np. J. Wierzbicki: Aktualne zagadnienia finansowania inwestycji kapitalnych remontów w przedsiębiorstwach państwowych, „Finanse” Nr 1/57.

⁴⁾ Przede wszystkim cytowani wyżej M. Kucharski i St. Majcherzyk, a także W. Kwiatkowski: Jak finansować usamodzielnione przedsiębiorstwo? — „Finanse” Nr 1/57 i inne.

ktu widzenia interesującego nas zagadnienia różnic pomiędzy okresem dokonywania wydatków i odnoszenia nakładów w ciężar rachunku kosztów własnych? Otóż można twierdzić, że wbrew pozorom jest on raczej bezprzedmiotowy, a tak wydałoby się poważne różnice zdań poszczególnych ekonomistów są wywołane głównie tym, że ich autorzy nie doprowadzili rozpoczętego rozumowania do konsekwentnego zakończenia i nie wyciągnęli z niego ostatecznych wniosków.

Trzeba przyjąć jako rzecz chyba bezsporną, iż nakłady związane z prostą reprodukcją środków trwałych muszą być ponoszone z własnych funduszy przedsiębiorstwa, a więc z dochodów, uzyskiwanych ze sprzedaży oraz, że zużycie środków trwałych i koszty ich utrzymania w ruchu muszą znaleźć odbicie w kosztach własnych produkcji. Założenie to stanowi, jak się wydaje, dostateczną przesłankę do rozwiązania tak pozornie skomplikowanego zagadnienia finansowania remontów w przedsiębiorstwach państwowych. Przede wszystkim musimy stwierdzić, że nakłady związane z reprodukcją (przez którą rozumiemy w tym przypadku odtworzenie jakiegokolwiek części substancji środków trwałych, niezależnie od związanych z tym kosztów) na ogół nie występują równomiernie w czasie i wobec tego zaliczanie ich w ciężar kosztów własnych w momencie poniesienia odpowiednich wydatków pieniężnych na ogół nie da się zrealizować z uwagi na wypaczenia kalkulacji i fałszywy obraz kosztów w różnych okresach czasu. Stąd więc i postulat „pokrywania całości wydatków na remonty w ciężar kosztów własnych” nie może być tak prosto zrealizowany. W przypadku, gdy mamy do czynienia z wydatkami, dokonywanymi raz na dłuższy okres czasu (na przykład raz w roku czy raz w kwartale), kiedy częstotliwość dokonywania danego wydatku na prace remontowe jest mniejsza niż częstotliwość sprzedawania kalkulacji kosztów własnych, zaliczanie ich do kosztów własnych w sposób bezpośredni staje się niemożliwe i wymaga zastosowania rozliczeń międzyokresowych.

Z chwilą, gdy dochodzi do księgowania nakładów na remonty poprzez rachunki rozliczeń międzyokresowych, ginie zasadnicza różnica pomiędzy bezpośrednim odnoszeniem wydatków w koszty, a pokrywaniem ich z funduszu, tworzonego na drodze zaliczania do kosztów własnych tak czy inaczej obliczonej stawki kalkulacyjnej. Dla rozliczenia kosztów większych remontów konieczne jest ustalenie okresu, w ciągu którego ma być przeprowadzone umorzenie kosztu; okres ten powinien odpowiadać częstotliwości tego rodzaju wydatków. Przez podzielenie przypadającej do umorzenia kwoty przez ilość miesięcy w okresie umorzenia otrzymujemy stawkę, którą co miesiąc należy obciążać koszty własne z tytułu remontu, uznając rachunek rozliczeń międzyokresowych. Procedura ta tym się tylko różni od systemu tworzenia funduszu, iż nie przewiduje ona rezerwy na przyszłe wydatki a stanowi sposób rozliczenia wydatków już poniesionych. Powstaje jednak pytanie, czy w zakresie gospodarki remontowej można zrezygnować z tworzenia rezerw, poprzestając wyłącznie na bardziej równomiernym rozliczeniu poniesionych efektywnie kosztów poprzez rachunek rozliczeń międzyokresowych. Wydaje się, że odpowiedź na to pytanie powinna być negatyw-

na. Zaniechanie tworzenia rezerw na przyszłe koszty remontów w dłuższych okresach czasu musi doprowadzić do braku porównywalności poziomu kosztów własnych, gdyż przy starzeniu się wyposażenia technicznego przedsiębiorstw częstotliwość i koszt remontów wzrastają w porównaniu z początkowym okresem eksploatacji maszyn i urządzeń. Jeżeli więc prawidłowo rozliczać koszty remontów w czasie, nie można uniknąć ani tworzenia rezerw na przyszłe koszty remontów, ani rozliczania kosztów już efektywnie poniesionych poprzez rachunek rozliczeń międzyokresowych. W sumie realizacja postulatów odnoszenia całości wydatków na gospodarkę remontową w ciężar rachunku kosztów własnych musi doprowadzić do takiego samego wyniku, jak realizacja postulatów finansowania wydatków na gospodarkę remontową ze specjalnie w tym celu tworzonego funduszu. Dla tej właśnie przyczyny określiliśmy poprzednio spór o zasady finansowania remontów jako nieco bezprzedmiotowy: jak widać konsekwentna realizacja pozornie sprzecznych postulatów prowadzi do tego samego wyniku.

Wydaje się, że główną przyczyną sprzeciwu w stosunku do postulatów finansowania remontów ze specjalnie na ten cel tworzonego funduszu (albo też z odpowiednio zreformowanego funduszu amortyzacyjnego) są dotychczasowe niezbyt zachęcające doświadczenia z amortyzacją środków trwałych. Wielu ekonomistów uważa koszty odpisów amortyzacyjnych za całkowicie niezależne od przedsiębiorstwa, gdyż obliczanie ich opiera się na centralnie ustanowionych stopach i okresach amortyzacji. Te same zastrzeżenia są przenoszone i na system odpisów planowanych kosztów remontów, które miałyby „usztyniać” poważną część kosztów własnych, co oznaczałoby zniesienie zależności pomiędzy faktycznymi rezultatami eksploatacji środków trwałych w przedsiębiorstwach a nakładami zaliczanymi z tego tytułu w ciężar rachunków kosztów własnych.⁵⁾

Jednak nie ma chyba powodu, dla którego amortyzacja czy planowane odpisy na rezerwę dla finansowania kosztów remontów musiałyby być traktowane w tak fatalistyczny sposób; nie widać żadnych obiektywnie koniecznych przesłanek, dla których koszty odpisów z tytułu umorzenia i remontów środków trwałych muszą odbiegać w zasadniczy sposób od faktycznych wydatków przedsiębiorstw na te cele. Wprawdzie tego rodzaju rozbieżności bez większego trudu można zaobserwować w dzisiejszej praktyce obliczania odpisów amortyzacyjnych, ale praktyka ta bynajmniej nie musi pozostać niezmienna. Przeciwnie, należy postulować przeprowadzenie w możliwie najkrótszym czasie reformy przepisów o gromadzeniu i wykorzystywaniu funduszu amortyzacyjnego, gdyż może się to w poważnym stopniu przyczynić do usprawnienia gospodarki środkami trwałymi.

Zagadnienie amortyzacji jest w gruncie rzeczy zagadnieniem międzyokresowych rozliczeń kosztów, toteż nie należy obciążać go nadmiernym bagażem teoretycznych rozważań co do rodzajów wydatków, które mogą lub nie mogą być wliczane do stopy amortyzacji. Zagadnienie to należy raczej rozwiązywać na gruncie praktycznym, przyjmując

⁵⁾ Por. Z. Fedak: Dwugłós w sprawie gospodarki środkami trwałymi, „Finanse” Nr 2/57.

jako zasadnicze założenie, iż przedsiębiorstwa produkcyjne z dochodów ze sprzedanej produkcji muszą wygospodarować dostateczną sumę środków pieniężnych, ażeby zakupić nowe egzemplarze środków pracy po całkowitym zużyciu poprzednio posiadanych oraz żeby pokryć w trakcie eksploatacji koszty częściowej reprodukcji ich na drodze różnego rodzaju remontów. Czy te środki pieniężne będą zgromadzone w trybie jednorazowego wycofania odpowiedniej kwoty z utargu, czy też w trybie stopniowego ich akumulowania przez zaliczanie odpowiednich kalkulacyjnych stawek do kosztów własnych — jest to już zagadnienie, które zależy przede wszystkim od względów kalkulacyjnych, równomiernego rozłożenia nakładów na produkcję w różnych okresach i od możliwości wycofania odpowiedniej kwoty środków pieniężnych z utargu (choć ten ostatni wzgląd ma mniejsze znaczenie).

Oczywiście tego rodzaju podejście do zagadnienia amortyzacji jest możliwe tylko w warunkach nałożenia na przedsiębiorstwa pełnej odpowiedzialności za reprodukcję i utrzymanie środków trwałych, co oznacza konieczność zerwania z obecnie stosowanym systemem redystrybucji funduszu amortyzacyjnego na zasadzie bezzwrotności. Ponadto konsekwencją nałożenia na przedsiębiorstwa odpowiedzialności za reprodukcję środków trwałych musi być nadanie im pełnej samodzielności w zakresie ustalania stawek amortyzacji. W zależności od osiągniętych wyników w obniżaniu kosztów remontów i w przedłużaniu okresu ich eksploatacji przedsiębiorstwa muszą mieć możliwość obniżania kosztów amortyzacji czy planowanych stawek kosztów remontów. Odrzucenie tego warunku na rzecz centralnie ustalanych stawek odpisów amortyzacyjnych, w oparciu o przeciętne dane co do kosztów i okresów reprodukcji środków pracy, znosi materialne zainteresowanie przedsiębiorstw usprawnianiem gospodarki tymi środkami. Przedsiębiorstwa muszą też mieć możliwość swobodnego podejmowania decyzji co do tego, jakie nakłady będą wliczane do stawek amortyzacji, a jakie będą bezpośrednio odnoszone w pełnej kwocie w ciężar rachunku kosztów własnych. Konieczność usamodzielnienia ich pod tym względem wynika z faktu, że częstotliwość wykonywania pewnych prac remontowych może być w różnych przedsiębiorstwach niejednakowa, gdyż zależy ona od intensywności wykorzystywania urządzeń technicznych, od przyjętych metod ich konserwowania itp.

Całość środków pieniężnych, przeznaczonych na finansowanie inwestycji renowacyjnych (jednorazowej prostej reprodukcji środków trwałych) i na wszystkie rodzaje remontów powinna tworzyć jeden fundusz, gdyż podział jego na kilka wyodrębnionych części (na przykład osobno na inwestycje, na kapitalne remonty i na remonty pozostałe) zagraża uzależnieniem decyzji co do rodzaju podejmowanych robót nie od ekonomicznego rachunku ich opłacalności a od przypadkowo niekiedy kształtujących się stanów pozostałości środków pieniężnych na rachunkach poszczególnych części funduszu reprodukcji środków trwałych. Jeżeli zaś całość tych środków ma tworzyć jeden fundusz pieniężny, to sposób gromadzenia tego funduszu przy pomocy jednej kompleksowej stawki, obejmującej planowany koszt inwestycji renowacyjnych, remontów kapitalnych i tych remontów średnich

i bieżących, które wymagają rozliczenia w czasie, czy też przy pomocy odrębnie skalkulowanych stawek na każdy z tych rodzajów nakładów oddzielnie — staje się okolicznością raczej obojętną z punktu widzenia gospodarki finansowej. Wybór jednej czy kilku stawek dla gromadzenia funduszu inwestycyjno-remontowego powinien być pozostawiony przedsiębiorstwom, ażeby mogły się one posługiwać taką metodą, która jest w ich specyficznych warunkach najbardziej dogodna.

Postulat nadania samodzielności przedsiębiorstwom w zakresie ustalania stopy i okresu amortyzacji środków trwałych nie oznacza jeszcze, iż uznajemy za celowe zawieszenie wszelkiej kontroli nad przedsiębiorstwem w tej dziedzinie. W zasadzie prawidłowe ustalenie stawek leży w materialnym interesie przedsiębiorstwa i jego załogi, gdyż tylko prawidłowo nagromadzony fundusz może zapewnić terminowe wykonywanie wszelkich prac remontowych i zastępowanie zużytego wyposażenia technicznego nowym. Ale trzeba mieć na uwadze także ten fakt, iż to materialne zainteresowanie przejawia się raczej w dłuższych okresach czasu, gdy przychodzi już moment dokonania reprodukcji środków trwałych w ich naturalnej postaci i przedsiębiorstwo przekonuje się, że może liczyć na pokrycie związanych z tym wydatków wyłącznie z własnych środków finansowych. W krótszych okresach czasu materialne zainteresowanie przedsiębiorstw i ich załóg wysokością zysku może skłaniać do zaniżania odpisów na fundusz inwestycyjno-remontowy. Z tego względu wydaje się właściwe poddanie kontroli jednostek nadrzędnych (centralnych zarządów czy zresztek przedsiębiorstw) sposobu ustalania przez samodzielne przedsiębiorstwa stopy amortyzacji i odpisów na koszty remontów. Kontrola ta powinna przeciwdziałać tendencjom do ustalania tych stawek na zbyt niskim poziomie, który pozwala wprawdzie na podwyższenie zyskowności produkcji, ale zagraża równocześnie powstawaniem niedoborów środków pieniężnych na wydatki związane z reprodukcją majątku trwałego. Oczywiście kontrola taka nie może być mechaniczna i powinna uwzględniać możliwość obniżenia stawek w tych przypadkach, gdy jest to uzasadnione realnym przedłużeniem okresu eksploatacji maszyn i urządzeń czy też obniżeniem kosztów remontów.

Proponowany system gromadzenia środków pieniężnych na cele finansowania reprodukcji prostej środków trwałych opiera się na założeniu zerwania z dotychczasową praktyką dokonywania bezzwrotnej redystrybucji funduszu amortyzacyjnego pomiędzy przedsiębiorstwami tej samej gałęzi produkcji czy nawet przedsiębiorstwami, należącymi do różnych gałęzi wytwórczości (w tym ostatnim przypadku redystrybucja realizuje się poprzez budżet). Przy tym założeniu jednak gromadzenie rezerw środków pieniężnych na przyszłe wydatki inwestycyjne i remontowe może się rozciągać na okresy nawet kilku lat. Należy wobec tego stworzyć warunki, ażeby przedsiębiorstwa były zainteresowane w przechowywaniu środków pieniężnych na wyodrębnionych rachunkach bez angażowania ich w obrocie. Takie materialne zainteresowanie terminowym gromadzeniem środków pieniężnych w należytej wysokości w pewnym zakresie może zapewnić oprocentowanie wkładów na rachunku bankowym funduszu inwestycyjno-remontowego.

Oprocentowanie to nie może być jednak z natury rzeczy wysokie, toteż bodźcowe jego oddziaływanie może się okazać nie dość silne. W związku z tym banki powinny sprawować kontrolę nad właściwym gromadzeniem środków pieniężnych na inwestycje i remonty; kontrola ta byłaby szczególnie skuteczna w tych przypadkach, gdy przedsiębiorstwa ubiegają się o kredyty bankowe, antycypujące przyszłą akumulację własnych środków pieniężnych na rachunku funduszu inwestycyjno-remontowego, jako że banki mogą uzależniać uruchomienie kredytu od uprzedniego nagromadzenia własnych środków pieniężnych w planowanej kwocie. W przypadkach, gdy przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytów na inwestycje i remonty, kontrola bankowa gromadzenia funduszu inwestycyjno-remontowego musiałaby z konieczności ograniczyć się do form administracyjnych.

Przy rozważaniach na temat amortyzacji środków trwałych, jako narzędzia rozliczania różnic w czasie pomiędzy wydatkami na prostą reprodukcję środków trwałych a zarachowywaniem odpowiednich nakładów w ciężar kosztów własnych przedsiębiorstw niesposób nie poruszyć zagadnienia tak zwanego moralnego zużycia majątku trwałego. Moralne zużycie, jak wiadomo, jako skutek postępu technicznego, przejawia się w formie wycofywania z eksploatacji jeszcze nieużytych w sensie technicznym urządzeń produkcyjnych i zastępowania ich przez nowe, bardziej ekonomiczne maszyny i urządzenia. Zjawisko takie nie może występować w szerszym zakresie w krajach niedoinwestowanych, w których praca ręczna jest jeszcze stosowana w dużych rozmiarach i prymitywne nawet urządzenia techniczne zapewniają poważny wzrost jej wydajności. Fakt ten jest przyczyną, dla której praktyczne przejawy zużycia moralnego maszyn i urządzeń nie występowały w większej skali w krajach obozu socjalizmu, a sama możliwość istnienia tego zjawiska bywała kwestionowana od strony teoretycznej. Obecnie poglądy takie zostały niemal powszechnie uznane za fałszywe. W związku z tym niektórzy ekonomiści⁶⁾ formułują postulat powiększenia odpisów amortyzacyjnych dla uwzględnienia moralnego zużycia środków trwałych.

Zaliczanie moralnego zużycia majątku trwałego przedsiębiorstw do amortyzacji należy jednak uznać za niesłuszne. Moralne zużycie środków trwałych nie jest kosztem produkcji w tym sensie, że nie odzwierciedla przeniesienia wartości środków pracy na nowo wytwarzane produkty (skoro bowiem środki pracy są wycofywane z produkcji, nie mogą przenosić swej wartości). Ponadto zastępowanie maszyn i urządzeń nowym wyposażeniem technicznym o wyższej wydajności (choćby ilość zainstalowanych agregatów nie ulegała zmianie) stanowi już nie prostą, lecz rozszerzoną reprodukcję środków trwałych, a więc, jak każda rozszerzona reprodukcja, dokonywa się nie kosztem wartości przeniesionej przez środki produkcji, a w drodze akumulowania części czystego dochodu. Tak więc, choćbyśmy nawet zaliczali moralne zużycie majątku trwałego do amortyzacji, nie zmieniłoby to faktu, iż tak powiększona amortyzacja zawierałaby

w części nie wartość przeniesioną, lecz wartość nowowytworzoną, elementy dochodu narodowego.

Oczywiście, jak to uzasadnialiśmy w poprzednim artykule, sam fakt zaliczania do kosztów własnych przedsiębiorstwa nakładów będących pieniężnym wyrazem podziału czystego dochodu, nie stanowi jeszcze przesłanki dla uznania konieczności wyeliminowania tych nakładów z rachunku kosztów własnych. W niektórych przypadkach taki sposób potraktowania tych wydatków może być uzasadniony względami uruchomienia na tej drodze bodźców ekonomicznych. W tym jednak przypadku powiększenie amortyzacji o moralne zużycie nie daje żadnych nowych bodźców, pozbawione jest pozytywnego oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw, a równocześnie może pociągnąć za sobą skutki niekorzystne dla całości gospodarki narodowej. Chodzi tu o to, że stworzenie w przedsiębiorstwach zdecentralizowanych funduszy na cele zastępowania zużytych jeszcze do produkcji maszyn i urządzeń nowymi obiektami może prowadzić do automatycznego, nie zawsze uzasadnionego istotną potrzebą gospodarczą, demontowania zużytych jeszcze do produkcji obiektów majątku trwałego. Tam gdzie wchodzi w grę rozszerzona reprodukcja środków trwałych i to w poważniejszej skali — decyzje powinny być podejmowane na podstawie rachunku ekonomicznej efektywności nakładów w różnych gałęziach gospodarki. Wskazuje to na konieczność przeniesienia tych decyzji i przedsiębiorstw do organów centralnych. Z tego też względu nie jest celowe tworzenie zdecentralizowanych funduszy, przeznaczonych na finansowanie rozszerzonej reprodukcji środków trwałych w większej skali, a więc między innymi nie jest wskazane powiększanie amortyzacji o tak zwane moralne zużycie.

Podobnym nieco zagadnieniem do zużycia moralnego środków trwałych jest sprawa amortyzacji nieczynnych maszyn i urządzeń. Jak wiadomo, obecnie nie praktykuje się obliczania amortyzacji od tych składników majątku trwałego, które przez okres czasu dłuższy od miesiąca pozostają nieczynne. Niektórzy ekonomiści⁷⁾ kwestionują słuszność tej zasady i dowodzą, że dla tworzenia bodźców ekonomicznych dla najbardziej intensywnego wykorzystywania środków trwałych i oszczędnego inwestowania amortyzacja powinna być obliczana także od tej części wyposażenia technicznego, która nie jest przez dane przedsiębiorstwo wykorzystywana w produkcji i tworzy rezerwę na wypadek awarii. Stanowisko takie wydaje się na pierwszy rzut oka uzasadnione. Musimy jednak pamiętać, że środki obce, przeznaczone na finansowanie inwestycji w przedsiębiorstwach, powinny być oprocentowane (por. art. poprzedni), co ma tworzyć bodźce ekonomiczne, hamujące nadmierne, niecelowe gospodarczo inwestowanie. W tych warunkach amortyzacja nieczynnych obiektów nie stworzy nowego bodźca ekonomicznego, a tylko będzie dublować oddziaływanie oprocentowania na gospodarkę inwestycyjną przedsiębiorstw. Ponadto nie można zapominać i o tym, że odpisy amortyzacyjne nie są zwykłą pozycją kosztów własnych, którą można kształtować wyłącznie z punktu widzenia bodźcowego oddziaływania na wykorzystywanie środków

⁶⁾ Por. R. Domański, op. cit. Także Z. Fedak, Z. Fołtyński i Z. Szymczak (art. cytowane poprzednio) proponują skrócenie okresu amortyzacji środków trwałych dla uwzględnienia normalnego zużycia.

⁷⁾ Np. W. Karpiński: W sprawie zmian systemu finansowania inwestycji i kapitalnych remontów. „Gospodarka Planowa” Nr 1/57.

trwałych. Odpisy te są równocześnie formą tworzenia zdecentralizowanych funduszy pieniężnych, przeznaczonych na finansowanie reprodukcji i remontów tych środków trwałych. Od tej właśnie strony może być podważona celowość amortyzowania nieczynnych obiektów majątku trwałego, gdyż wobec tego, iż nie ulegają one zużyciu w sensie fizycznym, nie zachodzi potrzeba ich remontowania ani odtwarzania w naturze. Gdybyśmy nawet stali na stanowisku, że nieczynne obiekty podlegają zużyciu moralnemu, to i tak ich automatyczna reprodukcja ze środków funduszu amortyzacyjnego wydaje się niecelowa, jako że chodzi tu o zbędne, posiadane w nadmiarze wyposażenie techniczne. Tak więc w efekcie dochodzimy do wniosku, iż postulowanie obliczania amortyzacji od nieczynnych środków trwałych nie jest uzasadnione.

Poruszone powyżej zagadnienia są chyba najważniejsze dla problematyki różnic w czasie dokonywania wydatków pieniężnych i odnoszenia nakładów w ciężar kosztów własnych w zakresie gospodarki środkami trwałymi, choć oczywiście nie wyczerpują jej całkowicie. Na tych uwagach musimy jednak poprzestać, ażeby przynajmniej w kilku słowach wspomnieć o innych przypadkach rozbieżności w czasie pomiędzy okresem dokonywania wydatków pieniężnych a okresem zaliczania odpowiednich nakładów w ciężar kosztów własnych produkcji. W tej dziedzinie najpoważniejszy problem finansowy — po omówionych powyżej sprawach finansowania wydatków na inwestycje i remonty — stanowi finansowanie wydatków związanych z przygotowaniem nowej produkcji, zakupem licencji i patentów itd. W odróżnieniu od finansowania reprodukcji prostej środków trwałych, które w przeważającej ilości przypadków opiera się na tworzeniu z bieżących dochodów rezerw środków pieniężnych na przyszłe wydatki i tylko niekiedy wymaga znalezienia źródeł pokrycia wydatków antycypowanych, nakłady na przygotowanie nowej produkcji z konieczności zawsze muszą wyprzedzać w czasie moment uzyskiwania odpowiadających im dochodów ze sprzedaży wyrobów nowego typu. Tak więc mamy tu do czynienia z antycypowaniem przyszłych dochodów, z dokonywaniem wydatków pieniężnych na długi niekiedy okres czasu przed momentem zarachowania odpowiednich nakładów w ciężar rachunku kosztów własnych. W ten sposób wydatki na przygotowanie nowej produkcji stają się niejako składnikiem majątku przedsiębiorstwa, który jest następnie stopniowo amortyzowany. Sytuacja tu jest jednak o tyle odmienna, że „amortyzacja” wydatków na prototypy, zakup patentów, licencji itd. nie ma tworzyć fundu-

szów pieniężnych dla reprodukcji tych nakładów, a jedynie źródło spłaty zobowiązań, które muszą być zaciągnięte dla pokrycia wydatków w momencie ich dokonywania.

Jak wiadomo, obecnie obowiązujące zasady systemu finansowego zaliczają tak zwane wydatki przyszłych okresów do normowanych środków obrotowych i przewidują ich finansowe pokrycie w granicach normatywu własnym funduszem obrotowym przedsiębiorstw, a w kwotach przekraczających normatyw — kredytem krótkoterminowym, uzyskiwanym w banku. Ściśle rzecz biorąc wydatki na przygotowanie nowej produkcji powinny być zaliczane raczej do produkcji w toku, ale jest to dla naszych rozważań zagadnienie raczej obojętne. Bardziej istotne znaczenie ma sprawa, czy tego rodzaju wydatki powinny podlegać normowaniu i czy powinny być w części finansowane własnymi funduszami obrotowymi przedsiębiorstwa. Można mieć zastrzeżenia co do tego, czy w tym zakresie występuje jakieś stałe związane w przedsiębiorstwach środków obrotowych i czy wobec tego jest uzasadnione wyliczanie dla nich normatywu. Jeżeli sensem normowania ma być oddziaływanie metodami finansowymi na możliwie najbardziej intensywne wykorzystywanie wszelkiego rodzaju zapasów środków produkcji i wyrobów gotowych, to w omawianym przypadku tego rodzaju okoliczności raczej nie występują. W interesie ogólnospołecznym leży, ażeby wydatki poniesione na przygotowanie nowej produkcji zostały jak najszybciej zamortyzowane przez przeniesienie ich na koszty wytwarzania nowych wyrobów, żeby możliwie w największym stopniu skrócić czas pomiędzy przygotowaniem prototypów a przystąpieniem do produkcji seryjnej. Pod tym względem, jak wiadomo, w wielu naszych przedsiębiorstwach przemysłowych istnieją poważne niedociągnięcia. Jak się wydaje, niedociągnięciem tym sprzyja uznawanie konieczności istnienia pewnego stałego stanu związanych w tej formie środków obrotowych i przydzielanie na ten cel własnych funduszy obrotowych. Bardziej uzasadnione wydawałoby się raczej kredytowanie przez banki całości wydatków przyszłych okresów, co dawałoby możliwość oddziaływania na wczesne ich rozliczenie (zarachowanie w koszty produkcji) przez odpowiednie ustalenie terminów spłaty transz kredytowych. Oczywiście przy kredytowaniu tego rodzaju nakładów powstawałyby też możliwości dla bankowej kontroli kalkulacji stawek umorzeniowych, a przez to i do hamowania pozornego obniżania kosztów na drodze ich zaniżania.

Z. Fedorowicz

O PEWNYM TEORETYCZNYM ASPEKTCIE ZJAWISK INFLACYJNYCH

Zagadnienie zjawisk o charakterze inflacyjnym, występujących w naszej gospodarce, stało się od pewnego czasu przedmiotem publicznej, otwartej dyskusji, toczonej na różnych naradach i konferencjach gospodarczych oraz na łamach periodyków fachowych, jak również i pism codziennych (prasy codziennej).

Fakt ten należy uznać za jeden z pozytywnych objawów dokonujących się u nas przemian, umożliwiających swobodną dyskusję, nawet nad najbardziej drażliwymi zagadnieniami.

Wydaje się nam, że dyskusje takie mogą być ze wszechmiar pożyteczne, przyczyniając się do wyjaśnienia wielu spraw spornych i wątpliwych. Z drugiej strony dyskuje takie, przez ujawnienie pewnych faktów czy tendencji, mogą spowodować odpowiednie przeciwdziałania zapobiegawcze.

Zagadnienie występowania objawów inflacyjnych w naszej gospodarce poruszali ostatnio — oprócz innych — L. Gluck i K. Sztajer na łamach „*Finansow*”, Nr 5/57 oraz B. Oyrzanowski i L. Siemiątkowski w „*Myśli Gospodarczej*”, Nr 1/57.

Dwa pierwsze artykuły dotyczą analizy sytuacji pieniężnej kraju; L. Gluck referuje sytuację aktualną, a K. Sztajer okres odbudowy gospodarczej 1944—1949.

Oba artykuły wniosły dużo cennego materiału do dyskusji, przy czym K. Sztajer był w o tyle dogodniejszym położeniu, że mógł analizować procesy pieniężne badanego okresu z pewnej perspektywy czasu i traktować je jako pewną zakończoną i zamkniętą całość.

Analiza L. Glucka dotyczy procesów, które są w pełnym rozwoju, uchwytuje je jak gdyby „*in statu nascendi*”, stąd też musi być bardziej ostrożna w stawianiu ostatecznych wniosków.

Nie wdając się w merytoryczną dyskusję z referatem L. Glucka, do której brak nam odpowiednich przesłanek liczbowych, chcielibyśmy tylko wyrazić pragnienie, ażeby referaty tego rodzaju były publikowane możliwie często. Uważamy również za słuszne wznowienie publikacji pewnych zestawień gospodarczych, dotyczących bieżącej dynamiki obiegu pieniężnego kraju, tak jak to miało miejsce w *Wiadomościach NBP* do roku 1949 włącznie. Tego rodzaju informacja byłaby niewątpliwie ogromnie pożyteczna dla wszystkich tych działaczy gospodarczych, naukowców, publicystów, którzy interesują się zagadnieniami pieniężnymi.

Odmienny charakter posiadają artykuły B. Oyrzanowskiego i L. Siemiątkowskiego.¹⁾

L. Siemiątkowski wskazuje na poważne niebezpieczeństwo, wynikające z fałszywej koncepcji akumulacji budżetowej; ma ona w dużym stopniu fikcyjny charakter, będąc tylko formalnym wyrazem zaplanowanych wpływów, które w ostateczności muszą być zastąpione środkami planu kredytowego. Oznacza to pośrednie kredytowanie budżetu przez NBP, a w konsekwencji powoduje przekroczenie planowanej emisji i występowanie objawów inflacyjnych.

B. Oyrzanowski natomiast skierował swoją uwagę na powstawanie objawów inflacyjnych w wyniku nadmiernej ekspansji pieniądza bezgotówkowego. Jego wniosek, że każdy dodatkowy kredyt zwiększy po pewnym czasie ilość pieniądza gotówkowego, wydaje nam się zupełnie słuszny.

Natomiast trudno nam się zgodzić z twierdzeniem B. Oyrzanowskiego, że ze wzrostem kredytu ilość pieniądza bezgotówkowego wzrasta w pewnym wielokrotnionym stosunku. Wydaje się nam, że nie można w tym przypadku doszukiwać się analogii z kapitalistycznym systemem bankowym, gdzie udzielenie kredytu w rachunku otwartym jednemu przedsiębiorstwu, drogą dyspozycji czekowej na rachunek innego, odrębnego podmiotowo banku, może spowodować rozszerzenie akcji kredytowej tego ostatniego, a tym samym zwiększenie efektywnej ilości pieniądza w obiegu.

W gospodarce socjalistycznej, gdzie istnieje tylko jeden bank, spełniający zarazem funkcję banku emisyjnego i banku handlowego, nie może nastąpić takie jak w kapitalizmie autonomiczne rozszerzenie efektywnego pieniądza. Oddziały banku centralnego nie prowadzą przecież samodzielnej polityki kredytowej, a są tylko punktami rozdziału środków pieniężnych z jednego scentralizowanego planu kredytowego, w ramach przydzielonych im ogólnie kredytów. Autonomiczne tworzenie nowych środków pieniężnych (udzielanie dodatkowych kredytów) przez poszczególne oddziały banku centralnego, w oparciu o posiadane wkłady przedsiębiorstw, byłoby zaprzeczeniem istnienia jednego scentralizowanego aparatu bankowego.

Wydaje się nam, że nie należy doszukiwać się źródeł inflacji w polityce kredytowej banku — która w gospodarce socjalistycznej jest podporządkowana dyrektywom, wynikającym z centralnego planu gospodarczego — lecz w pewnych zasadniczych założeniach leżących u podstaw systemu wytwarzania i podziału dochodu narodowego.

System scentralizowanego zarządzania gospodarką narodową, przy pomocy nakazów administracyjnych i rzeczowego rozdzielnictwa środków, jaki u nas do niedawna funkcjonował — uległ obecnie pewnej ewolucji w kierunku decentralizacji i wykorzystywania bodźców ekonomicznych, wynikających z działania prawa wartości. System scentralizowanego, administracyjnego kierowania gospodarką narodową wynikał z pewnych założeń natury politycznej. System ten rozwiązywał problemy gospodarcze w sposób pozaekonomiczny, nie licząc się z obiektywnie istniejącą ograniczonością czynników produkcji.

Opublikowane przed paru miesiącami tezy Rady Ekonomicznej wskazują na konieczność posługiwania się instrumentami ekonomicznymi w kierowaniu gospodarką narodową, wśród których wymienia się przede wszystkim politykę kredytowo-pięniężną.

Wydaje się nam, że wypracowanie właściwych metod polityki kredytowo-pięniężnej wymaga pogłębienia i rozwinięcia dotychczasowych teoretycznych badań zjawisk pieniężnych w warunkach uspo-

¹⁾ *Myśl Gospodarcza*, Nr 1/57

łecznienia środków produkcji i kierowania gospodarką narodową przez państwo.

W większości dotychczasowych publikacji, dotyczących zagadnień pieniężnych gospodarstwa socjalistycznego, w bardzo słabym stopniu stosowano — wypróbowane już gdzie indziej — naukowe metody ich analizy.

Metody te polegają na przyjęciu pewnych teoretycznych konstrukcji modelowych, które upraszczając konkretną rzeczywistość i stosując zasadę „caeteris paribus”, ułatwiają zrozumienie i wyjaśnienie współzależności występujących pomiędzy badanymi zjawiskami.

Przykładem zastosowania takich konstrukcji teoretycznych dla badania zjawisk inflacyjnych jest praca H. K. Charleswortha pt. „Ekonomika tłumionej inflacji”.³⁾

Autor tej rozprawy, opublikowanej w Anglii w 1956 roku, analizuje funkcjonowanie gospodarki społecznej przy założeniu, że pewna jej część jest poddana odgórnej kontroli, restrykcjom i kierownictwu państwa. Przedmiotem jego badań jest gospodarka Wielkiej Brytanii w latach 1945—1949, to jest okresu, kiedy powojenne trudności gospodarcze tego kraju rząd Partii Pracy próbował rozwiązać przez wprowadzenie lub kontynuację — wprowadzonych podczas wojny — restrykcji, kontroli i kierowania gospodarką narodową przez aparat państwowy.

Nie wdając się w merytoryczną ocenę tej analizy pragniemy przedstawić pewne teoretyczne konstrukcje autora, które naszym zdaniem mogą być w pewnej mierze przydatne do analizowania i zapobiegania przejawiającym się tendencjom inflacyjnym w naszej gospodarce.

Fakt istnienia w naszej gospodarce rozległego zasięgu indywidualnej, drobnotowarowej gospodarki chłopskiej oraz tendencje decentralizacji i usamodzielnienia przedsiębiorstw państwowych, dopuszcza pewne analogie z częściowo reglamentowaną gospodarką angielską w latach 1945—1949.

Charlesworth w pracy swej przedstawia szereg aspektów gospodarki w warunkach tłumionej inflacji, analizując w szczególności: podaż czynników produkcji, rozdział czynników produkcji, zachowanie się konsumenta, działalność przemysłu, oddziaływanie czarnego (nielegalnego) rynku, żądania polityki fiskalnej itd. Zamiast powierzchownego zreferowania wszystkich tych, bardzo ciekawie omówionych zagadnień, postaramy się przedstawić metodę autora, analizując szczegółowiej jedno z podanych wyżej zagadnień, a mianowicie podaż czynników produkcji w warunkach tłumionej inflacji.

*

Charlesworth przez tłumioną inflację rozumie takie warunki, w których przejawia się działalność państwa (rządu), polegająca na przeciwdziałaniu i ograniczaniu funkcji rozdzielnicy cen autonomicznych (wolnorynkowych) i zastępowaniu jej przez akty natury administracyjnej (takie jak na przykład rozdzielnictwo, licencje, kartki itp.).

Tak pojmowana tłumiona inflacja jest nieodłącznie związana z dwoma zjawiskami:

- 1) nadmiernym popytem pieniężnym,
- 2) restrykcjami administracyjnymi, uniemożliwia-

jącymi wywieranie nacisku na ceny środków produkcji i środków spożycia ze strony popytu pieniężnego.

Nacisk inflacyjny powstaje, gdy planowany (zamierzony ex ante) popyt na czynniki produkcji (pracę i środki produkcji), konieczne dla wytworzenia dodatkowych środków produkcji (inwestycji), jest większy aniżeli zaplanowana podaż oszczędności.

Przy otwartej inflacji ta nadwyżka popytu powoduje zwyżkę cen, zarówno na środki spożycia jak i produkcji, która w dalszej konsekwencji doprowadza (ex post) do zrównoważenia oszczędności z inwestycyjnym zapotrzebowaniem na środki produkcji.

O ile rząd decyduje się ograniczyć ten nadmierny popyt pieniężny i nie dopuści przez restrykcje do zwyżki cen, to znaczy, że mamy do czynienia z tłumioną inflacją i że powiązanie (automatyzm) pomiędzy pieniądzem a rozdziałem towarów i czynników produkcji zostało zerwane. W takim przypadku nadmierny popyt pieniężny musi zamienić się w przymusowe oszczędności, które nie mogą być wydatkowane na zakup towarów lub czynników produkcji.

Powstaje teraz pytanie, w jakim momencie właściciele czynników produkcji (pracy i kapitału) odmówią dostarczenia swoich dodatkowych usług w zamian za wymuszone oszczędności (na skutek spadku krańcowej użyteczności pieniądza do oszczędzania)³⁾.

Charlesworth stara się dać na to odpowiedź, posługując się systemem krzywych obojętności, które wyobrazają preferencje pracowników pomiędzy ilością dni roboczych w roku, a wielkością dochodu rocznego.⁴⁾

W układzie współrzędnych, gdzie na osi „y” odcina się dochód roczny, a na osi „x” ilość dni roboczych w roku, wykreśla on system krzywych obojętności. Charakteryzują się one wypukłym nachyleniem do osi „x”, które wynika z następujących przesłanek:

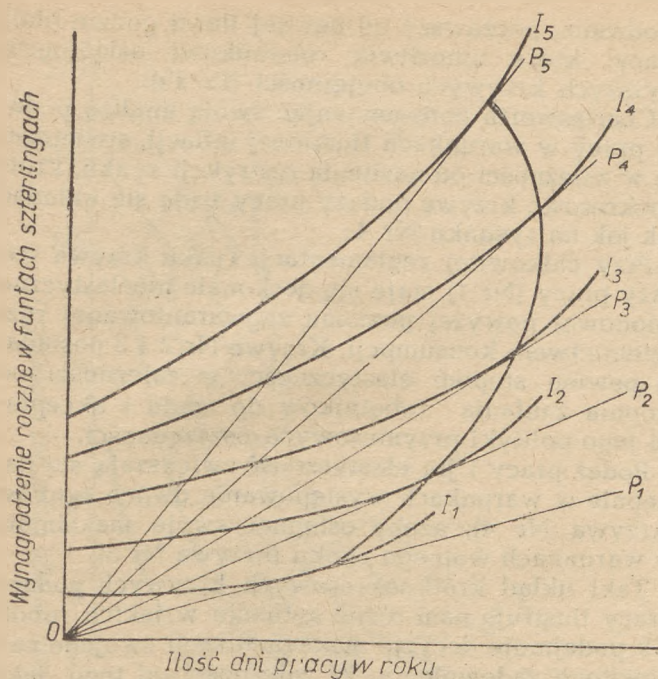
- 1) że praca dodatkowa jest dodatkowo opłacana,
- 2) że istnieje fizyczna granica zwiększania ilości dni pracy w roku, poza którą wszystkie krzywe stają się pionowe,
- 3) tylko dodatnio pochylone krzywe mogą wykazywać malejącą krańcową użyteczność dodatkowego wysiłku (tę charakterystykę dodatnio pochylonych krzywych daje Charlesworth za K. E. Bouldingiem z jego „Economies Analysis” z 1948 r.).

W tym samym układzie współrzędnych wprowadza Charlesworth szereg linii prostych, wychodzących z początku układu, które przedstawiają stosunek pomiędzy dochodem rocznym a ilością dni roboczych w roku, z czego dalej wynika, że nachyle-

³⁾ Charlesworth, strona 32 „At what point will the factors refuse to accept future savings in exchange for greater effort on their part because of depreciation of the marginal utility of money to save”.

⁴⁾ Krzywe obojętności w ujęciu V. Pareto, przedstawiają różne kombinacje dóbr różnie pożądaných z punktu widzenia konsumenta. Natomiast w danym przypadku krzywe obojętności jakim! posługuje się Charlesworth odnoszą się do różnych kombinacji wysokości dochodów i ilości dni pracy z punktu widzenia pracownika.

Dla przejrzystości rysunku na wykresie przedstawiono tylko pięć krzywych obojętności, ale krzywych takich może być nieskończenie wiele, przy czym każda wyższa krzywa reprezentuje korzystniejszą dla pracownika kombinację ilości pracy i wysokości dochodu. I tak na przykład krzywa obojętności I₁ jest korzystniejszą dla pracownika aniżeli I₁, I₂, i I₃. Natomiast poszczególne punkty na danej krzywej obojętności reprezentują dla pracownika różne kombinacje ilości pracy i wysokości dochodu, które mogą być przez niego przyjęte



Rys. 1

nie poszczególnych prostych (do osi „x”) obrazuje wysokość dochodu dziennego.

Z rysunku Nr 1 widzimy, że najlepsze kombinacje (największą całkowitą użyteczność przy danym poziomie wynagrodzenia) osiągają pracownicy w punktach styczności prostych P do krzywych obojętności I. Punkty styczności krzywych obojętności z prostymi jednakowego dochodu, przedstawiają najkorzystniejszą — przy danym poziomie wynagrodzenia — kombinację wysokości dochodu i ilości dni pracy, na prawo od których pracownik nie wykazuje zainteresowania w zwiększaniu ilości pracy.⁵⁾

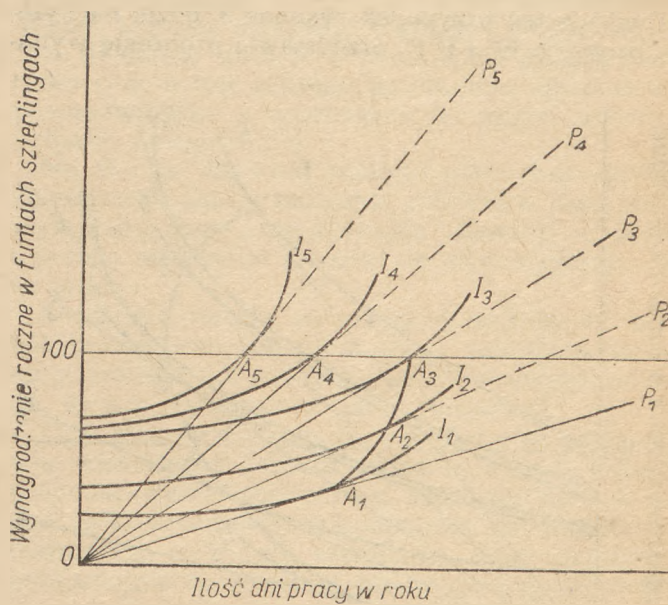
Przez połączenie tych punktów styczności otrzymujemy krzywą podaży pracy, która charakteryzuje się specyficznym przegięciem w kierunku początku układu, oznaczającym, że przy wyższym poziomie zarobków pracownicy będą raczej rezygnowali z dodatkowego dochodu na rzecz dodatkowego odpoczynku.

Przy wolnej grze sił ekonomicznych ceną odpoczynku będą te ilości towarów, usług i oszczędności (papierów wartościowych), które można by zakupić za dodatkowe wynagrodzenie.

W warunkach tłumionej inflacji ceną odpoczynku staje się tylko przymusowa oszczędność, ponieważ możliwości zakupu towarów i usług są ograniczone. W takiej sytuacji robotnicy im mniej będą przekonani o potrzebie i użyteczności dodatkowych oszczędności, tym więcej będą skłonni rezygnować z dodatkowego zarobku na rzecz zwiększenia odpoczynku.

W jakim stopniu, przy tłumionej inflacji, oszczędności są atrakcyjne dla robotników, zależy według Charleswortha od formy i stopnia restrykcji stosowanych przez państwo. Wyróżnia ich autor cztery i kolejno analizuje.

W pierwszym przypadku, tak zwanej stałej i całkowitej tłumionej inflacji, kiedy całość życia gospodarczego jest kontrolowana, a towary są racjonowane (rozdzielane), robotnicy nie są zainteresowani w podejmowaniu dodatkowej pracy dla zwiększenia swych zarobków ponad poziom dochodu, koniecznego dla zakupu racjonowanego przydziału towarów. W tym przypadku krzywa podaży pracy powyżej tego poziomu dochodu, odpowiadającego pewnej ustalonej jednostce konsumpcyjnej, staje się zupełnie nieelastyczna, a krzywa obojętności i proste jednakowego dochodu tracą swoje znaczenie.



Rys. 2

Na rysunku Nr 2, gdzie mamy przedstawioną taką cząstkową krzywą podaży pracy (przechodzącą przez punkty A_1, A_2, A_3) równocześnie widzimy, że robotnicy o wyższych dochodach zaoferują mniej pracy, aniżeli robotnicy o dochodach niższych. Na przykład robotnicy o poziomie płac wyrażonych prostą P_5 zaoferują o połowę mniej dni pracy aniżeli ci, których poziom zarobków wyraża prosta P_3 , ponieważ ta ilość i tak zapewni im dochód potrzebny do zakupu równej dla wszystkich ilości racjonowanych dóbr, o łącznej wartości 100 funtów szterlingów⁶⁾.

Drugi i trzeci rodzaj restrykcji tłumiących inflację, rozpatrywanych przez autora, polega na różnym stopniu zapewnienia wymiennalności obecnych, przymusowych oszczędności, na konsumpcję w przyszłości. W zależności od stopnia zaufania robotników do państwa realizującego swój program inwestycyjny w ciężar ich przymusowych oszczędności, krzywe podaży pracy mają bardziej lub mniej strome nachylenie (patrz rysunek 4). Charakterystyczne jest w obu przypadkach, że krzywe te są bardziej strome niż w warunkach wolnego rynku oraz że preferencja odpoczynku nad dodatkowym

⁵⁾ Oznacza to, że pracownicy wysoko wykwalifikowani będą mniej zainteresowani w zwiększeniu ilości zaoferowanej pracy, aniżeli pracownicy mniej wykwalifikowani, nisko płatni.

⁶⁾ Tak przedstawione preferencje i decyzje pracowników można porównać do sytuacji konsumenta przy wyborze najkorzystniejszej kombinacji pomiędzy dwoma dobrami substytucyjnymi w zależności od ich cen i wielkości jego dochodu. Mianowicie konsument osiąga równowagę w punkcie styczności „ścieżki ceny” do jednej z krzywych obojętności (Patrz, A. Wykaz — Teoria równowagi ekonomicznej — 1957 rok — rozdział Równowaga gospodarki konsumenta).
Patrz również F. Benham: „Krzywych obojętności można użyć do przedstawienia funkcji wyboru danej osoby pomiędzy dwiema alternatywami, w wypadku, gdy tylko dwie istnieją. W ten sposób mogą one zobrazować jej funkcje wyboru między dochodem a czasem wolnym, pokazując, jak podzieliłaby ona codziennie 24 godziny doby, między czas wolny i płacę zarobkową przy różnych stawkach płacy za godzinę”. (F. Benham — Ekonomia polityczna (Economies) — Trzaska, Ewert i Michalski — Warszawa 1948, strona 115).

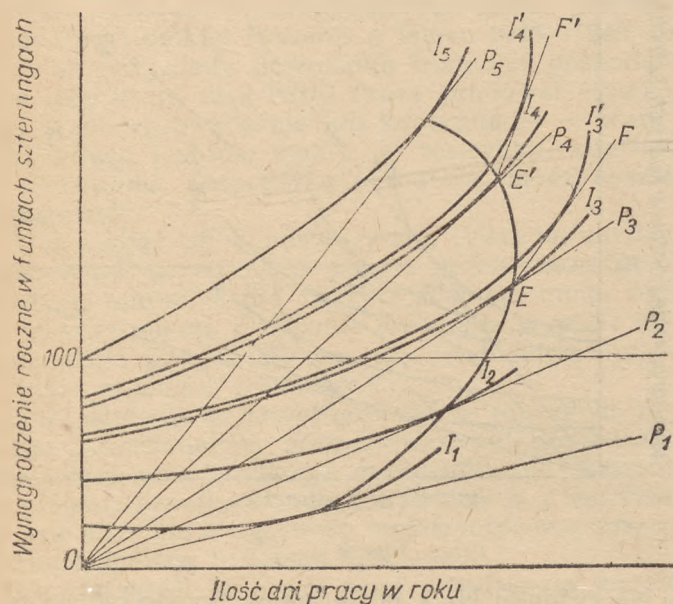
zarobkiem zaczyna przeważać, począwszy od zagwarantowanego rozdzielnictwem poziomu konsumpcji (w przykładzie autora 100 £).

Najciekawsze są rozważania autora dotyczące czwartego rodzaju warunków w jakich występuje tłumiona inflacja, a mianowicie istnienia dwóch rynków, kontrolowanego i nie kontrolowanego.

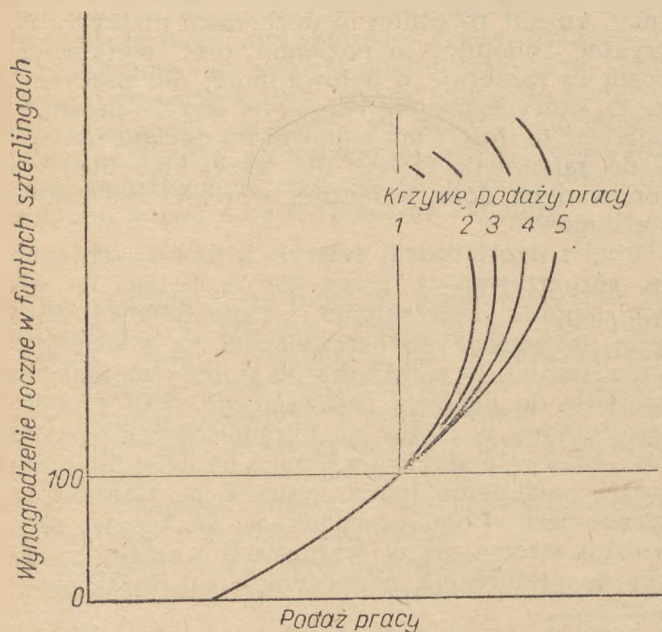
W przypadku istnienia rynku nie kontrolowanego działają na robotników bodźce skłaniające ich do zwiększenia podaży pracy (dni, godzin), ponieważ dodatkowy dochód można zrealizować w postaci zakupionych na wolnym rynku towarów i usług.

Zainteresowanie robotników w dodatkowych zarobkach jest tym większe, im większy jest rozmiar i zasięg rynku nie kontrolowanego. Większe też może mieć znaczenie w tym przypadku czynnik pieniężny w postaci progresywnej stawki płac za godziny nadliczbowe.

Ilustruje ten przypadek rysunek 3, gdzie nachylenie prostych EF i $E'F'$ przedstawia progresję wynar-



Rys. 3



Rys. 4

godzenia, począwszy od pewnej ilości godzin (dni) pracy, które umożliwia robotnikowi osiągnięcie wyższych krzywych obojętności ($I'3$, $I'4$).

Charlesworth podsumowując swoją analizę podaży pracy w warunkach tłumionej inflacji, stwierdza, że w zależności od nasilenia restrykcji rynku, krótkookresowe krzywe podaży pracy będą się układać tak jak na rysunku Nr 4.

Przy całkowitej reglamentacji rynku krzywa podaży pracy (Nr 1) staje się doskonale nieelastyczna (pionowa) powyżej poziomu zagwarantowanej rozdzielnictwem konsumpcji. Krzywe Nr 2 i 3 posiadają pewien stopień elastyczności w zależności od stopnia zaufania robotników do rządu i akceptacji jego polityki przymusowych oszczędności.

Podaż pracy i jej elastyczność zwiększają się następnie w warunkach występowania dwóch rynków (krzywa Nr 4), ażeby osiągnąć swoje maksimum w warunkach wolnego rynku (krzywa Nr 5).

Taki układ krótkookresowych krzywych podaży pracy ilustruje nam różne sytuacje w jakich robotnik podejmuje decyzje maksymalizacji swojego całkowitego zadowolenia. W zależności od tego, jaka jest sytuacja na rynku dóbr konsumpcyjnych, robotnik decyduje się na zwiększenie lub zmniejszenie swoich dochodów z pracy w stosunku do odpoczynku lub pracy w swoim gospodarstwie domowym.

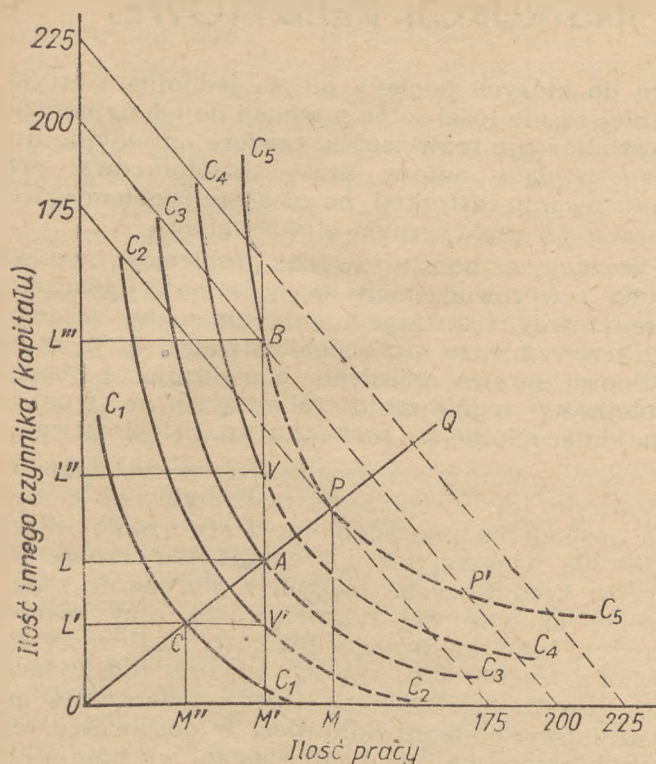
Jeżeli w gospodarce narodowej wprowadzone są silne restrykcje, ograniczające oddziaływanie bodźców pieniężnych (ekonomicznych), to zasada wyrównywania się krańcowej produktywności czynników wytwórczych, obowiązująca w wolnej gospodarce rynkowej (w wyrażeniu pieniężnym) przestaje działać, wskutek braku zainteresowania ze strony właścicieli tych czynników w zwiększeniu swoich dochodów pieniężnych. Takie warunki utrudniają racjonalny podział i wykorzystanie tych czynników.

Możliwość wyboru przez producenta najkorzystniejszej kombinacji czynników wytwórczych zostają ograniczone, a jego sytuację przedstawia Charlesworth przy pomocy Rysunku Nr 5, gdzie wykreśla krzywe jednakowego produktu C_1, C_2, \dots, C_5 oraz proste jednakowego nakładu. Przez połączenie punktów styczności obu tych krzywych otrzymamy prostą Q , która przedstawia najkorzystniejszą kombinację czynników wytwórczych dla różnych wielkości produkcji (nakładów).

Przyjąwszy punkt P jako sytuację wyjściową dla dalszych rozważań, reprezentującą najkorzystniejszą kombinację czynników wytwórczych przy danym poziomie produkcji, widzimy, że w warunkach wolnego rynku robotnicy zaoferują w tym przypadku ilość pracy równą OM .

Natomiast w warunkach tłumionej inflacji robotnik nie jest zainteresowany w osiąganiu maksymalnych dochodów pieniężnych, ponieważ nie może w całości zamienić ich na bezpośrednią konsumpcję. W tym przypadku zaoferuje on mniejszą ilość pracy, równą OM' , rezygnując z tworzenia przymusowych oszczędności równych MM' , w przypadku zaoferowania pracy w ilości OM .

W takiej sytuacji producent, o ile nie chce zmniejszyć produkcji, musi zużyć większą ilość kapitału aniżeli w okresie poprzednim ($M' B MP$), co w efekcie powoduje zwiększenie całkowitych kosz-



Rys. 5

tów z 175 funtów szterlingów na 200 funtów szterlingów, ponieważ punkt B leży na wyższej prostej jednakowego nakładu (200) aniżeli punkt P (175).

Natomiast jeżeli producent chce utrzymać najkorzystniejszą kombinację czynników wytwórczych, to w takim razie musi zredukować swoją produkcję do takiego poziomu (punkt A), przy którym ilości pracy OM' będą odpowiadać ilości kapitału $M'A$.

W rzeczywistości, w zależności od stopnia możliwości zdobycia przez producenta dodatkowej ilości kapitału ustali się jakiś nowy punkt równowagi pomiędzy punktami A i B (na przykład w punkcie V).

W warunkach tłumionej inflacji substytucja czynników wytwórczych (kapitału i pracy) zostaje ograniczona. Na rysunku Nr 5 ilustrują to linie przerywane, które oznaczają, że na prawo od linii $M'B$ nie ma możliwości substytucji pracy i kapitału, ponieważ robotnicy nie są zainteresowani — z poprzednio już wymienionych powodów — w zaoferowaniu większej ilości pracy aniżeli OM' .

Ograniczenia substytucyjności zaczną też niewątpliwie występować również i ze strony kapitału, którego cena na skutek zwiększenia zapotrzebowania rośnie. Zmusza to rząd do ingerencji zmierzającej do kontroli cen oraz do odgórnego rozdziału dóbr kapitałowych.

W gospodarce kapitalistycznej, gdzie środki produkcji są własnością prywatną, oznacza to ograniczenie zysków poszczególnych kapitalistów na ko-

rzyść przymusowych oszczędności zamrażanych w pożyczkach państwowych.

To zmniejszenie substytucyjności, występujące ze strony kapitału można na rysunku Nr 5 określić ograniczeniem pola zmienności ilości kapitału do poziomu VL'' , co w konsekwencji oznacza, że możliwość kombinowania czynników wytwórczych została ograniczona do $OM'VL''$, poza którym wszystkie krzywe jednakowego produktu stają się nierealne.

Ostatecznym wnioskiem, jaki wyciąga Charlesworth ze swego rozumowania, jest stwierdzenie, że tłumiona inflacja prowadzi zarówno do obniżenia poziomu produkcji jak i do podwyższenia jej kosztu.

Wydaje się nam, że teoretyczne rozważania Charleswortha, oparte o analizę konkretnej sytuacji gospodarczej w Wielkiej Brytanii w latach 1945—1949 mogą być, naturalnie z odpowiednimi modyfikacjami, odniesione do naszych aktualnych warunków. Wobec tego, że zajęliśmy się tylko jednym aspektem tłumionej inflacji, a mianowicie podażą pracy tylko w tym zakresie spróbujemy sformułować pewne wnioski w odniesieniu do naszej aktualnej sytuacji gospodarczej.

Na skutek sztywnej polityki płac obserwuje się zmniejszone zainteresowanie robotnika jego pracą, występują nagminnie zjawiska absencji w pracy, a przede wszystkim nienależyte wykorzystanie czasu pracy.

Robotnicy starają się uzyskać dodatkowy zarobek poza swoim zakładem pracy, lub też wykorzystują materiały i narzędzia pracy przedsiębiorstwa dla swych prywatnych celów (fuszerka).

Tego rodzaju sytuacja na odcinku płac uniemożliwia właściwą, z punktu widzenia ekonomicznego, gospodarkę przedsiębiorstwa, które nie może stosować najkorzystniejszych kombinacji czynników wytwórczych, to znaczy zatrudniać ilość robotników odpowiednią do środków produkcji i wynagradzać ich stosownie do ich produktywności.

Wydaje się nam, że zwalczanie i zapobieganie objawom inflacji, u podstaw których leży niski i bardzo słabo wzrastający poziom wydajności pracy, nie może być skuteczne o ile ograniczone zostanie tylko do środków o charakterze pieniężno-kredytowym.

Oczywiście, że i te środki mogą i będą oddziaływać, ale stopień tego oddziaływania zależy będzie od stopnia samodzielności przedsiębiorstwa i jego możliwości przystosowywania się do ciągle zmieniających się warunków rynkowych.

Wobec tego, że w gospodarce socjalistycznej rozdział środków produkcji i ich ceny są ustalane odgórnie, należałoby pozostawić przedsiębiorstwom stosunkowo duży zakres swobody decyzji, zarówno co do poziomu płac jak i cen na artykuły konsumpcyjne w zależności od podaży pracy i popytu konsumpcyjnego.

W. Dębicki R. Domaszewicz
Kraków

NIEKTÓRE PROBLEMY NOWEJ INSTRUKCJI KREDYTOWEJ

W ciągu ostatniego roku, na licznych konferencjach, zjazdach, na łamach Wiadomości NBP czy nawet w prywatnych rozmowach między pracownikami Narodowego Banku Polskiego toczyła się dyskusja na tematy związane z problemem reformy systemu kredytowego. Jakkolwiek artykuł niniejszy porusza tematykę bardzo ściśle związaną z przedmiotem tej dyskusji, nie jest zamiarem autora dalsze jej kontynuowanie i to z dwóch powodów. Po pierwsze, w toku przeprowadzanej dyskusji powiedziano już prawie wszystko, co na temat reformy systemu kredytowego było do powiedzenia, sformułowano różne, często radykalnie sprzeczne stanowiska i obecnie każdy dalszy głos w dyskusji siłą rzeczy musi w znacznej mierze powtarzać poglądy znane już uczestnikom dyskusji. Po drugie, w wyniku tej dyskusji opracowany został projekt nowej instrukcji kredytowej, który powinien wejść w życie z dniem pierwszego stycznia 1958 roku. Obecnie wydaje się słuszne skoncentrowanie uwagi oddziałów na zagadnieniach związanych z prawidłowym wykonywaniem przepisów kredytowych. Czy oznacza to, że proces reformy systemu kredytowego uważać należy za zakończony?

Z pewnością nie, podobnie jak nie można uważać, że zakończony został proces zmian w całej naszej gospodarce narodowej, w metodach zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi, w zasadach organizacji przedsiębiorstw, w systemie cen, w systemie finansowania inwestycji itp. Można jednak uważać, że zakończony został pierwszy etap reformy systemu kredytowego, którego celem było dokonanie zmian w przepisach kredytowych.

Obecnie trzeba sprawdzić przydatność tych przepisów w praktyce, a następnie dokonywać należy w nich dalsze zmiany w przypadku, gdy doświadczenie wykaże niesłuszność rozwiązań przyjętych w tych przepisach, lub w razie konieczności dostosowania ich do dalszych zmian w gospodarce. Poza generalnie obowiązującymi przepisami kredytowymi stosowane będą wobec pewnej liczby przedsiębiorstw eksperymentalne zasady kredytowania, oparte na innych rozwiązaniach, aniżeli przyjęte w instrukcji kredytowej.

Autor niniejszego artykułu jest zdania, że dalsza dyskusja na tematy związane z problemem reformy systemu kredytowego powinna być prowadzona w oparciu o doświadczenia uzyskane w toku praktycznego stosowania nowych przepisów kredytowych lub eksperymentalnych zasad kredytowania.

Celem niniejszego artykułu nie jest więc wzięcie udziału w dyskusji nad problemami systemu kredytowego, lecz naświetlenie niektórych rozwiązań instrukcji, które, jak już okazało się w toku dyskusji, wywołać mogą pewne nieporozumienia i wątpliwości. Można by postawić pytanie czemu przepisów instrukcji nie sformułowano w ten sposób, ażeby uniknąć powstawania nieporozumień i wątpliwości. Na zadośćuczynienie tego rodzaju postulatów nie pozwalał przede wszystkim charakter instrukcji, która jest przepisem bardzo ramowym, dającym duże możliwości elastycznego jej stosowania. Z drugiej strony, powstające nieporozumienia i wątpliwości dotyczą zagadnień, w odniesie-

niu do których poglądy nie są jednolite i artykuł niniejszy nie rości sobie pretensji do ich najbardziej prawidłowego rozwiązania, zawiera on jedynie osobiste poglądy autora, który współpracował przy opracowaniu instrukcji, na niektóre problemy związane z jej praktycznym stosowaniem.

Jednym z podstawowych problemów, związanych z wprowadzeniem w życie nowej instrukcji kredytowej, jest zagadnienie zmian w zasadach rozliczeń między przedsiębiorstwami, a w szczególności sprawa zniesienia obowiązującej obecnie kolejności regulowania zobowiązań ze środków znajdujących się na rachunku przedsiębiorstwa.

Celem zmian przeprowadzanych w systemie kredytowym jest zwiększenie oddziaływania kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw, stworzenie warunków dla większej niż dotychczas skuteczności rygorów kredytowych. Jednym z warunków zwiększenia skuteczności oddziaływania przy pomocy kredytu jest zapewnienie Bankowi możliwości wycofania części lub całości kredytu udzielonego już przedsiębiorstwu, w razie stwierdzenia poważniejszych nieprawidłowości w gospodarce tego przedsiębiorstwa. W chwili obecnej wycofanie kredytu w takich okolicznościach jest praktycznie niemożliwe ze względu na obowiązującą kolejność regulowania zobowiązań przedsiębiorstwa ze środków znajdujących się na jego rachunku, w myśl której to kolejności spłata kredytu bankowego następuje w ostatniej prawie kolejności. Stąd znane i często przytaczane przykłady przedsiębiorstw prowadzących niezakończoną niczym działalność pomimo całkowitego wstrzymania kredytowania przez Bank i spłacenia wszystkich kredytów w ciężar rachunku kredytu przeterminowanego.

Problem kolejności wypłat z rachunku przedsiębiorstwa posiada jeszcze i inne reperkusje w systemie kredytowym. Kolejność wypłat, ustalona mocą uchwały Prezydium Rządu, pozbawia przedsiębiorstwo prawa decyzji w sprawie dysponowania swoim rachunkiem bankowym, co z kolei ogranicza w poważnej mierze odpowiedzialność przedsiębiorstwa — posiadacza rachunku — za terminowość regulowania zobowiązań wobec wierzycieli. Przedsiębiorstwo nie posiadające środków na wypłatę robocizny w terminie płatności czy też na pokrycie innych pilnych wydatków może zawsze na swe usprawiedliwienie używać argumentu, że środki na wypłatę byłyby na rachunku, gdyby Bank nie zabrał ich z tego rachunku na uregulowanie innych zobowiązań, według z góry ustalonej kolejności.

Z tych względów zniesienie obowiązującej kolejności regulowania zobowiązań ze środków na rachunku bankowym przedsiębiorstwa jest jednym z istotnych warunków dokonania zmian w zasadach kredytowania, przekształcenia stosunku Banku do kredytowanego przedsiębiorstwa, zwiększenia odpowiedzialności tego ostatniego za jego gospodarkę.

W chwili pisania niniejszego artykułu sprawa przepisów rozliczeniowych, których podstawę miałby stanowić akt najwyższego rzędu — ustawa sejmowa — nie była jeszcze w ostateczny sposób zdecydowana. Z tego względu nasuwa się pytanie, czy zmiany w zasadach rozliczeń między przedsię-

biorstwami są warunkiem sine qua non dla wprowadzenia nowej instrukcji kredytowej, czy gdyby nastąpiło opóźnienie w wprowadzeniu zmian w zasadach rozliczeń należy również odroczyć wprowadzenie w życie nowej instrukcji kredytowej.

Wydaje się, że na powyższe pytanie należy odpowiedzieć przecząco. Zmiany wprowadzane przez nową instrukcję kredytową w zasadach kredytowania nie sprowadzają się bowiem jedynie do problemu możliwości wycofania kredytu i ograniczenia, czy jak chcą niektórzy, likwidacji kredytu na fundusz płac. Nowa instrukcja kredytowa wprowadza przede wszystkim znacznie bardziej elastyczne metody kredytowania, które mogą być z większym niż dotychczas powodzeniem zastosowane w bardzo różnorodnych sytuacjach i okolicznościach, w jakie obfituje życie. Instrukcja przynosi wiele uproszczeń, jak chociażby znaczne ograniczenie liczby funkcjonujących obecnie kredytów, czego dawno już oczekują pracownicy kredytowi. Dlatego też, jakkolwiek zgodzić się trzeba, że pozostawienie bez zmian obecnych zasad rozliczeń między przedsiębiorstwami poważnie ogranicza możliwość zwiększenia oddziaływania przy pomocy kredytu na gospodarkę przedsiębiorstw, to jednak wprowadzenie nowej instrukcji kredytowej wydaje się bezsprzecznie celowe nawet wówczas, gdyby to nie było poprzedzone zmianą przepisów rozliczeniowych. Wymagałoby to oczywiście przejściowego zawieszenia niektórych przepisów instrukcji, opartych na założeniu, że nie obowiązuje z góry ustalona kolejność regulowania zobowiązań ze środków na rachunku bankowym przedsiębiorstwa.

Jednym z problemów budzących bardzo poważne wątpliwości wśród pracowników kredytowych jest zagadnienie oceny normatywów środków obrotowych. Wydaje się jednakże, że znaczna część tych wątpliwości wywodzi się z nieporozumienia co do istoty normatywu finansowego. Przed wyjaśnieniem swego stosunku do tego zagadnienia autor chciałby jednak jeszcze raz uzasadnić potrzebę oceny normatywu środków obrotowych w świetle proponowanych zasad systemu finansowego przedsiębiorstw.

Proponowane zasady organizacji finansów przedsiębiorstw państwowych przewidują, że potrzeby przedsiębiorstwa, związane z jego rozwojem finansowane będą w zasadzie ze środków własnych. Potrzeby te mogą być dwójakiego rodzaju — inwestycje w celu powiększenia majątku trwałego przedsiębiorstwa oraz zwiększenie jego środków obrotowych, w szczególności zapasów. W celu zaspokojenia tych potrzeb przedsiębiorstwo będzie tworzyło tak zwany „fundusz rozwoju”, powstający z odpisów określonej części zysku przedsiębiorstwa. Przewiduje się ustalenie zasady, że środki funduszu rozwoju powinny być w pierwszym rzędzie przeznaczone na sfinansowanie wzrostu środków obrotowych, a dopiero po zaspokojeniu potrzeb przedsiębiorstwa w tym zakresie pozostała część funduszu rozwoju może być przeznaczona na inwestycje.

W razie braku odpowiednich środków funduszu rozwoju na sfinansowanie wzrostu środków obrotowych lub inwestycji przedsiębiorstwa może ono uzyskać kredyt bankowy, a mianowicie kredyt normatywny lub kredyt na inwestycje zdecentralizowane.

W razie zgromadzenia przez przedsiębiorstwo funduszy w wysokości przekraczającej jego po-

trzeby nadwyżka własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstwa może mu być odebrana i przeznaczona na powiększenie funduszy rezerwowych ministerstwa lub centralnego zarządu.

Jak więc widzimy wysokość normatywu środków obrotowych decyduje o podziale funduszu rozwoju na fundusz środków obrotowych i fundusz inwestycyjny. Z tego względu, jeśli Bank ma prawidłowo kredytować przedsiębiorstwo musi odpowiednio ustosunkować się do wysokości normatywu środków obrotowych.

Wprowadzenie nowych zasad systemu finansowego może powodować, zależnie od okoliczności, różnego rodzaju tendencje w przedsiębiorstwach.

Jeżeli uzyskanie kredytu na inwestycje zdecentralizowane nie byłoby sprawą łatwą — a sytuacja taka jest bardzo prawdopodobna — gdyż banki będą musiały stosować w tej dziedzinie ostrożną politykę kredytową, używając zarówno środków polegających na ograniczaniu ogólnej kwoty kredytów inwestycyjnych jak i zmierzających do eliminowania inwestycji mniej efektywnych — zrozumiałe byłoby powstanie w przedsiębiorstwach tendencji do ustalania normatywu środków obrotowych na niskim poziomie, aby większą część funduszu rozwoju przeznaczać na inwestycje. Tendencje tego rodzaju mogą być jednak realizowane jedynie wówczas, gdy istnieje łatwość uzyskania kredytu bankowego na sfinansowanie „zapasów ponadnormatywnych”, powstałych przez ustalenie normatywu środków obrotowych na zbyt niskim poziomie. Dlatego też Bank musi umieć ocenić prawidłowość normatywu środków obrotowych w tym celu, aby nie dopuścić do udzielenia kredytu ponadnormatywnego na zapasy wykazane jako ponadnormatywne w wyniku zbyt niskiego poziomu normatywu środków obrotowych i do przeznaczania w ten sposób nadmiernych środków na sfinansowanie inwestycji zdecentralizowanych.

Jeżeli natomiast istniałyby warunki uzyskiwania bez większych trudności kredytu na inwestycje zdecentralizowane lub przedsiębiorstwo nie miało by potrzeb inwestycyjnych, a jednocześnie banki prowadziłyby rygorystyczną politykę w dziedzinie kredytowania zapasów ponadnormatywnych, przedsiębiorstwo byłoby zainteresowane w ustalaniu normatywu środków obrotowych na zbyt wysokim poziomie, aby uniknąć trudności ze sfinansowaniem zapasów nadmiernych. Należy tu jeszcze mieć na uwadze fakt, że przedsiębiorstwo nie posiadające potrzeb inwestycyjnych i posiadające własne fundusze obrotowe w wysokości przekraczającej normatyw środków obrotowych może obawiać się odebrania nadwyżki na fundusz rezerwowy centralnego zarządu lub ministerstwa.

Jak więc widzimy, zastanawiamy się nad zagadnieniem normatywu środków obrotowych, jako pewnym aspektem prawidłowości funduszy własnych przedsiębiorstwa. Możemy więc obecnie powrócić do problemu poruszonego poprzednio, a mianowicie do istoty normatywu finansowego i wynikających z tego konsekwencji dla metody oceny prawidłowości normatywu. Wydaje się, że podstawowe nieporozumienie co do istoty normatywu finansowego tkwi w przekonaniu, że powinien on być traktowany przede wszystkim jako kryterium oceny prawidłowości zapasów posiadanych przez przedsiębiorstwo. Stąd też wynikają rozważania co

do przydatności kategorii normatywu, ponieważ normatyw finansowy z pewnością nie jest wystarczającym kryterium oceny prawidłowości zapasów posiadanych aktualnie przez przedsiębiorstwo (z lepszym skutkiem może być wykorzystany jako kryterium prawidłowości kształtowania się zapasów w ujęciu dynamicznym, w pewnym okresie czasu). Z samych teoretycznych założeń w sprawie normowania środków obrotowych wynika, że ukształtowanie się tych środków dokładnie w wysokości normatywu finansowego stanowiłoby raczej przypadek wyjątkowy. Dlatego też dla oceny prawidłowości zapasów posługiwać się należy nie normatywem finansowym, lecz przede wszystkim częstokowymi normatywami rzeczowymi.

Wydaje się natomiast, że normatyw finansowy stanowić powinien przede wszystkim kryterium oceny prawidłowości własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstwa. Powinien on być traktowany jako granica gromadzenia tych funduszy przez przedsiębiorstwo, nie ma bowiem uzasadnienia dla posiadania przez przedsiębiorstwo własnych funduszy obrotowych w wysokości większej niż jego potrzeby stałe w dziedzinie sfinansowania środków obrotowych. Określa to w pewien sposób i metodę oceny normatywu środków obrotowych przez Bank. Nie musi ona bynajmniej polegać na wyliczaniu normatywów częstkowych i ich sumowaniu. Bankowi potrzebna jest jedynie ocena czy normatyw środków obrotowych zapewnia sfinansowanie przeciętnych, stałych potrzeb w zakresie tych środków, czy też jest zbyt niski lub zbyt wysoki. W tym celu najbardziej odpowiednią metodą wydaje się obserwacja faktycznych potrzeb przedsiębiorstwa w dziedzinie środków obrotowych, znajomość jego zapasów, umiejętność oceny jakie z nich są niezbędne dla bieżącej działalności przedsiębiorstwa.

Z problemem wyżej omówionym wiąże się zagadnienie kredytowania zapasów ponadnormatywnych, jak również zapasów normatywnych. Jak z powyższych rozważań wynika normatyw finansowy może być jedynie bardzo orientacyjnym i niedokładnym kryterium oceny prawidłowości posiadanych przez przedsiębiorstwo zapasów. Dla prawidłowego kredytowania zapasów niezbędne jest dokonanie o wiele głębszej ich oceny niż porównanie stanu zapasów z normatywem finansowym. Dokonanie tej oceny jest jednak możliwe tylko w wyniku analizy zapasów, w oparciu o cząstkowe normatywy rzeczowe.

Należy zwrócić uwagę na przepisy nowej instrukcji kredytowej, które odrywają zagadnienie oceny prawidłowości zapasów od kryterium normatywu finansowego. Poprzednia instrukcja kredytowa polecała pracownikom kredytowym dokonywanie analizy jedynie zapasów ponadnormatywnych, co prowadziło często do traktowania przez przedsiębiorstwo zapasów nie nadających się do kredytowania jako normatywne i unikania w ten sposób kontroli bankowej. Przepisy nowej instrukcji zupełnie wyraźnie nakładają na pracowników kredytowych obowiązek oceny całości zapasów przedsiębiorstwa, bez względu na ich stosunek do normatywu. Dopiero te zapasy, które mogą stanowić przedmiot kredytu, podlegają podziałowi na normatywne i ponadnormatywne; ma to na celu zaostrzenie kontroli zapasów przez Bank i zwiększenie jego oddziaływania na likwidację zapasów nieprawidłowych.

Z problemem oddziaływania na zapasy nieprawidłowe wiąże się zagadnienie tak zwanych „luzów finansowych”. Istnienie luzów finansowych stwarza warunki do gromadzenia zapasów ponadnormatywnych bez potrzeby uciekania się do pomocy kredytu bankowego, a więc i bez kontroli Banku. Problem nadmiernych luzów finansowych wystąpił szczególnie jaskrawo w roku bieżącym, do czego przyczyniła się przede wszystkim zmiana, skądinąd słuszna, w zasadach dokonywania wpłat z zysku. Jak wiadomo w roku bieżącym zrezygnowano z dokonywania planowych wpłat z zysku, ustalając zasadę, że wpłaty z zysku następują na podstawie sporządzanego kwartalnego sprawozdania finansowego, oznacza to, że w obrocie przedsiębiorstwa pozostaje zawsze suma równa od 20 — do 110-dniowym wpłatom z zysku, nie licząc kwot należnych na fundusz zakładowy.

Jakkolwiek okoliczności te przyczyniły się do zaostrzenia problemu luzów finansowych, to sam problem istniał już i poprzednio. Każde bowiem przedsiębiorstwo, nie posiadające poważniejszych stanów zapasów ponadnormatywnych dysponowało znacznymi luzami finansowymi w postaci przeciętnego stanu nieprzeterminowanych zobowiązań fakturowych i dostaw niefakturowanych.

Stan taki utrudnia jednak bardzo poważnie oddziaływanie kredytu na gospodarke zapasami i paraliżuje często działalność Banku w kierunku likwidacji nieprawidłowych stanów tych zapasów. Z tego względu trzeba szukać środków, które by wyeliminowały możliwość finansowania przez przedsiębiorstwa zapasów nieprawidłowych różnego rodzaju luzami finansowymi. Jakże to mogą być środki?

Po pierwsze słuszne wydaje się podniesienie wysokości pasywów stałych przedsiębiorstw państwowych. Powinna się w nich znaleźć również część nieprzeterminowanych zobowiązań fakturowych, dostaw niefakturowanych czy wreszcie część zobowiązań z tytułu zysku podlegającego wpłacie do budżetu. Nie jest to jednak rozwiązanie wystarczające i dlatego dalsze instrumenty do rozwiązania problemu luzów finansowych przewidziane są w nowej instrukcji kredytowej.

W nowej instrukcji kredytowej ustalono co prawda zasadę uwzględniania zobowiązań nieprzeterminowanych i dostaw niefakturowanych przy udzielaniu kredytów na środki normowane, jednocześnie jednak przewidziano możliwość uwzględniania również innych luzów przy udzielaniu tych kredytów (nadwyżki własnych funduszy obrotowych, inne zobowiązania, poza nieprzeterminowanymi zobowiązaniami fakturowymi i dostawami niefakturowanymi) jak również możliwość uwzględnienia wszystkich tych luzów finansowych przy udzielaniu kredytu na należności od odbiorców. Stwarza to warunki do elastycznego postępowania ze strony oddziałów, umożliwiającego zwiększenie oddziaływania na likwidację nieprawidłowości w przedsiębiorstwie. Rozpatrzmy jednak to zagadnienie na przykładzie.

Jeżeli przedsiębiorstwo posiadało zapasy nadmierne, złej jakości, zbędne itp., to dotychczas mogło nie odczuwać trudności finansowych, w przypadku, gdy zapasy te sfinansowane były nieprzeterminowanymi zobowiązaniami fakturowymi, dostawami niefakturowanymi czy nadwyżką własnych funduszy obrotowych, przy czym jednocześnie

przedsiębiorstwo to mogło korzystać w pełnej wysokości z kredytu na należności fakturowe.

zapasy nieprawidłowe	100	luzy finansowe	100
należności fakturowe	150	kredyt na należności fakturowe	150
250		250	

Obecnie oddział Banku będzie mógł w takim przypadku pomniejszyć wysokość kredytu na należności od odbiorców o posiadane przez przedsiębiorstwo luzy finansowe i w ten sposób ujawnić trudności finansowe, wynikające ze zgromadzenia przez przedsiębiorstwo zapasów nieprawidłowych.

zapasy nieprawidłowe	100	luzy finansowe	100
należności fakturowe	150	kredyt na należności od odbiorców	150
250		(150 — 100)	50
250		150	

Wiele wątpliwości w toku ubiegłych dyskusji wzbudzało zagadnienie kredytów płatniczych, w szczególności kredytu płatniczego na opłacenie zobowiązań z tytułu skupu. Wątpliwości te wiązały się z propozycjami oprocentowania kredytów płatniczych w wysokości wyższej od normalnego oprocentowania, z projektami nadania oprocentowaniu kredytów płatniczych charakteru oprocentowania karnego. Wysuwane było często pytanie dlaczego kredyt płatniczy na uregulowanie zobowiązań z tytułu skupu traktowany jest analogicznie do innych kredytów płatniczych, jak na przykład kredyt na fundusz płac czy kredyt na opłacenie zobowiązań z tytułu transportu.

Trzeba stwierdzić, że istota wszystkich kredytów płatniczych, w tym także kredytu na uregulowanie zobowiązań z tytułu skupu, jest jednakowa. Przedsiębiorstwa prowadzące skup będą mogły, tak jak i inne przedsiębiorstwa, korzystać z kredytu na zapasy ponadnormatywne do wysokości przewidywanego w danym kwartale uzasadnionego ich wzrostu. Wobec tego potrzeba uzyskania kredytu płatniczego na opłacenie zobowiązań z tytułu skupu spowodowana będzie identycznymi czynnikami, jak te, które zmuszają przedsiębiorstwo do korzystania z innych kredytów płatniczych, jak kredyt na fundusz płac, czy kredyt na uregulowanie zobowiązań z tytułu transportu. Będą to mianowicie albo przypadki trudności finansowych, wynikające z nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstwa, jak poniesione straty, zapasy niekredytowane itp., bądź też przypadki nieprawidłowego ustalenia przez przedsiębiorstwo potrzeb kredytowych we wniosku kredytowym o przyznanie kredytów na środki normowane.

Nie znajdujemy więc uzasadnienia dla odmiennego traktowania kredytu płatniczego na uregulowanie zobowiązań z tytułu skupu od innych rodzajów kredytów płatniczych, ponieważ powody występowania tych kredytów są identyczne.

Dotyczy to również przypadku, gdy trudności finansowe wynikają z błędnego ustalenia przez przedsiębiorstwo jego potrzeb kredytowych na dany kwartał w złożonym w Banku wniosku kredytowym, szczególnie jeśli się weźmie pod uwagę, że każde przedsiębiorstwo ma prawo w ciągu kwartału składać wnioski dodatkowe.

Do problemów, które należałoby jeszcze porużyć, trzeba zaliczyć zagadnienie ustalania zdol-

ności kredytowej dla państwowych przedsiębiorstw, ponieważ to zagadnienie ciągle jeszcze należy do najbardziej zagmatwanych.

Niesłuszne wydają się tendencje zmierzające do określania zdolności kredytowej przedsiębiorstw państwowych w postaci górnego pułapu zadłużenia ustalanego na podstawie porównania płynnych aktywów z zobowiązaniami krótkoterminowymi. Autor niniejszego artykułu miał już okazję wypowiedzenia się na ten temat w kwietniowym numerze „Wiadomości NBP”¹⁾ i jeżeli jeszcze raz do tego samego zagadnienia powraca, to jedynie z tego względu, że hasło „zdolności kredytowej” nadal jeszcze pozostaje bardzo modne. Zamęt wobec tego zagadnienia powiększa jeszcze fakt nadawania pojęciu „zdolności kredytowej” różnej treści. Dlatego też należy wyjaśnić, że autor rozumie pojęcie zdolności kredytowej w taki sposób, jak zostało ono omówione w artykule M. L. Kostowskiego.²⁾

Na czym polega proponowane w tym artykule ustalanie zdolności kredytowej? Przede wszystkim na ocenie płynności obrotowej przedsiębiorstwa, a więc na stwierdzeniu, czy przedsiębiorstwo posiada pełne zabezpieczenie swych zobowiązań krótkoterminowych w płynnych aktywach. Jeżeli krótkoterminowe zobowiązania mają pełne zabezpieczenia w płynnych aktywach, wówczas sytuacja finansowa przedsiębiorstwa jest prawidłowa, jeżeli natomiast stan krótkoterminowych zobowiązań przedsiębiorstwa jest wyższy od wartości płynnych aktywów, to oznacza to, iż stan finansowy tego przedsiębiorstwa jest nieprawidłowy, co powoduje ograniczenie jego zdolności kredytowej, lub uznanie, że przedsiębiorstwo w ogóle nie posiada zdolności kredytowej.

Trzeba wobec tego jeszcze raz podkreślić, że do tych samych wyników dochodzi się w drodze analizy własnych funduszy obrotowych na zasadach przewidzianych w nowej instrukcji kredytowej.

Sytuacja, w której zobowiązania przewyższają krótkoterminowe aktywa płynne nie oznacza nic innego jak to, że fundusze przedsiębiorstwa³⁾ są niższe od jego środków trwałych, że w przedsiębiorstwie występuje zjawisko tak zwanych (bardzo zresztą niefortunnie) „ujemnych funduszy własnych w obrocie”.

Dlatego też dla zbadania, czy sytuacja finansowa przedsiębiorstwa jest prawidłowa można stosować alternatywnie — albo metodę polegającą na porównaniu stanu zobowiązań krótkoterminowych z wartością aktywów płynnych, albo metodę opartą na analizie prawidłowości wyposażenia przedsiębiorstwa we własne fundusze obrotowe.

Ponieważ jednak wymagania Banku w stosunku do wysokości własnych funduszy obrotowych przedsiębiorstw są znacznie wyższe — Bank żąda nie tylko, aby w ogóle fundusze te istniały, lecz wymaga, aby ich wysokość znajdowała się w określonym stosunku do normatywu środków obrotowych — bardziej przydatna dla celów analizy bankowej wydaje się metoda oparta na badaniu wysokości własnych funduszy obrotowych i porównywaniu tej wysokości z wielkością normatywu środków obrotowych.

¹⁾ W. Pruss „Kilka uwag w sprawie reformy systemu kredytowego” Wiadomości Narodowego Banku Polskiego Nr 4/1957, str. 180—181.

²⁾ M. L. Kostowski „Analiza zdolności kredytowej przedsiębiorstw — warunkiem dobrego kredytowania” Wiadomości Narodowego Banku Polskiego Nr 4/1957, str. 183.

³⁾ Ustalone zgodnie z zasadami nowej instrukcji, a więc w wysokości stanu bilansowego pomniejszonego o fundusze zamrożone w nierealnych aktywach, nieściągalnych należnościach itp.

Jeżeli natomiast sytuacja finansowa przedsiębiorstwa jest prawidłowa, to znaczy, że zobowiązania krótkoterminowe są w pełni pokryte aktywami płynnymi lub, że fundusze własne są wyższe od środków trwałych — to wówczas i przy jednej i przy drugiej metodzie analizy przedsiębiorstwo może korzystać z kredytów bankowych w takiej wysokości, w jakiej uzasadniają to jego słuszne gospodarczo potrzeby. W tym przypadku wystarczy więc ograniczyć się do udzielania kredytu na prawidłowe aktywa przedsiębiorstwa, a zapewnione będzie spełnienie wymogów stawianych przez kryterium zdolności kredytowej. Dla wyjaśnienia tego zagadnienia posłużę się przykładem zaczerpniętym z cytowanego już wyżej artykułu M. L. Kostowskiego. W artykule tym podano następujący bilans analityczny dla zobrazowania prawidłowej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Nakłady na środki trwałe	100	Fundusze własne	160
Należności długoterminowe	80	Kredyty długoterminowe	90
Środki obrotowe:		Kredyty krótkoterminowe	160
pieniężne	110	Inne zobowiązania	70
towarowe	190		
	480		480

W tym wypadku zdolność kredytowa wynosi $(300 - 70) - (90 - 80) = 220$.

Oczywiście, sytuacja ta będzie nadal prawidłowa, jeżeli będziemy z jednej strony zwiększali sumę aktywów płynnych, a z drugiej strony sumę kredytów krótkoterminowych na przykład:

Nakłady na środki trwałe	100	Fundusze własne	160
Należności długoterminowe	80	Kredyty długoterminowe	90
Środki obrotowe:		Kredyty krótkoterminowe	320
pieniężne	110	Inne zobowiązania	70
towarowe	350		
	640		640

Także i w tym przypadku zobowiązania krótkoterminowe $(320 + 70)$ znajdują pełne pokrycie w aktywach płynnych $(110 + 350)$, a zdolność kredytowa również odpowiednio wzrosła i wynosi $(460 - 70) - (90 - 80) = 380$. Tak więc w wyniku wzrostu zapasów towarowych o 160 również zdolność kredytowa wzrosła o 160. Wobec tego jeżeli stwierdzimy, że:

a) przedsiębiorstwo posiada własne fundusze obrotowe w prawidłowej wysokości

b) kredyt udzielony jest tylko na prawidłowe stany środków obrotowych przedsiębiorstwa

— to jednocześnie możemy, być pewni, że przedsiębiorstwo jest prawidłowo kredytowane również z punktu widzenia kryterium zdolności kredytowej w takim pojęciu tego określenia, jakie omawialiśmy powyżej.

Można by co prawda postawić jeszcze jeden zarzut przytoczonemu wyżej rozumowaniu — że mianowicie w podanym przykładzie po zwiększeniu kredytu krótkoterminowego ze 160 do 320 pogorszyła się struktura funduszy obrotowych przedsiębiorstwa, zmienił się stosunek funduszy własnych do obcych.

Trudno jednakże przypuszczać, by ktoś poważnie proponował ustalanie dopuszczalnej wysokości kredytów udzielanych przedsiębiorstwu państwowemu w zależności od wielkości prawidłowych jego funduszy.

Przyjęcie tego rodzaju zasady oznaczałoby bowiem, że najmniej kredytów mogą uzyskać przedsiębiorstwa o działalności sezonowej, ponieważ dla nich właśnie ustala się prawidłowe fundusze własne w minimalnej wysokości. Zasada ustalania ja-

kiegoś stosunku między dopuszczalną wysokością kredytów a prawidłową wysokością funduszu oznaczałaby całkowite negowanie powszechnie bodajże uznawanych zasad wyposażenia przedsiębiorstwo we własne fundusze obrotowe — a mianowicie do wysokości stałych potrzeb w zakresie normowanych środków obrotowych. Zasada ta, jak wiemy, oznacza, że większość potrzeb przedsiębiorstw sezonowych finansowana jest z kredytu właśnie dlatego, **ponieważ** fundusze własne ustalone są w wysokości minimalnej.

Pozostaje jeszcze jeden problem związany z zagadnieniem zdolności kredytowej i poruszony w artykule M. L. Kostowskiego, a mianowicie analiza zdolności kredytowej z punktu widzenia powiązania możliwości spłaty kredytu jak i uregulowania innych zobowiązań krótkoterminowych z wielkością przewidywanych obrotów kredytobiorcy. Wydaje się, że i ten problem rozwiązany jest w przepisach nowej instrukcji kredytowej. Zgodnie z tymi przepisami Bank ma obowiązek analizować prawidłowość zarówno finansowego stanu przedsiębiorstwa, w szczególności prawidłowość jego funduszy własnych, jak również badać działalność przedsiębiorstwa w ujęciu dynamicznym, analizować wielkość jego produkcji, sprzedaży i wyników.

Jeżeli przedsiębiorstwo jest prawidłowo wyposażone w fundusze własne (po uwzględnieniu korekt, o których mówi instrukcja) wykonuje plany produkcji, sprzedaży, osiąga założone planem wyniki (wypracowuje planowe zyski lub nie przekracza planowych strat), to wówczas możliwość zwrotu kredytu w wyznaczonym terminie zależna jest tylko od możliwości upłynnienia w tym terminie przedmiotu kredytowania. Jeżeli natomiast sytuacja jest inna — przedsiębiorstwo nie jest prawidłowo wyposażone w fundusze własne, nie wykonuje planu produkcji i sprzedaży, przekracza planowane koszty, ponosi nieplanowane straty — to Bank ma prawo stosowania specjalnych rygorów kredytowych, o których mówi instrukcja, a które — można by to tak nazwać — sprowadzają się do ograniczenia „zdolności kredytowej” przedsiębiorstwa (ograniczenie kredytowania, kredytowanie pod gwarancją jednostki nadrzędnej, wstrzymanie kredytowania). Z przytoczonych wyżej względów autor uważa, że kryterium zdolności kredytowej (ciągle się zastrzegając, że chodzi tu o zdolność kredytową rozumianą tak, jak to wyżej wyjaśniono) jest nieprzydatne i zbędne dla prawidłowego kredytowania przedsiębiorstw w oparciu o zasady nowej instrukcji kredytowej.

Wreszcie ostatni problem, który pozostał jeszcze do poruszenia w ramach niniejszego artykułu, to zagadnienie metody wprowadzania w życie niektórych przepisów instrukcji, szczególnie tych, które zmierzają do wycofania części lub całości kredytu bankowego, udzielonego przedsiębiorstwom źle pracującym w celu wywarcia na nie nacisku finansowego w kierunku likwidacji nieprawidłowości istniejących w ich gospodarce. Trzeba sobie zdawać sprawę, że tego rodzaju środki oddziaływania mogą być wprowadzane jedynie stopniowo, w taki sposób, aby to nie spowodowało zakłóceń w życiu gospodarczym. Trzeba także powiedzieć, że bardziej energiczne stosowanie tego rodzaju środków oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw utrudnia aktualna organizacja naszej gospodarki. Opiera się ona, szczególnie w dziedzinie handlu, na dużych

organizacjach gospodarczych, posiadających praktycznie monopolistyczną pozycję w dziedzinie zaopatrzenia określonego kręgu odbiorców. Tak na przykład, gdyby w mieście istniała nie jedna czy w wielkim mieście kilka dużych organizacji handlowych danej branży, lecz kilkadziesiąt czy kilkaset, gdyby przedsiębiorstwo stanowił nie zespół sklepów obsługujących całe miasto lub całą dzielnicę wielkiego miasta, lecz jeden sklep lub kilka sklepów, to stosowanie nawet najbardziej energicznych rygorów kredytowych nie mogłoby powodować poważniejszych trudności w zaopatrzeniu ludności, ponieważ trudno sobie wyobrazić, aby wszystkie te przedsiębiorstwa pracowały źle. Jeżeli jednak tylko jedna organizacja handlowa zaopatruje całe miasto czy całą dzielnicę wielkiego miasta w artykuły określonej branży, to uniemożliwienie normalnego jej zaopatrzenia musi spowodować trudności w zaopatrzeniu znacznej liczby ludności.

Podobnie możliwości wstrzymania przez dostawców dostaw na rzecz niepunktualnych płatników inaczej będą się przedstawiały gdy odbiorcą będzie niewielki zakład przemysłu terenowego, a inaczej będą się przedstawiały, gdy odbiorcą będzie wielka huta. Te różnice muszą więc oddziaływać na uwagę, stosując przewidziane instrukcją środki oddziaływania kredytowego.

Należy wyraźnie powiedzieć, że zwiększenie roli kredytu i skuteczność oddziaływania przy jego pomocy na gospodarkę przedsiębiorstw wymaga całego procesu przemian i nie może być zrealizowane wobec tego w postaci jednorazowego aktu zmiany przepisów kredytowych.

Wydaje się, że zaletą nowych przepisów kredytowych jest właśnie ich ramowość, dająca możliwość stosowania dużej skali różnych metod oddziaływania w ramach określonej przez instrukcję organizacji kredytów obrotowych.

W. Pruss

BANKOWA KONTROLA FUNDUSZU PŁAC W ROKU 1957

W walce o zachowanie równowagi na rynku, która przybrała szczególne nasilenie w roku 1957, poważną rolę odgrywają wysiłki zmierzające do przestrzegania dyscypliny płac. Zapobieganie żywiołowemu wzrostowi płac, nie posiadającemu odpowiednika w przyroście dodatkowej produkcji było i jest naczelnym zadaniem aparatu gospodarczego i bankowej kontroli funduszu płac, która służy temu celowi. Rok 1956 zamknęliśmy pewnym zwichnięciem równowagi rynkowej. Fundusz płac przekroczony został o 12%, co uczyniło w przybliżeniu kwotę około 12 miliardów złotych.

Pojawienie się tak dużej dodatkowej siły nabywczej, przy ogólnym wzroście dochodu narodowego o około 7%, spowodowało napięcie na rynku, tym bardziej, że zaledwie jedna trzecia tej kwoty była wynikiem przekroczenia planu produkcyjnego. Pozostała kwota obejmowała regulację płac i kwoty wydatkowane w związku z realizacją roszczeń zaległych i ogólnym rozluźnieniem dyscypliny płac. Rozluźnienie dyscypliny płac polegało na wypłaceniu premii za przekroczenie planów produkcji, bez dostatecznego uzasadnienia, niezgodnie z obowiązującymi regulaminami premiowania, a często polegało ono na samowolnym korygowaniu wysokości płac w poszczególnych przedsiębiorstwach.

W celu utrzymania równowagi na rynku stało się konieczne wyeliminowanie wszystkimi dostępnymi środkami nieuzasadnionych i niezamierzonych wypłat z tytułu funduszu płac, których szczególne nasilenie przypadło na IV kwartał 1956 roku. Podjęcie tych wysiłków było uzasadnione z punktu widzenia naszego całego rozwoju gospodarczego, bowiem dalsze pojawienie się na rynku dodatkowej siły nabywczej, bez odpowiednika w przyroście dodatkowej produkcji towarów powszechnego użytku doprowadziłoby w końcu do obniżenia realnej płacy, a tym samym do poważnych zakłóceń o charakterze gospodarczym i społecznym.

Poważniejszego podniesienia dyscypliny płac nie udało się jednak osiągnąć w dwóch pierwszych kwartałach bieżącego roku. Założenia planowe w zakresie funduszu płac przekroczone zostały co praw-

da już nie w tym stopniu jak w czwartym kwartale roku ubiegłego, jednak bądź co bądź o poważną kwotę, gdyż przekraczającą jeden miliard złotych. Powstaje pytanie, jakie przyczyny spowodowały takie ukształtowanie się sytuacji. Otóż główną przyczyną, która ułatwiła wzrost płac nieproporcjonalny do wzrostu produkcji, było zwichnięcie proporcji w planach operatywnych przedsiębiorstw, między wysokością zadań produkcyjnych a wysokością funduszu płac, a mianowicie ustalenie planów funduszu płac na poziomie wyższym aniżeli wynikałoby to z planów produkcji. Przy obecnie obowiązującym systemie bankowej kontroli funduszu płac dało to możliwość wykorzystania środków i powstania poważnych, często pozornych oszczędności. Drugą przyczynę stanowiły regulacje tak zwanych roszczeń zaległych, do czasu pojawienia się decyzji Sejmu, anulującej ustawę z listopada ubiegłego roku.

W podejmowanych wysiłkach poważne zadania spadły na aparat bankowy, który, mimo trudnych warunków, wynikających zarówno z całej sytuacji polityczno-gospodarczej kraju jak i atmosfery, jaka zapanowała w naszym aparacie bankowym, polegającej na negowaniu prawie wszystkiego czym Bank w dotychczasowej pracy zajmował się — podjął skuteczne wysiłki i osiągnął pewne pozytywne wyniki. Należy zdawać sobie sprawę, że „system bankowej kontroli funduszu płac działa w wielu przypadkach „topornie”, że w wielu przypadkach stwarza luzy sprzyjające rozluźnieniu dyscypliny w przedsiębiorstwach¹⁾, jednak mimo wszystko jest narzędziem, które stwarza pewną uzasadnioną granicę do jakiej przedsiębiorstwo może wykorzystywać fundusz płac, a przekroczenie jej powoduje dla kierownictwa i administracji dotkliwe sankcje.

Wydaje się, że bankowej kontroli funduszu płac nie można traktować jako li tylko funkcji tymczasowej, złeconej aparatowi bankowemu. Przecież fundusz płac stanowi prawie połowę dochodów ludności i z punktu widzenia Banku, analizy sytuacji

¹⁾ Mam tu na myśli głównie mechanizm wyliczania skorygowanego funduszu płac.

pieniężno-rynkowej, nad którą bezpośrednio czuwa bank emisyjny, nie może być obojętne jego kształtowanie się. Zagadnienie obserwacji funduszu płac oraz możliwości ograniczenia nieuzasadnionych wypłat jest poważnym narzędziem działania Banku. Praktyka roku bieżącego wykazała, że aparat bankowy pomimo wielu trudności w tym zakresie może odegrać poważną rolę i potrafi to robić z całą ofiarnością. Bankowa kontrola funduszu płac działa we wszystkich państwach budujących socjalizm i nigdzie jak dotychczas nie zamierza się jej zlikwidować, stanowi ona bowiem zbyt czułe i radykalne narzędzie państwa w utrzymaniu równowagi rynkowej.

W drugim i trzecim kwartale bieżącego roku podjęte zostały decyzje rządu, które w poważnym stopniu rzutują na podniesienie dyscypliny płac. Przede wszystkim na skutek tych decyzji skorygowane zostały częściowo operatywne plany przedsiębiorstw w tym kierunku, aby w nich były bardziej zachowane proporcje między wzrostem produkcji a wzrostem funduszu płac. W akcji tej ma również swój udział i dorobek aparat bankowy, który w wielu przypadkach sygnalizował o nieprawidłowościach i domagał się ich usunięcia. Następnie zmieniony został system wynagradzania pracowników inżynieryjno-technicznych i administracyjnych, w kierunku większego uniezależnienia wysokości uposażenia od wskaźnika przekroczenia planu produkcji lub obrotu. Przyczyniło się to do bardziej skutecznej bankowej kontroli funduszu płac, a przede wszystkim do ograniczenia narastania oszczędności pozornych. Potwierdzają to następujące liczby, zaczerpnięte ze sprawozdawczości bankowej w roku bieżącym w dziedzinie przemysłu (w milionach złotych):

	I kwartał	II kwartał	lipiec	sierpień
a) oszczędności względne (kwoty narastające)	524	879	920	931
b) przekroczenia podlegające wygosparowaniu	79	62	64	120

Z powyższych liczb wynika zahamowanie procesu narastania oszczędności. Oczywiście, że w pewnej mierze przyczyniło się tu również i automatyczne pozostawienie przez przedsiębiorstwa na dalsze kwartały roku stosunkowo mniejszych kwot funduszu płac (na skutek zawyżania ich w kwartałach początkowych). Jednak zahamowanie widzi się w sposób wyraźny. W pierwszym kwartale przeciętna miesięczna przyrostu oszczędności wynosiła +174, w drugim kwartale +118, natomiast w lipcu wynosiła 41, a w sierpniu tylko +11 milionów złotych. Co prawda należy podkreślić, że stan oszczędności, osiągnięty od początku roku do końca sierpnia jest bardzo wysoki, gdyż stanowi przeszło 20% planowanego miesięcznego funduszu płac przemysłu.

Z drugiej strony, począwszy od lipca, obserwuje się wzrost przekroczeń zakwalifikowanych przez oddziały Banku do wygosparowania. Jakkolwiek suma tych przekroczeń jest stosunkowo mała, jednak stanowi ona w sierpniu przeszło 1,5% miesięcznego funduszu płac przemysłu.

Trudno jest w tych warunkach ocenić, czy obecny system kontroli funduszu płac jest systemem skutecznym, czy w dostatecznym stopniu stanowi narzędzie zachowania podstawowych proporcji na-

szej gospodarki. Ocena jest utrudniona przez powstanie w tym roku oszczędności pozornych. Dynamika ich wzrostu w trzecim kwartale poważnie zmalała, co sugerowałoby raczej pozytywną ocenę.

Oczywiście należy jeszcze raz podkreślić, że bankowy system kontroli funduszu płac jest z natury rzeczy schematyczny, chociaż w tym roku w sposób bardziej wyraźny przy opracowywaniu zasad kontroli uwzględniono specyfikę poszczególnych działów gospodarczych i obowiązujących systemów płac. Pomimo to nie zdołano tak dopasować zasad kontroli, ażeby rzeczywiście suma względnych przekroczeń i oszczędności faktycznie w 100% odzwierciedlała efekty gospodarcze, osiągnięte przez przedsiębiorstwa²⁾.

Takich jednak postulatów nie można stawiać wobec bankowej kontroli funduszu płac. Zasady jej są i muszą być z natury rzeczy bardzo uproszczone, a przecież każde przedsiębiorstwo posiada swoją specyfikę, inne warunki pracy, inną jej organizację itd. Dlatego też, w celu uzyskania pełnych osiągnięć i rzeczywistego umocnienia dyscypliny płac, niezbędne jest w pewnym sensie współdziałanie przedsiębiorstwa, ułożenie wewnętrznych bodźców w przedsiębiorstwie w taki sposób, aby działały one prawidłowo, w kierunku jak najbardziej ekonomicznego wykorzystania funduszu płac. Wydaje się, że materialne zainteresowanie załogi w wykonaniu lub przekroczeniu planowanego zysku może w części ten postulat spełnić, o ile oczywiście plany będą opracowywane prawidłowo.

Jednostkom nadrzędnym przedsiębiorstw i resortom przypada poważna rola w podniesieniu dyscypliny płac. Wiele tych jednostek wywiązuje się z tego obowiązku, jednak spotyka się również w wielu przypadkach nieuzasadnione usprawiedliwianie przekroczeń funduszu płac i niehonorowanie w praktyce uchwał rządu w zakresie podniesienia dyscypliny płac.

Obserwujemy wciąż przypadki zbyt szerokiego a przede wszystkim nieuzasadnionego usprawiedliwiania przekroczeń funduszu płac i występowania do Banku z wnioskami o niestosowanie sankcji i zwalnianie przedsiębiorstw z obowiązku wygosparowania kwot wypłaconych ponad skorygowany fundusz płac, nie posiadających pokrycia w oszczędnościach w poprzednich kwartałach.

Tymczasem stosowanie tak zwanych wyjątków od zasad przewidzianych w instrukcji tymczasowej i w innych podstawowych aktach prawnych, regulujących zasady kontroli funduszu płac w zasadzie powinno ograniczyć się do przypadków niewykonania planów produkcji z przyczyn spowodowanych tylko tak zwaną siłą wyższą.

Należy stwierdzić, że w roku bieżącym, na skutek słabego jeszcze stosunkowo zainteresowania kierownictwa przedsiębiorstw, załóg, rad robotniczych jak i jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw w kształtowaniu się kosztów produkcji a głównie kosztów osobowych nie wywołano wszystkich rezerw pozwalających na zmniejszenie kosztów jednostkowych w wypracowaniu większej akumulacji. W jednych przedsiębiorstwach udział kosztów osobowych

²⁾ Bowiemy przyjęty system wyliczania skorygowanego funduszu płac w konkretnych przypadkach nie zawsze odpowiada warunkom istniejącym w przedsiębiorstwie.

jest stosunkowo niewielki i może słusznie uwaga samych przedsiębiorstw skierowana jest na inne zagadnienia. Ale obok tych przedsiębiorstw istnieją inne, w których udział kosztów osobowych w kosztach globalnych jest pokaźny i kształtowanie się ich ma poważny wpływ na wypracowanie zysku i z kolei na wysokość odpisów na fundusz zakładowy. Niezrozumiały jest w tych przedsiębiorstwach brak należytego ustosunkowania się i dążenia do oszczędnej gospodarki funduszem płac. Wielu kierowników przedsiębiorstw w sposób lekkomyślny, obliczony czasem na tanią popularność wśród załogi, toleruje faktycznie niezapracowane i nieuzasadnione wypłaty z funduszu płac. Często można również spotkać zbyt niskie ustawienie planów produkcji, obniżenie norm, dopisywanie niewykonanych robót oraz błędne interpretowanie obowiązujących regulaminów płac. Stan taki tolerują również w wielu przypadkach rady robotnicze i jednostki nadrzędne przedsiębiorstw, które często zasłaniają się tym, że obecnie przedsiębiorstwa uzyskały poważne uprawnienia, a w związku z tym również samodzielnie odpowiadają za swoje postępowanie.

Jest chyba zrozumiałe, że danie większych uprawnień przedsiębiorstwom oraz usamodzielnienie ich w podejmowaniu decyzji, mających na celu wykonanie wskaźników planowych nie wyklucza nadzoru jednostek nadrzędnych, a w każdym razie nie może im dawać uprawnień do tolerowania nadużyć i marnotrawstwa. Typowym przykładem takiego podejścia do zagadnienia są fakty, bynajmniej nie odosobnione, jakie oddziały Banku spotkały w czasie wykonywania kontroli w zakresie wypłat z bezosobowego funduszu płac. Otóż przedsiębiorstwa (bynajmniej nie tych rozmiarów co Nowa Huta, a raczej przemysłu drobnego i średniego) zlecają w formie prac zleconych osobom prywatnym lub różnym instytucjom, opracowanie projektów organizacyjnej sanacji poszczególnych przedsiębiorstw. Osoby przyjmujące zlecenie a nawet instytuty z kolei angażują, za wynagrodzeniem, podwykonawców do opracowania poszczególnych części pracy, przeważnie spośród aparatu kierowniczego danego przedsiębiorstwa. W ten sposób koło zamyka się. Przeważnie notabene koszt takich opracowań zostaje skalkulowany na podstawie tak zwanych w tym przypadku „roboczogodzin”, których ilość jest różna — od kilkuset do tysiąca i więcej, i zależna jest prawdopodobnie w przeważnej części od fantazji. Stawki za roboczogodzinę są różne, obowiązują ceny rynkowe, co prawda w szokującej rozpiętości od 10 do 30 złotych, nie mówiąc już o dalszych narzutach za nadzór itp. Wynik dobrych kilkadziesiąt tysięcy złotych obciąża koszty przedsiębiorstwa a nie wiadomo czy to jest potrzebne. Powstaje w tym przypadku pytanie jaka jest rola kierownictwa przedsiębiorstwa, czy organizowanie pracy nie jest tym podstawowym elementem i obowiązkiem tego kierownictwa, czy jest sens, ażeby zajmowało się ono organizacją pracy przedsiębiorstwa lub jej ulepszeniem tylko w formie prac zleconych?

Sądzić należy, że mieści się to w codziennych normalnych obowiązkach i w normalnym uposażeniu, nie wykluczając możliwości otrzymania specjalnych nagród za szczególne osiągnięcia na tym odcinku.

Ciekawe jest stanowisko jednostek nadrzędnych w tych sprawach, które albo nie chcą się tymi sprawami zajmować, albo wszystko odbywa się za ich zgodą i akceptem.

Wydaje się, że jest to przykład, wskazujący na to, co już uprzednio powiedziano, że system bodźców działających obecnie nie stworzył jeszcze dostatecznych warunków zainteresowania kierownictwa i załóg przedsiębiorstw w jak najbardziej oszczędnej gospodarce funduszem płac. Odnosi się to do funduszu płac związanego z działalnością eksploatacyjną przedsiębiorstw, a tym bardziej do funduszu płac związanego z działalnością inwestycyjną i remontową (w ramach własnego wykonawstwa), gdzie koszty w zasadzie nie mają bezpośredniego wpływu na wyniki przedsiębiorstwa.

Poważna rola w podniesieniu dyscypliny płac powinna przypaść radom robotniczym. Dotychczasowy, stosunkowo mały stopień zainteresowania ze strony rad robotniczych można częściowo usprawiedliwić jeszcze wciąż małym ich doświadczeniem.

W tej sytuacji szczególnego znaczenia podniesienia dyscypliny płac nabiera zagadnienie inspekcji w przedsiębiorstwie oraz analizowanie gospodarki funduszem płac na podstawie materiałów pierwotnych. Należy zagadnienie postawić wyraźnie, że ograniczanie się tylko do kontroli kameralnej, na skutek przyjętych w niej zasad, o których już mówiono poprzednio, zbyt słyca zagadnienie bankowej kontroli funduszu płac w ogóle. Dlatego też inspekcje w przedsiębiorstwach powinno się traktować jako integralną część pracy kontrolnej. Jedną z przyczyn, która nie pozwala w dostateczny sposób ocenić obecnego systemu kontroli funduszu płac jest również i to, że omawiana część kontroli bankowej nie działa jeszcze w pełni. W związku z tym zadaniem całego aparatu Banku, pracującego na tym odcinku, jest wyjście szerszym frontem na inspekcje w przedsiębiorstwach i to w jak najbliższym okresie czasu. Tylko praktyka może nam dać w tym zakresie potrzebne doświadczenie, a bardziej sprecyzowane i poznane źródła złej gospodarki funduszem płac będą stanowić lepszą podstawę oceny poszczególnych przedsiębiorstw i wysuwania pod ich adresem oraz pod adresem ich jednostek nadrzędnych, konkretnych postulatów i wniosków. Inspekcje przeprowadzane w przedsiębiorstwach powinny w miarę możliwości i potrzeby przyczyniać się do ułatwienia i kierowania uwagi rad robotniczych na najbardziej węzłowe w tym zakresie zagadnienia przedsiębiorstwa.

Na zakończenie należy poświęcić kilka uwag sytuacji jaka panuje na odcinku organizacji pracy związanej z kontrolą funduszu płac głównie w oddziałach operacyjnych. Otóż wydaje się, że sytuacja obecna, ogólnie rzecz biorąc, nie sprzyja pełnemu wykonywaniu obowiązków jakie ciążyą w tym zakresie na Banku. W tej chwili większość oddziałów operacyjnych eksperymentuje nowe formy organizacji pracy. To, że panuje atmosfera poszukiwania lepszych form organizacji pracy nie jest złe, jednak moim zdaniem przedłużanie się obecnego stanu i wyjście z eksperymentami szerokim frontem, bez dokładnego ich sprawdzenia w zakresie poziomu wykonywanej pracy na odcinku kontroli funduszu płac jest w obecnym okresie trochę nie-

bezpieczne; tym bardziej, że zdania co do słuszności poszczególnych zasad organizacji pracy są bardzo podzielone. Związana z tym pewna demobilizacja dotychczasowego aparatu kontroli funduszu płac oraz brak pełnej znajomości w tym zakresie ze strony aparatu kredytowego i operacyjnego musi się odbijać ujemnie z natury rzeczy — chociażby tylko czasowo — na poziomie wykonywanej pracy. Świadczą o tym wyniki niektórych kontroli aparatu rewizyjnego.

Przy podejmowaniu decyzji co do zmiany zasad organizacji pracy powinna być brana pod uwagę odpowiedzialność, jaka ciąży na nas za ten odcinek pracy, szczególnie w naszej dzisiejszej sytuacji gospodarczej. Tymczasem motorem dokonywanych zmian nie zawsze jest pełna świadomość, że nowe zasady organizacji przyniosą rzeczywiste osiągnięcia i poprawę pracy w zakresie kontroli funduszu płac w zależności od warunków miejscowych, a po prostu tak zwana moda zmian.

Uważam, że jest już czas najwyższy, aby wszyst-

kie doświadczenia nagromadzone w okresie ubiegłym podsumować i w końcu chociażby na najbliższy okres czasu dać ogólne ramy organizacji pracy w oddziale operacyjnym. Uważam, że ogólne zasady organizacji jednostek Banku muszą być jednolite, gdyż wymaga tego konieczność zapewnienia sprawnego kierowania bankiem z jednej strony i jednolitość czynności poszczególnych oddziałów z drugiej strony. Schemat organizacyjny oddziałów operacyjnych jest ściśle związany ze schematem organizacyjnym oddziału wojewódzkiego jak i Centrali Banku. Z tego prosty wniosek, że sporo spraw organizacyjnych, dotyczących jednych i drugich jednostek musi być rozstrzygniętych jednocześnie.

Dalsze odkładanie załatwienia tych spraw może mieć tylko ujemny wpływ na tok czynności wykonywanych przez Bank, tym bardziej, że od początku przyszłego roku czekają nas nowe zadania związane z proponowanymi zmianami w systemie finansowania inwestycji.

R. Malesa

O ORGANIZACYJNYCH EKSPERYMENTACH ODDZIAŁÓW

Już ponad dwa lata publikowane są na łamach Wiadomości NBP artykuły bądź to o charakterze dyskusyjnym, bądź też przedstawiające oryginalne koncepcje autorów, dotyczące struktury organizacyjnej oddziałów operacyjnych i wojewódzkich oraz organizacji pracy w tych oddziałach.

Oczywiście, polemiki dyskusyjne — zwłaszcza na tematy organizacyjne — nie mogą nikomu zaszkodzić. Moim jednak zdaniem, o formach organizacyjnych można mówić (i ewentualnie pisać) dopiero wówczas, gdy „model” dyskutowanego przedmiotu jest już w sposób wyraźnie ukształtowany.

Tymczasem do ostatecznego ukształtowania „modelu” oddziałów wojewódzkich i Centrali Banku brakuje, niestety, wiele jeszcze elementów. Nie wiemy na przykład czy dla obsługi przedsiębiorstw rozliczających się z budżetem centralnym zachowana będzie trójszczeblowa organizacja Banku, czy też wystarczy bezpośrednie powiązanie oddziałów operacyjnych z Centralą, jako że (poza nielicznymi wyjątkami) oddziały wojewódzkie nie mogą wnieść merytorycznego udziału w sferę kredytowania i kontroli tych przedsiębiorstw. I odwrotnie, nie wiemy czy oddziały wojewódzkie wyposażone zostaną w większe niż dotąd prerogatywy w odniesieniu do gospodarki terenowej, przejmując pewne funkcje Centrali w tym zakresie. Są to ustalenia bardzo istotne z punktu widzenia struktury i organizacji pracy, zarówno oddziałów wojewódzkich jak i Centrali Banku.

Te i inne braki w ostatecznym ukształtowaniu naszych wyższych jednostek organizacyjnych nie mają — moim zdaniem — większego wpływu na organizację oddziałów operacyjnych. Z tych względów uważam, że w chwili obecnej można się poważnie zastanowić jedynie nad organizacją oddziału operacyjnego a właściwie tych jego komórek, które są przedmiotem ustawicznych i różnorodnych doświad-

czeń. Do nich zaliczyć należy komórki planistyczno-kredytowe i komórki dysponenta rozliczeń.

*

W zakresie organizacji pracy oddziałów operacyjnych możemy już obecnie poruszać się z dość dużą swobodą, a to dzięki posiadaniu następujących materiałów:

- a) projektu przepisów organizacyjnych,
- b) ostatecznego projektu instrukcji kredytowej,
- c) założeń zmian uchwały Nr 527/55,
- d) struktury branżowej kontrolowanych przedsiębiorstw, z uwzględnieniem zmian jakie mają być wprowadzone od 1 stycznia 1958 roku, chodzi tu o przejęcie z Banku Inwestycyjnego finansowania niektórych inwestycji komunalnych.

Projekt przepisów organizacyjnych oddziału operacyjnego zawiera ustalenia dotyczące następujących zagadnień:

- a) roli oddziału,
- b) obowiązków wynikających z realizacji podstawowych zadań Banku,
- c) obowiązków w stosunku do oddziału wojewódzkiego,
- d) współpracy z terenowymi organami władz i administracji gospodarczej,
- e) organizacji i administracji oddziału.

Zarówno rola jak i obowiązki oddziału są niezależne od systemu organizacyjnego, panującego w danym oddziale. Są one zatem w pewnym sensie pojęciami niezmiennymi, zdeterminowanymi przez przepisy wyższego rzędu. Rolę i obowiązki oddziału operacyjnego można lapidarnie ująć w następujących słowach: oddział operacyjny NBP jest jednostką organizacyjną, powołaną do bezpośredniej realizacji statutowych zadań Banku, dotyczących:

— kredytowania gospodarki narodowej,

- dokonywania rozliczeń w gospodarce narodowej,
- regulowania obrotu gotówkowego,
- obsługi budżetu państwa,
- operacji walutowych i dewizowych,
- innych czynności (zastępczych na rzecz innych banków, dystrybucji, znaków wartościowych itd.) w zakresie ustalonym w przepisach wykonawczych Banku.

W tych warunkach dyskusja na temat roli i obowiązków oddziału operacyjnego byłaby dyskusją akademicką, nie mogącą wnieść konstruktywnych elementów w meritum sprawy. Można mieć co najwyżej zastrzeżenia co do kompletności wymienionego wyżej zakresu obowiązków, ale jest to zagadnienie leżące w sferze li tylko teorii, zabarwione ponadto zawsze niebezpieczeństwem kazuistycznego ujęcia. Dlatego też zostawmy teoretyczne rozważania ludziom do tego powołanym, a my zajmijmy się ostatnim punktem projektu przepisów organizacyjnych, to jest organizacją i administracją oddziału operacyjnego.

*

Wiele już było koncepcji, co więcej, praktycznych zastosowań różnorodnych metod organizacyjnych w oddziałach. Koncepcje te i praktyczne rozwiązania były przedmiotem wielu publikacji na łamach Wiadomości NBP, i dlatego nie ma potrzeby omawiać ich od początku. Ograniczymy się więc do omówienia ostatniej, aktualnej metody, która — jak żadna dotąd — rozpoczęła i kontynuuje swój marsz z wielką dynamiką przez różne okręgi bankowe.

Na czym ta metoda polega? Polega ona na likwidacji osobnych komórek planowania obiegu pieniężnego i przeniesieniu czynności wykonywanych przez te komórki do komórki dysponentów rozliczeń i inspektorów kredytowych.

Wydaje się, że impulsem były tutaj zarządzenia Prezesa Nr B/75/56 i Nr A/17/57, przenoszące obowiązki wykonywania niektórych czynności z zakresu planowania kasowego do komórki dysponenta rozliczeń, a z zakresu następnej kontroli funduszu płać — na inspektorów kredytowych.

Komórka planowania obiegu pieniężnego składa się — jak wiemy — z dwóch zasadniczych stanowisk pracy: kontroli funduszu płać i planowania kasowego. Zasadniczych dlatego, że w niektórych oddziałach w skład tej komórki wchodziło również stanowisko kontroli kapitalnych remontów. Wobec jednak znacznego uproszczenia obsługi kapitalnych remontów i dalszych tendencji w tym kierunku, zagadnienie to staje się — z punktu widzenia organizacji pracy w oddziale — zagadnieniem marginesowym, nie znajdującym z tych względów w niniejszym opracowaniu szerszego omówienia.

Nowa metoda organizacji pracy w pionie planistyczno-kredytowym oddziału rzutuje przede wszystkim na zagadnienie kontroli funduszu płać i reprezentowana jest przez kilka odmian, różniących się od siebie szczegółowymi rozwiązaniami. Skala tych rozwiązań jest dość rozległa, mianowicie od niemal całkowitego wchłonięcia kontroli funduszu płać przez inspektorów kredytowych (z pozostawieniem dysponentowi jedynie bezpośredniej obsługi klienta w tym zakresie), do przemieszczenia tylko osób wykonujących tę kontrolę — z oddzielnej zazwyczaj

siedziby (pokoju) komórki planowania obiegu pieniężnego do bezpośredniego sąsiedztwa z dysponentami. Z grubsza jednak biorąc, podział czynności w zakresie kontroli funduszu płać jest następujący: szu płać,

1. Komórka dysponenta rozliczeń

a) przyjmowanie zapotrzebowań, kontrola formalna czeków i poleceń przelewu dotyczących funduszu płać,

b) sprawdzanie prawidłowości obliczeń z tytułu ZUS i podatku od wynagrodzeń,

c) przyjmowanie od przedsiębiorstw sprawozdań z wykonania planu zatrudnienia i funduszu płać i sprawdzanie ich pod względem prawidłowości wyliczeń,

d) obliczanie odsetek z tytułu przekroczeń funduszu płać i odprowadzanie ich do budżetu państwa,

e) prowadzenie arkuszy kontrolnych dotyczących wykonania funduszu płać,

f) cyfrowe sporządzanie miesięcznych sprawozdań z wykonania planu funduszu płać.

2. Komórka kredytów

a) przyjmowanie kwartalno-miesięcznych planów produkcji globalnej i funduszu płać oraz zmian zachodzących w tych planach, jak również analiza i porównywanie z planami NPG,

b) merytoryczne ustosunkowanie się do przekroczeń funduszu płać (uznanie lub nieuznanie za ekonomicznie uzasadnione),

c) podejmowanie decyzji w sprawie zawieszenia premii z tytułu przekroczeń funduszu płać,

d) sporządzanie części opisowej miesięcznych sprawozdań z wykonania planu funduszu płać,

e) przeprowadzanie inspekcji i oddziaływanie na przedsiębiorstwo i jego władze nadrzędne w kierunku usunięcia stwierdzonych nieprawidłowości.

Jak z powyższego wynika, głównym celem nowej metody organizacyjnej jest **chęć wprowadzenia i utrzymania zasady jednego okienka dla klienta Banku**. Zasada, szczególnie z punktu widzenia organizacyjnego, bardzo słuszna.

„Organizować, znaczy... poszczególne organy połączyć w całość a ich wielkość i funkcję tak ustawić, ażeby czynności wykonywane były bieżąco, bez przeszkód i w sposób najbardziej racjonalny”¹⁾. Trzeba obiektywnie przyznać, że omawiana metoda organizacyjna osiągnęła zamierzony cel „jednego okienka” (poza przyjmowaniem podaży żądań zapłaty). Co więcej, w bezpośredniej rozmowie z klientami w różnych oddziałach mogłem stwierdzić, że czas załatwiania klientów uległ skróceniu o około połowę, co ma szczególne znaczenie w dniach wypłacania przez kasy Banku poborów dla pracowników przedsiębiorstw, gdzie oszczędność czasu wyraża się wielkością jednej—dwóch godzin.

Są i tutaj sceptycy którzy uważają, że załatwianie przy jednym okienku dużej ilości różnorodnych, czasem wymagających dłuższego okresu czasu, spraw, powoduje, iż klienci muszą niejednokrotnie zbyt długo wyczekiwać z pojedynczą, drobną sprawą na swoją „kolejkę”. Oczywiście, że i tak zdarzyć się może, jednakże — biorąc pod uwagę, że każda rzecz ma swe dobre i złe strony — należy

¹⁾ Le Contre: „Betriebswirtschaft, in Die Verwaltung“, zeszyt 64/1952

użyteczność danego zagadnienia oceniać metodą „saldową”. W tym przypadku obiektywnie należy skonstatować, że z punktu widzenia klienta — nowa metoda organizacyjna jest korzystniejsza. Niemniej jednak nauce organizacji nie jest również obca zasada podziału pracy. Odwrotnie, wydaje się, że właśnie odpowiedzialni i gospodarczo uzasadniony podział pracy jest wyrazem wyższej formy organizacji. Znany niemiecki specjalista w dziedzinie organizacji — Mellerowicz tak definiuje pojęcie organizacji:

„Organizacja to planowe zarządzanie ludźmi i przedmiotami dla uzyskania optymalnej wydajności. Istotą organizacji jest stosowanie ekonomicznej reguły, reguły minimalnych środków: przy najmniejszym nakładzie sił i środków uzyskać największe efekty... Organizacja to odpowiedni podział lub łączenie funkcji... Poprzedzić je należy podziałem wszystkich występujących w zakładzie i przedsiębiorstwie funkcji na elementy i grupy”²⁾.

Jak z tego widać, podobnie jak w innych dziedzinach życia tak i w dziedzinie organizacji należy znaleźć właściwe proporcje nakładów do korzyści, i to nie w oderwaniu poszczególnych czynności, ale w skali całego organizmu. W naszym przypadku organizmem takim jest oddział operacyjny jako całość.

Zwolennicy metody organizacyjnej, polegającej na likwidacji komórek planowania obiegu pieniężnego, widzą — poza korzyściami wynikającymi z zasady „jednego okienka” — inne jeszcze korzyści, wśród których podkreślają **możliwość kompleksowego ujmowania kontroli przedsiębiorstwa i oddziaływania na nie przez jedną osobę**, to jest odnośnego inspektora kredytowego.

W tej drugiej „funkcji” nowej metody organizacyjnej w pionie planistyczno-kredytowym oddziałów jest — moim zdaniem — sporo nieuzasadnionego optymizmu. Wydaje się bowiem, iż łączenie merytorycznej kontroli funduszu płac³⁾ z dotychczasowymi czynnościami inspektora kredytowego, a kontroli bieżącej z czynnościami dysponenta rozliczeń, natrafić musi na wiele przeszkód. Wprowadzenie w niektórych oddziałach nowej metody organizacyjnej wcale nie oznacza pokonania tych przeszkód.

Po pierwsze — wymagałoby to gruntownego przeszkolenia wszystkich pracowników kredytowych w zakresie kontroli funduszu płac. Należy bowiem pamiętać, że młodszy stażem pracownicy nigdy tych czynności nie wykonywali, a pracownicy starsi — nie mający przez wiele lat do czynienia z tym odcinkiem pracy bankowej, po prostu nie pamiętają już zasad tej kontroli. A trzeba przecież pamiętać, że zasady obecnego systemu kontroli funduszu płac odbiegają znacznie od zasad obowiązujących przed kilkoma laty.⁴⁾

²⁾ Mellerowicz: „Allgemeine Betriebswirtschaftslehre“ str. 139.

³⁾ Trzeba sobie w tym miejscu wyjaśnić, że inspektor kredytowy może co najwyżej przejść od zlikwidowanej komórki planowania obiegu pieniężnego jedynie sprawy dotyczące merytorycznej kontroli funduszu płac. Natomiast sprawy dotyczące planowania kasowego, po przekazaniu czynności o charakterze techniczno-manipulacyjnym do komórki dysponenta rozliczeń (ZP Nr B/75/56), muszą być skoncentrowane zarówno przy metodzie „starej” jak i „nowej” w jednym ręku. Pod pojęciem „jednej ręki” należy oczywiście rozumieć stanowisko pracy jedno lub dwuosobowe, w zależności od wielkości oddziału. Trudno sobie bowiem wyobrazić, aby na przykład przy sporządzaniu planu kasowego oddziału zaangażowani byli wszyscy pracownicy komórki kredytowej.

⁴⁾ Istnieją również poważne obawy, czy nasi inspektorzy kredytowi (oczywiście w swej masie) będą w stanie wchłonąć nowe wiadomości w stopniu gwarantującym poprawność wykonywania przejętych czynności.

Po drugie — różnorodność czynności wykonywanych przez inspektora kredytowego może doprowadzić (zważywszy, że nowe prace, zwłaszcza przejęte nie wskutek odgórnych zarządzeń, lecz w wyniku lokalnej reorganizacji wewnętrznej, traktowane będą zazwyczaj jako drugorzędne) do ich zrównania pod względem znaczenia gospodarczego. Nie ujmując wagi i potrzeby analizy kosztów materiałowych, kosztów zaopatrzenia, sprzedaży itp. musimy sobie jednak szczerze powiedzieć, że koszty osobowe mają ten szczególny posmak i znaczenie, wiążą się bowiem bezpośrednio z zagadnieniem ilości pieniądza i dóbr na rynku.

O ile przekroczenie lub nieosiągnięcie planowanego obniżenia kosztów materiałowych bądź też błędnie dokonany odpis na fundusz amortyzacyjny — ma bardzo pośredni wpływ (poprzez akumulację finansową) na zjawiska rynkowe, o tyle nieuzasadnione przekroczenie kosztów osobowych (planu funduszu płac) godzi bezpośrednio w wartość pieniądza, a tym samym w realne płace ludności.

Po trzecie — zagadnienie kontroli funduszu płac w Banku jest — a przynajmniej powinno być — zagadnieniem samym w sobie. Przemawia za tym ogólna polityka płac prowadzona przez najwyższe czynniki gospodarcze naszego kraju oraz mocno naruszona w ostatnim czasie dyscyplina na tym odcinku. Należy przeto wyrazić zdziwienie, że w okresie depresji panującej na odcinku pieniężno-towarowym, zamiast konsolidacji wysiłków (w tym również Banku) w kierunku opanowania tej sytuacji, odbywa się w naszej instytucji masowy ruch eksperymentalny na tak czułym odcinku, jakim jest kontrola funduszu płac. A przecież wiemy, że okres wszelkich zmian i eksperymentów siłą rzeczy musi się charakteryzować osłabieniem wnikliwości i dokładności w każdej pracy.

Po czwarte — zadania inspektorów kredytowych, wynikające z projektu nowej instrukcji kredytowej, ulegną dość znacznej zmianie. Wiem, że jest to raczej atut w ręku zwolenników nowej metody organizacyjnej. Moim zdaniem jednak — atut ten jest iluzoryczny i polega na niezrozumieniu lub co najmniej niedocenieniu roli Banku, rysującej się na tle tej instrukcji. Przejście bowiem — już bez sloganowego znaczenia tego słowa — na prace mające charakter w najwyższym stopniu ekonomiczny, może zostać osłabione kontrolą tak ważnego odcinka naszej gospodarki, jakim jest fundusz płac — lub odwrotnie.

Należy jednocześnie pamiętać o mającym nastąpić w przyszłym roku przejściu przez Narodowy Bank Polski z Banku Inwestycyjnego finansowania niektórych inwestycji komunalnych. Praca ta z natury rzeczy obciąży niewątpliwie komórki kredytowe oddziałów.

Po piąte — istniejący obecnie gąszcz obowiązujących przepisów z zakresu kontroli funduszu płac również nie jest elementem sprzyjającym łączeniu komórek planowania obiegu pieniężnego z komórką kredytową i dysponentów.

Różnorodność tych przepisów, wynikająca z ich zejścia w wielu przypadkach do poszczególnych branż, wymaga dużej koncentracji uwagi wyłączanej na zagadnieniu kontroli funduszu płac.

Po szóste — obciążenie dysponentów rozliczeń nowymi, a przy tym o dużym ciężarze gatunkowym czynnościami, może okazać się przedsięwzię-

ciem niebezpiecznym w swych skutkach. Hipotezę swoją w tej materii opieram przede wszystkim na przesłankach natury czysto fizycznej. Uważam osobiście, że poprawne wykonanie (bez szkody dla zdrowia) czynności o różnorodnej tematyce w warunkach **ciągłego** systemu pracy, najczęściej przy „akompaniamencie” maszyn księgujących i do liczenia, przerasta możliwości średnio wynagradzanego pracownika bankowego. Dodać trzeba ponadto, że dysponent rozliczeń już z natury swej pracy nie ma warunków na dokładne, bieżące zapoznawanie się z przepisami i zarządzeniami pionu A i B, wśród których przepisy o kontroli funduszu płac zajmują — jak o tym wspomniałem wyżej — poczesne miejsce.

Poza tym co powiedziano wyżej, należy również pamiętać, że kontrola funduszu płac wymaga innych metod oddziaływania na przedsiębiorstwo, aniżeli kontrola związana z kredytowaniem. M. Kucharski tak o tym pisze: „Nie oznacza... wcale, że bank... ma się posługiwać przy kredytowaniu metodami administracyjnymi, jakkolwiek może się takimi metodami posługiwać na przykład przy kontroli funduszu płac”⁵⁾.

Jako trzeci argument, mający uzasadnić wyższość nowej metody organizacyjnej — wysuwa się **wyzwolenie etatów**.

Tak się akurat złożyło, że przeprowadzanie omawianego eksperymentu organizacyjnego zbiegło się w czasie z akcją kompresyjną w oddziałach. Stąd wynika duża trudność określenia wpływu eksperymentu na etatowy układ oddziału. Moim zdaniem, przy nie zmniejszonych i merytorycznie nie zmienionych czynnościach nie może być mowy o wyzwoleniu etatów. Jeżeli jednak to wyzwolenie nastąpiło, to wskazuje, że dotąd istniało „przeetatowanie” na tym odcinku pracy bankowej. Zresztą zagadnienie etatów, jest — moim zdaniem — u nas sprawą w dużym stopniu umowną, nie mającą większego uzasadnienia i powiązania z przesłankami natury ekonomicznej.

Czwarty argument zwolenników nowej metody organizacyjnej — to **rozwiązanie** tym sposobem (ich zdaniem) istniejącego ustawicznie **problemu braku współpracy pomiędzy komórką planowania obiegu pieniężnego a komórką kredytową**. Rzeczywiście, trzeba sobie szczerze powiedzieć, że problem braku tej współpracy istnieje. Ale czy źródła tego problemu tkwią w dotychczasowym systemie organizacyjnym lub też czy nowy system niedociągnięcie to automatycznie usunie? Wydaje mi się, że nie. Obecnie obie te komórki (planowania obiegu pieniężnego i kredytowa) w olbrzymiej większości przypadków wchodzi w skład tego samego wydziału kredytowego, podlegając tym samym wspólnemu kierownictwu (naczelnikowi wydziału). Naczelnik, a w niektórych dużych oddziałach — mających osobny wydział planowania — zastępca dyrektora, są ludźmi powołanymi między innymi do koordynowania prac między tymi dwiema komórkami (wydziałami). Jest rzeczą sprawnej koordynacji, aby współpraca tych komórek była poprawna i zadowalająca. Zresztą nowa metoda organizacyjna wcale nie usuwa konieczności koordynacji pracy na tym odcinku. Odwrotnie, wydaje się, że trudności w tym zakresie pogłębią się zważywszy, że komórka dysponentów rozliczeń jest

organizacyjnie podległa głównemu księgowemu oddziału, a komórka kredytowa — naczelnikowi wydziału kredytów.

Piątym i chyba ostatnim argumentem mającym przemawiać za likwidacją komórki planowania obiegu pieniężnego jest ten, że **pracownik tej komórki nigdy nie przeprowadzi kontroli następnej na takim poziomie, jak może tego dokonać inspektor kredytowy**. Nic według mnie bardziej fałszywego. Świadczą tu przede wszystkim fakty. Po wprowadzeniu ZP Nr A/17/57, poziom inspekcji przeprowadzanych przez pracowników komórki kredytowej w zakresie funduszu płac był na przykład w okręgu gdańskim bardzo słaby. W oddziale w Inowrocławiu inspekcje takie były wykonywane przez kredytowców pod egidą „funduszowca”, którego poziomu zawodowego na tym odcinku należałoby życzyć wszystkim naszym pracownikom. Przykłady takie można by mnożyć. Oczywiście, może czasem wystąpić zjawisko odwrotne. Jedno wszakże nie ulega wątpliwości; nie dlatego pracownik komórki planowania obiegu pieniężnego wykonuje (ewentualnie) gorzej czynności związane z następną kontrolą funduszu płac od inspektora kredytowego, że pracuje właśnie w tej komórce (logicznie biorąc powinno być przecież odwrotnie), ale dlatego, że dobór pracowników do komórki planowania odbywa się często (nie wiadomo dlaczego) według kryteriów ulgowych — jeśli chodzi o wykształcenie, staż pracy i poziom zawodowy.

*

Należy również wspomnieć, że w oddziałach stosujących nową metodę organizacyjną powstały — równoległe z likwidacją komórek planowania obiegu pieniężnego — statystyczno-ekonomiczne stanowiska pracy działające przy komórce kredytowej. Przybierają one także inne nazwy, jak: analityczno-statystyczne, analityczno-ekonomiczne itp. Przedmiotem działalności tego stanowiska jest:

1. Grupowanie całokształtu zagadnień statystycznych w zakresie kredytowania przedsiębiorstw, kontroli funduszu płac, planowania kasowego i kontroli kapitałnych remontów. Zadaniem stanowiska jest nie tylko statystyczne ujęcie elementów charakteryzujących dany okręg bankowy, ale także ich analityczne rozpracowanie przy udziale inspektorów kredytowych, a także wyciągnięcie wniosków będących punktem wyjścia dla nadania przez naczelnika kierunku pracy wydziału kredytowego.

2. Opracowanie planu kasowego i kontrola jego wykonania. W tym celu stanowisko obowiązane jest do przeprowadzania kontroli czynności formalnych z zakresu planowania kasowego, wykonywanych na podstawie zarządzenia Prezesa przez komórkę dysponenta rozliczeń (prawidłowość kwalifikacji tytułów oraz prawidłowość sporządzania wzoru 6-K). W celu pogłębienia prac analitycznych w zakresie sporządzania i realizacji planu kasowego, zadaniem stanowiska jest pełne opanowanie zagadnień kredytowania najważniejszych przedsiębiorstw handlowych oraz przeprowadzanie inspekcji wspólnie z branżowym inspektorem kredytowym. Do zadań stanowiska należy również utrzymywanie ciągłego kontaktu z władzami i urzędami dysponującymi danymi w zakresie warunków budowy planu i jego realizacji (powiatowa rada na-

⁵⁾ M. Kucharski: „Ku czemu zmierza reforma systemu kredytowego?” — Wiadomości NBP Nr 9/57 strona 379.

rodowa, powiatowa komisja planowania gospodarczego, pełnomocnik Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu itp.).

3. Koordynacja pracy w zakresie kontroli funduszu płac pomiędzy komórką kredytów a komórką dysponenta oraz inicjowanie wszelkich prac analitycznych w tym zakresie. Ponadto do zadań stanowiska należy ocena stopnia prawidłowości prac wykonywanych przez wyżej wymienione komórki.

4. W oddziałach wytypowanych przez oddziały wojewódzkie — opracowywanie materiałów niezbędnych do sporządzenia sprawozdania ekonomicznego w skali województwa.

*

Zdaję sobie sprawę z tego, że powyższe — w większości krytyczne — uwagi pod adresem nowej metody organizacyjnej w pionie planistyczno-kredytowym oddziałów nie skłonią kierownictwo tych oddziałów do wycofania się z obranej drogi. Nie taki był zresztą cel niniejszego opracowania. Chciałem po prostu wykazać „drugą stronę” zagadnienia. Fakt szukania nowych koncepcji organizacyjnych jest sam w sobie momentem pozytywnym, świadczącym o dynamice naszych jednostek. Nie jestem również zwolennikiem, przynajmniej obecnie, jednolitego w **szczegółach** wykonywania zadań. Różne są bowiem warunki personalne, lokalowe itp., które mają wpływ na wyznaczanie określonych form organizacyjnych. Słuszność natomiast poszczególnych rozwiązań organizacyjnych powinna być oceniana według osiągniętych efektów.

Moim zdaniem — najbardziej powołany do takiej oceny jest Departament Rewizyjny, który za pośrednictwem swoich terenowych zespołów powinien dokonać rozeznania obecnej sytuacji na tym odcinku w porównaniu z okresem poprzednim. Nie będzie wszakże rzeczą łatwą bezsporne wykazanie, jakie elementy zadecydowały o zaszytych zmianach zarówno pozytywnych jak i negatywnych, niemniej jednak zebrane z wielu oddziałów materiały mogą stanowić podstawę do ogólnej oceny.

Zasada nieingerencji Centrali w szczegółowe rozwiązania organizacyjne oddziałów nie może jednakże oznaczać zrezygnowania z konieczności zachowania jednolitych form w sprawach większej wagi. Do takich zaliczyć należy między innymi przynależność organizacyjną komórki dysponenta rozliczeń, umiejscowienie „prowadzenia” ewidencji kredytowej (arkusz C-14 i C-15), terminarza spłat kredytów i dokonywania samych spłat oraz regulacji kredytów i inkasowych. Odnośnie przynależności organizacyjnej komórki dysponenta uważam, że zarówno lokalowe usytuowanie tej ko-

mórki jak również przewaga księgowo-rachunkowego charakteru jej pracy przesądza o podporządkowaniu tej komórki głównemu księgowemu oddziału. Jeśli zaś chodzi o wymienione wyżej „manipulacyjne” czynności komórki kredytowej sędzę, iż stanowią one integralną część całej pracy kredytowo-kontrolnej, dającą bieżące rozeznanie sytuacji płatniczej kredytobiorcy, i jako takie powinny być skoncentrowane w jednym ręku inspektora kredytowego.

Wspomniałem o tym dlatego, że w związku z wprowadzeniem zmian organizacyjnych, polegających na likwidacji komórek planowania obiegu pieniężnego obserwuje się dokonywanie zmian w istniejących zasadach na wyżej wymienionych odcinkach pracy bankowej.

Zachowanie natomiast jednolitości postępowania w tym zakresie uzasadnione jest względami inspekcyjno-kontrolnymi, instruktażu, koniecznością jednolitego powiązania z komórkami organizacyjnymi oddziałów wojewódzkich, Centrali itp.

Na tle powyższych uwag wydaje się, że Centrala Banku powinna określić wiążący schemat organizacyjny oddziałów w sprawach zasadniczych (moim zdaniem również w wyżej omówionych), pozostawiając oddziałowi możliwość dowolnego doboru najlepszych w danych warunkach szczegółowych rozwiązań organizacyjnych.

Uważam, że w każdej strukturze organizacyjnej powinna być uwzględniona zasada „jednego okienka”, która jest — obok statystyczno-ekonomicznego stanowiska pracy — faktyczną zdobyczą istniejącego ruchu reorganizacyjnego.

Lecz dla osiągnięcia tych celów wystarczy przemieścić specjalistów z zakresu kontroli funduszu płac z osobnych pomieszczeń do bezpośredniego sąsiedztwa z dysponentem rozliczeń, a stanowisko statystyczno-ekonomiczne stworzyć z dotychczasowego stanowiska planowania kasowego, dodając jednego pracownika z komórki kredytowej. W tym ujęciu pracownicy wykonujący kontrolę funduszu płac byłiby w zakresie **wszystkich swoich czynności** powiązani organizacyjnie z pionem kredytowym. Miałoby to duże znaczenie zarówno z punktu widzenia jednolitości organizacyjnej jak i tematycznego „pokrewieństwa” z pracami właściwymi komórce kredytowej. Powyższe sugestie nie rozwiązują oczywiście do końca bogatego zagadnienia organizacji. Wypadnie nam prawdopodobnie włożyć dużo jeszcze wysiłku, aby wypracować zbliżony do idealnego system organizacyjny naszych oddziałów. Każde jednak, najdrobniejsze nawet, rozumne posunięcie, zbliża nas do osiągnięcia założonego celu.

T. Szecówka

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Działalność gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” na terenie województwa poznańskiego i metody oddziaływania Banku na jej wyniki

Gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska” z terenu województwa poznańskiego należą do grupy spółdzielni najlepiej pracujących w skali krajowej. Spółdzielnie te w ilości 218 zrzeszone w 29 powiatowych związkach spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w pierwszym półroczu 1957 roku przy obrocie w detalu w wysokości 2.114 milionów złotych, skupie 1.540 milionów złotych i działalności produkcyjno-usługowej w piekarnictwie w wysokości 104 miliony złotych i masarnictwie 105 milionów złotych wygospodarowały zyski operacyjne w kwocie 64.289 tysięcy złotych, natomiast zysk bilansowy w kwocie 56.211 tysięcy złotych. Różnica stanowi rezerwę na niedobory materiałowo-towarowe oraz straty pozaoperacyjne. Obroty GS za pierwsze półrocze roku bieżącego wzrosły w stosunku do pierwszego półrocza 1956 roku odnośnie detalu o 32% i w skupie o 30%. Obroty gminnych spółdzielni stanowią 38% obrotu handlu detalicznego województwa poznańskiego.

Mimo, ogólnych pozytywnych wyników, bliższa analiza wykazuje, że poza 35% ogółu gminnych spółdzielni, które w pierwszym półroczu roku bieżącego wypracowały zyski bilansowe w wysokości od 300 tysięcy do 1 miliona złotych, znajduje się jednocześnie 15 GS, które wykazały w tym samym okresie 1.917 tysięcy złotych strat i 30 GS, których zyski nie przekraczają po 50 tysięcy złotych to znaczy, że pracowały według oceny bankowej na granicy rentowności.

Tymi to niegospodarnymi spółdzielniami zajmowały się oddziały NBP w pierwszym rzędzie na przestrzeni roku bieżącego.

Zanim przejdziemy do omówienia metod i wyników oddziaływania oddziałów NBP na niewłaściwie pracujące gminne spółdzielnie, przedstawimy najpierw sposoby jakimi oddział wojewódzki posługuje się w kierowaniu i koordynowaniu pracą oddziałów operacyjnych.

Dla lepszego zorientowania oddziałów operacyjnych w sytuacji w jakiej pracują znajdujące się na jej terenie gminne spółdzielnie, oddział wojewódzki sporządza na tle kwartalnych bilansów zbiorczych GS i PZGS analizę porównawczą w przekroju powiatowym, zaopatrzoną w liczne zestawienia cyfrowe. Analiza ta, poza naświetleniem sytuacji gospodarczej i finansowej wytycza oddziałom najważniejsze kierunki działania na okres najbliższy.

Drugim elementem kierowania i koordynowania pracą oddziałów na odcinku pionu CRS „Samopomoc Chłopska” (tak jak w odniesieniu do innych branż) są odprawy rejonowe. Na odprawach tych, w których biorą udział zainteresowani inspektorzy kredytowi z kilku koło siebie położonych powiatów, pod kierunkiem inspektora oddziału wojewódzkiego, następuje omówienie w formie swobodnej dyskusji zagadnień uprzednio podanych do wiadomości zainteresowanych jak i zagadnień które wyłonią się w czasie samej odprawy. Przy rozpatrywaniu za-

gadnień nowych lub bardziej skomplikowanych odprawa uzupełniana jest wspólną inspekcją w jednej z najbliższych spółdzielni. Odprawy takie organizuje się dla trzech — czterech, najwyżej pięciu oddziałów razem. Z takiej odprawy, każdy oddział otrzymuje na piśmie streszczenie omówionych zagadnień i ustalone zalecenia.

Tegoroczne plany oddziału wojewódzkiego zakładały dwa cykle takich odpraw, obejmujące swym zasięgiem wszystkie oddziały. Głównymi tematami aktualnego cyklu odpraw są następujące zagadnienia:

1. Analiza sytuacji finansowej i gospodarczej spółdzielni i zakładów zrzeszonych w CRS „Samopomoc Chłopska”, jako podstawa prawidłowego kredytowania,

— metody analizy bilansu rocznego i ustalanie wyników analizy,

— konfrontowanie wyników analizy bilansu rocznego z wynikami analizy sprawozdań terminowych CRS 24 i sprawozdań z obrotu towarowego dla bieżącego ustalania tendencji rozwojowych spółdzielni,

— analiza bilansu kwartalnego spółdzielni z punktu widzenia:

a) oceny stanu finansowego,

b) zdolności kredytowej,

c) zdolności płatniczej,

— inspekcje w spółdzielniach:

a) podstawa do ustalenia tematyki,

b) częstotliwość,

c) notatka,

— aktualna polityka kredytowania spółdzielni w oparciu o obowiązujące zarządzenia.

2. Kredyt na mechanizację i racjonalizację

— na jakie cele, w powiązaniu z polityką kredytową,

— wyliczanie efektywności,

— kontrola wykorzystania.

3. Kredytowanie skupu

— analiza rentowności poszczególnych skupów,

— ocena przedmiotu kredytowania,

— zaliczkowanie skupu.

4. Tryb i zasady planowania w spółdzielniach w roku 1957.

Niezależnie od odpraw rejonowych oddział wojewódzki przeprowadza również instruktaże bezpośrednio w oddziałach. Instruktaże takie odbywają się w powiązaniu z kontrolą prawidłowego kredytowania i oddziaływania. Uzupełniane są one w zasadzie zawsze inspekcją w gminnej spółdzielni.

Dla kierowania pracą oddziałów wykorzystywane są poza tym odprawy dla dyrektorów oddziałów operacyjnych i naczelników planowania i kredytów.

Oddziały operacyjne otrzymują również z oddziału wojewódzkiego, jako materiał instruktażowy, wybrane odpisy sporządzonych przez oddziały notatek z przeprowadzonych inspekcji, pism poinspekcyjnych, opracowań poanalizacyjnych oraz pism interwencyjnych. Wysyłane są przykładowo dobrze sporządzone opracowania jak i rażąco złe.

Dla uniknięcia niepotrzebnej polemiki między oddziałami a spółdzielniami na tle interpretacji czy też wykonywania przepisów oddział wojewódzki przyjął za zasadę uprzednie omawianie i uzgadnianie z WZGS treści tych poleceń czy interpretacji. Normalnym objawem jest wysyłanie jednobrzmiących poleceń czy interpretacji po linii Banku do oddziałów a WZGS do PZGS i GS. Przy rozbieżności poglądów, lub braku skoordynowanych przepisów bankowych i spółdzielczych, co ma często miejsce, przekazuje się je do uzgodnienia na szczeblu centralnym.

Posługując się wyżej wymienionymi metodami kierowania i koordynowania pracą oddziałów operacyjnych oddział wojewódzki w ciągu czwartego kwartału 1956 roku spowodował:

- 1) zwiększenie ilości dokładnych analiz bilansów pod kątem realności aktywów wraz z wyciąganiem operacyjnych wniosków,
- 2) akcję długotrwałą zmierzającą do podwyższenia funduszu udziałowego.

Analiza bilansów oparta na krytycznym badaniu materiałów źródłowych takich jak na przykład inwentury, miała na celu urealnić zabezpieczenie kredytów. Następnie przez wykazanie faktycznego stanu aktywów i pasywów ujawnić istniejące nieprawidłowości w spółdzielni i żądać ich usunięcia. Akcja ta była konieczna, gdyż w latach 1954 i 1955 CRS „Samopomoc Chłopska”, dla uzyskania wątpliwych efektów, sugerowała podejmowanie przez WZGS zobowiązań: że wszystkie spółdzielnie w bilansach rocznych wykazane zostaną jako rentowne. Między innymi i WZGS w Poznaniu uległ tej sugestii w końcu roku 1955. Niezgodna z rzeczywistością sytuacja gospodarcza i finansowa poszczególnych GS była wykazywana dalej z inicjatywą samych spółdzielni w bilansach sporządzonych w ciągu roku 1956.

Funduszem udziałowym a właściwie mówiąc wpłatami na zadeklarowane udziały ani oddział wojewódzki, ani oddziały operacyjne uprzednio nie zajmowały się. Analiza tego zagadnienia wykazała, że wysokość wpłaconych udziałów związana jest ściśle z sytuacją gospodarczą spółdzielni. Dobrze gospodarujące spółdzielnie miały udziały powpłacane, gdy w źle pracujących wpłaty były minimalne. Zostało to wykorzystane jako jeden z elementów oddziaływania na poprawienie sytuacji gospodarczej w zagrożonych spółdzielniach, a mianowicie przez wiązanie wysokości udzielanych kredytów od wpłat członków na poczet zadeklarowanych udziałów. Większe wpłaty powodują, że członkowie bardziej interesują się gospodarką swej spółdzielni, co nie jest obojętne w sanowaniu jej gospodarki. W województwie poznańskim średnio na jednego członka wypada 33 złote wpłaconego udziału, a wysokość nieściągniętych udziałów wynosi jeszcze około 4 milionów złotych. Przebieg postępowania oddziału w odniesieniu do spółdzielni, co do której było podejrzenie, że wykazywała nierealne dane bilansowe, była nierentowna lub na pograniczu rentowności, był następujący:

Inspektor lub inspektorzy oddziału operacyjnego, niekiedy przy współudziale inspektora oddziału wojewódzkiego, przeprowadzali, po wstępnej szczegółowej analizie sprawozdania finansowego i innych sprawozdań terminowych, inspekcje dla zbadania

materiałów, które służyły do sporządzenia bilansu. Inspekcje takie trwały od pięciu do kilkunastu dni.

W wyniku inspekcji oddział sporządzał odpowiednie pismo do spółdzielni, w którym:

- a) wykazywał stwierdzone nieprawidłowości i korygował odpowiednie pozycje bilansu,
- b) ustosunkowywał się do gospodarki środkami obrotowymi,
- c) ustalał źródła pokrycia środków obrotowych,
- d) podawał warunki pod którymi będzie w dalszym ciągu kredytował spółdzielnię.

Odpis takiego pisma kierowany był do PZGS, WZGS i oddziału wojewódzkiego dla poinformowania i włączenia tych jednostek do akcji sanowania spółdzielni. W początkach lutego roku bieżącego jeden z oddziałów przy współudziale oddziału wojewódzkiego przeprowadził takie badania połączone z inspekcją.

Opracowane z kolei pismo do spółdzielni, zostało również przesłane do wiadomości wszystkim oddziałom jako materiał instruktażowy. Poniżej podajemy streszczenie tego pisma. W piśmie tym zostały ujawnione następujące nieprawidłowości, w wyniku których wyciągnięto odpowiednie sankcje w oparciu o zarządzenie Prezesa A/96/56:

- 1) w zapasach towarów tkwiły artykuły bezwartościowe, które wymagają odpisania na straty. List wymienia według sklepów wartość tych wyłączeń,

- 2) w materiałach podstawowych w wyniku inspekcji oddział stwierdził, że podana w bilansie wartość została ustalona na podstawie stanu ewidencji księgowej, zamiast sporządzonej inwentaryzacji. Na podstawie prowizorycznej inwentury oddział wyliczył wartość materiałów podstawowych i wskazał na ważniejsze błędy rachunkowe i merytoryczne. Jednocześnie oddział, korzystając z uprawnień wynikających z zarządzenia Prezesa A/96/56, ustalił termin dla sporządzenia inwentury z natury pod rygorem wyłączenia z kredytowania całego zapasu materiałów podstawowych,

- 3) wartość przedmiotów nietrwałych podana w bilansie była nierealna, gdyż spółdzielnia nie dokonała wysięgowania zużycia niektórych przedmiotów w momencie oddania ich do użytkowania. W dalszym ciągu oddział stwierdza, że spisy inwentarzowe sporządzone są w identycznej kolejności i wartości w jakiej zostały zaewidencjonowane w księgowości, czyli inwentaryzacja polegała wyłącznie na przepisaniu danych z księgowości a nie według stanu z natury. Oddział jak to miało miejsce przy analizie składnika aktywów — towarów czy materiałów wykorzystując uprawnienia ZP A/96/56 zmniejsza o pewien procent wartość przedmiotów nietrwałych przyjętych do kredytowania. Jednocześnie zobowiązuje spółdzielnię do sporządzenia w określonym terminie inwentury z natury i skorygowania odpisów pod sankcją całkowitego wyłączenia z kredytowania.

Po przeanalizowaniu w ten sposób jeszcze produkcji w toku, nakładów przyszłych okresów, stwierdzeniu niedostatecznej rezerwy na nieściągalne manka, oddział zestawiał wszystkie korekty i odpowiednio zmniejszył wykazany w bilansie zysk i w tym przypadku ustalił stratę.

W dalszym ciągu pisma poanalizycznego, na podstawie skorygowanych wartości poszczególnych aktywów, oddział sporządził zestawienia dla ustalenia wypłacalności spółdzielni.

Z zestawienia wynikało niedostateczne zabezpieczenie dla udzielonych kredytów. Oddział zapowiedział spłatę kredytów najpierw ponadnormatywnych i części kredytu normatywnego do wysokości ustalonej wypłacalności.

Dalsza część listu poanalizycznego omawiała zagadnienie związane z funduszami własnymi spółdzielni oraz sposób pokrycia stwierdzonego niedoboru w stosunku do obowiązującego minimum.

W ostatniej części pisma oddział ocenił działalność gospodarczą według poszczególnych działów, wysuwając jednocześnie konkretne zadania, od spełnienia których warunkował w przyszłości dalsze kredytowanie.

Spółdzielnie zagrożone w swej egzystencji, przez ograniczanie kredytowania i zapowiedź dalszych restrykcji kredytowych, o ile nie nastąpi urealnienie bilansów i urentownienie działalności przystąpiły do porządkowania swej gospodarki handlowej i produkcyjno-usługowej. Jako główne źródło poprawienia swych wyników widziały spółdzielnie przede wszystkim likwidację przerostów etatowych, usprawnienie transportu i zwiększenie kontroli zużycia surowców w działalności produkcyjnej.

Nie wszystkie jednak dotychczas nierentownie pracujące spółdzielnie zdołały wykazać, że potrafią pracować rentownie. Cztery, ze względu na słabe zaplecze, zmuszone zostały do połączenia się a jedna postawiona została w stan likwidacji. Charakterystyczne jest, że spółdzielnie, które zostały połączone nie miały warunków do samodzielnej i rentownej działalności. Natomiast spółdzielnia, która uległa likwidacji miała takie warunki, lecz destruktyną gospodarką zarządu spółdzielni i rady spółdzielczej, tolerowana przez członków, zmusiła Bank do wycofania wszystkich kredytów.

W tych warunkach wydane zarządzenie Prezesa A/30/57 w kwietniu bieżącego roku, w niewielkim już stopniu zmodyfikowało sposób oddziaływania Banku na niewłaściwie gospodarujące gminne spółdzielnie.

Zagadnienie funduszy własnych w spółdzielniach „Samopomoc Chłopska” na terenie województwa poznańskiego przedstawia się raczej dobrze. Fundusz zasobowy w gminnych spółdzielniach wynosi przeszło 221 milionów złotych, a w PZGS 115

milionów złotych. Spółdzielnie województwa poznańskiego były w poprzednich latach źródłem, z którego Centrala Związku Samopomoc Chłopska czerpała środki na pokrycie niedoboru w spółdzielniach z innych województw. I tak należności z tego tytułu wynoszą w PZGS kwotę jeszcze przeszło 41 milionów złotych.

Niedobór funduszy własnych w obrocie na 30 czerwca roku bieżącego wynosił 687 tysięcy złotych i dotyczył tylko pięciu spółdzielni.

Ogólne wyniki działalności gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” z terenu województwa poznańskiego będą niewątpliwie lepsze niż w roku ubiegłym. Najbardziej jednak będą interesowały Bank efekty przeprowadzonej akcji sanowania nierentownych spółdzielni. Wyniki wykażą nam bilanse za trzeci i czwarty kwartał. Wyciągamy na ogół optymistyczne wnioski. Spodziewamy się, że liczba spółdzielni nierentownych spadnie z kilkunastu do kilku. Pewne niespodzianki mogą wynikać na tle wykrytych mank, które rzutują przecież na rentowność.

W ciągu pierwszego półrocza roku bieżącego suma zawinionych mank wynosiła w GS i PZGS łącznie 5 milionów złotych. Wskaźnik mank do obrotu wynosi 0.117. W roku 1956 ten sam wskaźnik wynosił 0.161. O rozmiarach mank i ich skutkach dla rentowności spółdzielni świadczy poniższe wyliczenie: średnio jeden punkt sprzedaży detalicznej łącznie ze straganami wypracował w pierwszym półroczu zysk operacyjny złotych 7.200, a jednocześnie na każdy taki punkt wypada również w pierwszym półroczu manko w wysokości złotych 1.500.

Zagadnienie mank powinno już ulegać poprawie. Wiąże się to ze wzmoczoną akcją ze strony organów rewizyjnych spółdzielni, rad spółdzielczych jak i stałymi badaniami ewidencji zapasów, jakie przeprowadzają oddziały Banku w czasie inspekcji. Te badania ze strony Banku w wielu przypadkach przyczyniły się do wykrycia mank — i były realnym wkładem Banku w walkę z największą plagą nie tylko spółdzielni zrzeszonych w związku Samopomocy Chłopskiej ale i całego handlu uspołecznionego.

J. Dmochowski
Poznań

Zaznajamianie oddziałów operacyjnych z sytuacją finansowo-gospodarczą województwa

Systematyczne usamodzielnianie przedsiębiorstw postawiło Narodowy Bank Polski przed koniecznością znacznego uelastycznienia stosowanej wobec nich polityki kredytowej oraz zróżnicowania pozakredytowych metod oddziaływania na wykonanie planu kasowego i kredytowego. W tym stanie rzeczy zaistniała konieczność daleko idącej decentralizacji dyspozycyjności w NBP, w szczególności w zakresie polityki kredytowej oraz poważnego rozszerzenia kompetencji oddziałów operacyjnych, gdyż tylko te ostatnie, jako jednostki kredytujące przedsiębiorstwa (w rozumieniu czynności związanych bezpośrednio z kredytowaniem przedsiębiorstw przez NBP), mogły odpowiednio dostosować kryteria kredytowania do konkretnej sytuacji, stopnia usamodzielnienia oraz wypracowanego ewentualnie w toku eksperymentów „modelu” tychże przedsiębiorstw.

Żeby jednak oddziały w skali swego okręgu (podobnie, jak oddziały wojewódzkie w skali województwa) mogły właściwie stosować środki oddziaływania kredytowego, muszą mieć — poza subiektywnym rozeznaniem lokalnej sytuacji — również (jak najbardziej zresztą ogólne) wytyczne, opracowane w oparciu o sytuację na szczeblu wojewódzkim, (oddziały wojewódzkie — wytyczne, opracowane przez Centralę w oparciu o sytuację na szczeblu krajowym).

To jednak jeszcze nie wszystko, oddział operacyjny dla właściwego stosowania polityki kredytowej powinien być zorientowany, jak obserwowane u niego zjawiska, (na przykład: wzrost zapasów wyłączonych z kredytowania, kredytu przeterminowanego itp.) kształtują się w innych oddziałach województwa oraz na szczeblu wojewódzkim. Pozwoli mu to — uwzględniając zróżnicowanie spo-

wodowane niejednorodnym charakterem przedsiębiorstw kredytowanych przez poszczególne oddziały — wyciągnąć odpowiednie wnioski co do stopnia rygoryzmu, czy liberalizmu stosowanej przezeń polityki kredytowej i odpowiednio ją skorygować.

Zrozumienie tych konieczności jak również — przede wszystkim — odpowiednie ku temu warunki na odcinku gospodarczym po przemianach październikowych pozwoliły i naszej Instytucji wznowić zwyczaj bieżącego informowania jednostek organizacyjnych niższego stopnia o pracach Zarządu Banku i Centrali („Listy Informacyjne”) jak również oddziałów wojewódzkich o kształtowaniu się kredytów, zapasów, rozliczeń i innych elementów w skali krajowej („Biuletyn Informacyjny” Departamentu Planowania i „Listy Informacyjne”).

Pozostaje otwarte pytanie, w jakim stopniu i zakresie oddziały wojewódzkie powinny z kolei zapoznawać oddziały operacyjne z sytuacją finansowo-gospodarczą województwa.

Ponieważ — jak mi wiadomo — poszczególne oddziały wojewódzkie podeszły do tego zagadnienia indywidualnie, postaram się pokrótce omówić sposób rozwiązania tego problemu przez Oddział Wojewódzki w Bydgoszczy, aby w toku dyskusji zarysował się zasadniczy schemat, odpowiednio tylko dostosowany przez poszczególne oddziały wojewódzkie do warunków lokalnych ich okręgów.

Zaznaczam z góry — w celu uniknięcia nieporozumień — że oddział wojewódzki udzielał i udziela dyrektyw dla oddziałów w zakresie zasadniczych kierunków polityki kredytowej, w oparciu między innymi również o wyniki statystyki finansowo-gospodarczej.

Równocześnie jednak za drugi kwartał 1957 roku oddział wojewódzki przekazał już oddziałom także wiele porównawczych danych statystycznych, których układ i zakres, zilustrowany konkretnymi przykładami, jest przedmiotem niniejszego artykułu.

W statystyce finansowo-gospodarczej województwa, przesłanej oddziałom do wiadomości i wykorzystania przy stosowaniu właściwej polityki kredytowej i oddziaływaniu na wykonanie planu kasowego, wydaje się pożyteczne ujęcie niektórych zbiorczych danych podstawowych z kwartalnych sprawozdań z kontroli stanu finansowego przedsiębiorstw.

Chodzi tu konkretnie o (w relacji procentowej wykonania w stosunku do planu):

a) produkcję globalną według cen porównywalnych,
 produkcję towarową według cen fabrycznych,
 koszt własny produkcji towarowej,
 sprzedaż,
 zysk bilansowy,
 stratę bilansową
 i odchylenie od planu akumulacji kwartalnej — dla przedsiębiorstw wytwórczych i usługowych

oraz o:

b) sprzedaż,
 zysk bilansowy,
 i stratę bilansową

— dla przedsiębiorstw handlowych.

Robienie zbiorówek z części pierwszej sprawozdań kwartalnych z kontroli stanu finansowego przedsiębiorstw, w szczególności w odniesieniu do

produkcji w obu wersjach, jest przedmiotem sceptycznych uwag oponentów z niektórych oddziałów wojewódzkich. Motywują oni swoje stanowisko rzekomo znajdowaniem się tych danych poza sferą, jeśli nie zainteresowania, to przynajmniej efektywnego oddziaływania Banku. Jest to nie do przyjęcia — szczególnie w okresie rozszerzonych zainteresowań Banku sytuacją ekonomiczną okręgu (sprawozdania ekonomiczne), nie mówiąc o innych względach. Na przykład: stwierdzenie w wyniku analizy statystyki finansowo-gospodarczej przekroczenia planów produkcji nie tylko globalnie w województwie za pierwszy i drugi kwartał 1957 roku (produkcja globalna — 108,5%, produkcja towarowa — 107,1%) lecz we wszystkich resortach — potwierdziło prawdziwość zaobserwowanego przez inspektorów kontroli funduszu płac zjawiska zaniżania planów w tym okresie, (a zwłaszcza w pierwszym kwartale 1957 roku) przez przedsiębiorstwa samodzielnie dzielące zadania roczne na kwartały.

W handlu specjalnie ciekawe wyniki daje porównanie wartościowego wykonania sprzedaży na szczeblu detalu według danych z kwartalnych sprawozdań z kontroli stanu finansowego oraz według planu kasowego. Różnica między tymi wielkościami, ilustrująca wysokość sprzedaży pozarynkowej, wykazuje dobitnie, że dane o tej ostatniej (według sprawozdań GUS) przedsiębiorstw są wyraźnie zaniżane.

Nie podlegającym dyskusji elementem przekazywanych oddziałom wyników statystyki finansowo-gospodarczej są środki normowane. Kształtowanie się ich na ultimo kolejnych kwartałów od początku roku w skali wojewódzkiej pozwala poszczególnym oddziałom zorientować się, w jakim stopniu partycypują w zmianach stanów zapasów w województwie.

Szczególną uwagę należy zwrócić na zmiany zapasów innych w poszczególnych grupach środków obrotowych, gdyż nieraz pomyślna ogólnie tendencja kamufluje negatywne wyniki w jednej z grup. Na przykład w drugim kwartale 1957 roku — mimo ogólnego spadku zapasów „innych” w przedsiębiorstwach przemysłowych o 43/M — zapasy „inne” wyrobów gotowych w tych przedsiębiorstwach, w skali wojewódzkiej, wzrosły o 5/M. (Celowe wyroby gotowe natomiast wykazały olbrzymi spadek).

Stwierdzenia tego rodzaju są oczywiście najwłaściwszym przyczynkiem do ustalania aktualnych zadań polityki kredytowej na odcinku kredytowania zapasów.

Szczegółowe natomiast wytyczne odnośnie kredytowania grup zapasów, nie wykazujących w skali wojewódzkiej wzrostu (w zapasach innych), oparte są na przykładach imiennie wyliczonych przedsiębiorstw, w których jednak te wzrosty nastąpiły (na przykład: Pomocnicze Zakłady Wytwórcze Materiałów Elektrotechnicznych K-2 w Bydgoszczy, Toruńskie Zakłady Nawozów Fosforowych i wiele innych, odnośnie zapasów materiałów).

W handlu ciekawie się przedstawia kształtowanie zapasów innych na poszczególnych szczeblach obrotu towarowego. Na przykład: w drugim kwartale 1957 roku spadły one w hurcie o 3/M, lecz w detalu wzrosły o 6/M, co może sugerować przesuwanie ich z hurtu do detalu.

Dalszym rozdziałem wyników statystyki finansowo-gospodarczej, dotyczącym wszystkich przedsiębiorstw łącznie (tak przemysłowych i usługowych jak i handlowych) jest omówienie tabel opracowywanych w przekroju oddziałowym, dotyczących:

- 1) kształtowania się kredytów,
- 2) kształtowania się rozliczeń inkasowych.

Układ tych tabel zawiera stany na początek i koniec kwartału oraz zmiany w kwartale w cyfrach absolutnych jak również procentowe kształtowanie się tych wielkości w stosunku do ogólnego obliża kredytowego, bądź stanu należności, czy zobowiązań ogółem.

Dalszy rozdział wyników statystyki finansowo-gospodarczej dotyczy danych ogólnych o planie kasowym. Załączona doń tabela zawiera dane o kształtowaniu się salda emisji (plan, wykonanie), utargu detalu i żywienia zbiorowego, skupu planowego i płac w przekroju powiatowym.

Omówienie zawiera analizę odchylenia od zadania emisyjnego w skali wojewódzkiej.

Ogólna analiza strony przychodowej i rozchodowej wskazuje na to, co składa się na kwoty przekroczeń obu stron.

I tak w konkretnym przypadku przekroczenie strony przychodowej było różnicą pomiędzy przekroczeniem przychodów planowanych, a odchyleniem w dół od planowanych stanów kasy PKO i KS oraz NBP na początek kwartału.

Przekroczenie strony rozchodowej natomiast było sumą przekroczeń planowanych wypłat oraz nadwyżki stanu kasy PKO i KS nad stanem planowanym na koniec kwartału, pomniejszoną o niedobór stanu kasy NBP w stosunku do planowego stanu na koniec kwartału.

Dalsza analiza wskazywała procent wykonania planu w poszczególnych tytułach przychodowych i rozchodowych, jak również odchylenia od planu w cyfrach bezwzględnych, składające się na ogólne kwoty przekroczeń planowanych przychodów i planowanych wypłat.

Utrzymanie niektórych wypłat poniżej planu pozwalało zróżnicować zalecane środki oddziaływania na ograniczenie strony rozchodowej planu kasowego — stosownie do momentu przekroczenia czy utrzymania się w poszczególnym tytule w ramach planowanych.

Ostatnią czynnością w zakresie danych ogólnych o planie kasowym było wyszczególnienie oddziałów, które nie wykonały zadania emisyjnego w kolejności według wielkości odchylenia.

Dalszy rozdział analizy statystyki finansowo-gospodarczej dotyczył dochodów na głowę ludności, zakupu ze źródeł zdecentralizowanych i sprzedaży pozarynkowej.

Jako dochody ludności przyjęto jedynie płace i skup, wobec czego były one z reguły w tej tabeli zaniżone w stosunku do stanu faktycznego. Niemniej jednak — przy tym ogólnym zaniżeniu — celowe było porównanie dochodów ludności w przekroju powiatowym, wykazujące bardzo duże różnice w województwie.

I tak — podczas gdy dochód na głowę ludności (biorąc pod uwagę całą ludność, a nie tylko pracujących), w drugim kwartale 1957 roku wynosił (za cały kwartał):

w powiecie i mieście Bydgoszczy	— 2.897 zł
w powiecie i mieście Toruniu	— 2.354 zł
w powiecie i mieście Inowrocławiu	— 2.158 zł
w powiecie i mieście Grudziądzu	— 2.066 zł
w tym samym czasie wyniósł on:	
w powiecie lipnowskim	— 1.050 zł
w powiecie aleksandrowskim (łącznie z radziejowskim)	— 1.052 zł
w powiecie golubskim	— 1.177 zł
przy przeciętnej wojewódzkiej	— 1.851 zł

Jasne jest, że na wyżej wymienione różnice wpłynęła struktura ludności tych powiatów i momenty sezonowe (stanowiące o wielkości skupu). Niemniej jednak stwierdzenia tego rodzaju pozwolą krytycznie ocenić założenia dystrybucyjne masy towarowej w przekroju terytorialnym i ich dostosowanie do zróżnicowania terytorialnego zarobków ludności w poszczególnych okresach roku.

Dalsza analiza — dochodów ludności miejskiej (przyjętych z dużym uproszczeniem w wysokości płac) oraz wiejskiej, przyjętych z jeszcze większym uproszczeniem i zaniżeniem (w wysokości skupu), wykazuje również wielkie zróżnicowanie terytorialne.

Dalsza analiza dotyczyła tabeli z funduszem płac resortów przemysłowych za trzy miesiące drugiego kwartału 1957 roku.

Wykazanie planowanego i wykonanego funduszu płac w przedsiębiorstwach podległych tym resortom oraz kwot, ilości przekroczeń ogółem i w tym podlegających wygosparowaniu jak również wskazanie oddziałów, których przedsiębiorstwa najpoważniej partycypują w przekroczeniach odnoszonych resortów — było najlepszym wskaźnikiem dla inspekcji w przedsiębiorstwach w tym zakresie.

Dalsze analizy obejmowały kredyty wykorzystane w gospodarce nieuspołecznionej oraz realizację kredytów dla drobnego rolnictwa i rzemiosła wiejskiego na podstawie tabel w układzie zastosowanym przez Departament Planowania.

Dobry przyczynek do badań w przedsiębiorstwach oraz materiał dla sprawozdania ekonomicznego stanowiła analiza stosunku procentowego mank do obrotu w trzech pionach: MHD, ZSS i GS. Okazuje się, że „prym” tu „wiodą” GS — 0,146% (maksymalnie powiat rypiński — 0,349%), następnie MHD (maksymalnie powiat brodnicki — 0,138%) a najmniej drastycznie zjawisko to kształtuje się w ZSS — 0,091% (maksymalnie PSS w Wąbrzeźnie — 0,347%).

Dalsza analiza — przeprowadzona znów dla każdego z tych pionów oddzielnie — dotyczyła zakupu ze źródeł zdecentralizowanych w układzie rodzajowym (skup zdecentralizowany produktów rolnych, zakup ze źródeł zdecentralizowanych uspołecznionych, zakup od rzemiosła i przemysłu prywatnego, zakup opakowań i odpadków użytkowych, zakup od ludności innych artykułów, ogółem zakup ze źródeł zdecentralizowanych) oraz powiatowym.

Najcharakterystyczniejszy jest stosunek zakupu ze źródeł zdecentralizowanych do wykonanej sprzedaży, kształtujący się w MHD na poziomie 21,2%, w ZSS — 14,1% oraz w CRS „Samopomoc Chłopska” — 5,8%.

I znów analiza tego rodzaju stanowi asumpt dla oddziałów — o słabszym wykorzystaniu źródeł „z” w poszczególnych pionach dla zaopatrzenia

rynku — do właściwego oddziaływania na polepszenie tego stanu rzeczy.

Następna analiza dotyczyła wysokości sprzedaży pozarynkowej w stosunku do całej sprzedaży.

Dane ze sprawozdań H-3, raczej zaniżone, wskazują w trzecim kwartale 1957 roku w ZSS na 3,4%, w CRS — na 5,5% i w MHD — na 7,5% przy dalszym zróżnicowaniu w przekroju powiatowym. Ostatnim rozdziałem analizy wyników statystyki finansowo-gospodarczej jest badanie wydatków ludności. Po pierwsze zatem zbadano stosunek poszczególnych wydatków ludności do jej dochodów. Dotyczyło to utargu (71,8%), usług drobnej wytwórczości (1,4%), usług widowiskowych i rozrywkowych (0,3%) i usług komunalnych (1,9%). Poszczególne powiaty wykazały tu duże zróżnicowanie, świadczące o konieczności dostosowania oddziaływania na wykonanie planu kasowego odnośnie utargu i poszczególnych rodzajów usług do lokalnych wyników tej działalności przedsiębiorstw z uwzględnieniem rzeczywistych możliwości w tym zakresie.

Do rozeznania masy towarowej, zaopatrzenia i potrzeb rynku służy, między innymi, analiza udziału artykułów spożywczych w obrocie przedsiębiorstw handlu detalicznego w przekroju powiatowym. W skali wojewódzkiej w ZSS osiągnął on 68,5%, w CRS — 36,0% i w MHD — 35,2%.

Następna analiza dotyczyła udziału wyrobów alkoholowych w sprzedaży artykułów spożywczych (CRS — 24,5%, ZSS — 13,6%, MHD — 12,3%, Delikatesy — 7,0%). Wyniki tej analizy nie mogą być, oczywiście, przedmiotem starań oddziałów o zwiększenie zaopatrzenia w alkohol powiatów wykazujących mniejsze jego spożycie.

W każdym razie w powiatach i pionach, gdzie

alkohol znacznie partycypuje w sprzedaży artykułów spożywczych, kontrola funduszu płac powinna iść, między innymi, w kierunku badania w przedsiębiorstwach, czy obrót wyrobami alkoholowymi jest eliminowany przy ustalaniu procentu wykonania zadań planowych, rzutującego na wysokość premii z drugiej strony — czy plan sprzedaży tych wyrobów nie jest zawyżony, celem wyższego w konsekwencji wykonania planu pozostałych artykułów (tym samym zaniżonego), rzutującego na premię.

I ostatnia analiza dotyczy obrotu artykułami budowlanymi (cement, cegła, wapno) oraz nawozami sztucznymi w przekroju powiatowym. Pozwala ona ocenić dla potrzeb sprawozdań ekonomicznych wielkość zaopatrzenia prywatnego ruchu budowlanego ze źródeł legalnych, miejsca pozostawiania pieniędzy gotówkowego (drenaż gotówki) oraz ocenić prawidłowość i równomierność zaopatrzenia poszczególnych powiatów w te artykuły — dla potrzeb planu kasowego.

W ten sposób ustawiono przekazywanie wyników analizy statystyki finansowo-gospodarczej oddziałom operacyjnym w województwie bydgoskim.

Aczkolwiek punkt ciężkości działalności ekonomicznej leży w oddziaływaniu na zjawiska gospodarcze, a nie w ich ewidencjonowaniu, jednak właściwe rozeznanie sytuacji, oparte z konieczności, między innymi, na statystyce finansowo-gospodarczej warunkuje trafność oddziaływania.

Dlatego — przy nieunormowaniu, a nawet, być może, niemożności unormowania tych zagadnień odgórnie — tym cenniejszy przyczynek stanowi wymiana doświadczeń między poszczególnymi jednostkami organizacyjnymi Banku.

Z. Becker
Bydgoszcz

Kontrola funduszu płac — analiza planów

Z założeń wprowadzanych obecnie przepisów w zakresie bankowej kontroli funduszu płac wynika, że obok czynności manipulacyjnych należy wykonywać również prace koncepcyjne w badaniu i analizowaniu kształtowania się wskaźników produkcji do kosztów, w których znaczną część stanowią płace. Nowe zasady kontroli nakładają między innymi na oddziały Banku zadania przeprowadzania analizy planów produkcji, obrotów i usług oraz funduszu płac. Wprawdzie nie są one szczegółowo określone przepisami, jednak wykonanie ich jest konieczne dla spełnienia uprawnień wynikających z postanowień paragrafu 8 punktu 2 uchwały Nr 28 Rady Ministrów z dnia 18. I. 1957 roku w sprawie zasad i trybu wydawania przez banki państwowym przedsiębiorstwom przemysłowym środków pieniężnych na fundusz płac.

Z postanowień wyżej cytowanej uchwały oraz zarządzeń Prezesa NBP, wydanych na jej podstawie wynika, że oddziały NBP uprawnione są do zgłoszenia przedsiębiorstwu swoich uwag w przypadku:

a) gdy ustalony przez przedsiębiorstwo plan produkcji globalnej w cenach porównywalnych w sposób nieuzasadniony odbiega od założeń wskaźnika produkcji towarowej w cenach zbytu ustalonego przez jednostkę nadrzędną,

b) lub gdy podział rocznego planu produkcji

i funduszu płac na kwartały budzi zasadnicze zastrzeżenia.

Oczywiście, że takie szczegółowe, taksatynne ustalenie tego uprawnienia tylko do tych dwóch przypadków działa ograniczająco na możliwość skutecznej interwencji oddziału NBP w przypadkach nieuzasadnionej, rażącej dysproporcji innych wskaźników planu. Na przykład Oddział NBP w Przemyśle, po przeprowadzeniu analizy planów, zwrócił uwagę przedsiębiorstwu „Fabryce Maszyn i Odlewni Żeliwa” w Przemyśle, na dysproporcje pomiędzy budżące zasadnicze zastrzeżenia, wzrostem planu zatrudnienia i funduszu płac, wyprzedzającego o 9,1% wzrost planu produkcji, wynoszącej 3% w planach na rok 1957 w stosunku do wykonania za rok 1956. Oddział zażądał odpowiedniego ustosunkowania się do tych uwag. Przedsiębiorstwo zareagowało na to artykułem w prasie pod tytułem „Obraliśmy właściwy kierunek działalności” w Nowinach Rzeszowskich z dnia 8 lipca 1957 roku, kwestionując właściwość zgłaszania tych uwag przez NBP, wychodzących poza przypadki określone w paragrafie 8 punkt 2 cytowanej uchwały Nr 28.

Na ogół jednak przedsiębiorstwa, w których rady robotnicze jak i zarząd nie przeprowadzały takiej analizy planów, ustosunkowały się pozytywnie do uwag oddziałów Banku na terenie wojewódz-

twa rzeszowskiego, uzgadniając lub wyjaśniając dysproporcje w planach.

Dlatego też słusznie w następnych zarządzeniach zredagowano to postanowienie w sposób nie taksatywny, lecz więcej ogólny, że „w razie, gdy ustalony przez przedsiębiorstwo handlowe lub spółdzielnię plan produkcji, obrotu i usług oraz plan funduszu płac budzi zasadnicze zastrzeżenia, oddział NBP może zgłosić (zgłasza) przedsiębiorstwu, spółdzielni swoje uwagi”.

Przez uniknięcie taksatywnego wymienienia przypadków uprawniających Bank do zgłaszania uwag rozszerzono uprawnienia oddziału NBP w zgłaszaniu swych uwag do wszelkich przypadków dysproporcji w planach, budzących zasadnicze zastrzeżenia.

Po rozważeniu podstawy prawnej występowania oddziału NBP ze swoimi uwagami należało ustalić stronę techniczną wykonania tego zagadnienia, to jest w jaki sposób i w jakim zakresie oraz kto w oddziale NBP powinien przeprowadzać poszczególne czynności analizy planów. O ile bowiem te zadania nie zawsze były odpowiednio i w terminie wykonane przy analizie planów na rok 1957, to obecnie należy przygotować się do spełnienia tej roli w związku z ustalaniem w najbliższym okresie planów na rok 1958 i wydaniem ostatnio uchwały Rady Ministrów o powołaniu komisji arbitrażowych do rozstrzygnięcia sporów rady robotniczej przedsiębiorstwa z jednostką nadrzędną, w przypadku nieprzyjęcia przez radę robotniczą i żądania zmiany wskaźników dyrektywnych do sporządzenia planów, ustalonych przez jednostkę nadrzędną.

Pierwszym więc zadaniem tej analizy będzie sprawdzenie, czy ustalony przez przedsiębiorstwo na dany okres plan roczno-kwartalny — (a następnie w ciągu roku plany operatywne kwartalno-miesięczne) produkcji obrotów i usług oraz plany funduszu płac nie odbiegają od założeń wskaźników ustalonych przez jednostkę nadrzędną. W tym celu należy sporządzić zestawienie danych ze wskaźników oraz porównawcze zestawienie danych przyjętych przez przedsiębiorstwo do ustalonego planu. Przy tym porównawczym zestawieniu należy sprawdzić zgodność przeliczeń cen, wartości produkcji w poszczególnych asortymentach i ilość oraz sumę planowanego funduszu płac. W przypadku gdy rada robotnicza żąda zmiany wskaźników dyrektywnych należałoby udzielić jej pomocy i rady przez zgłoszenie uwag oddziału NBP odnośnie dysproporcji w opracowanym przez przedsiębiorstwo projekcie planów, na podstawie sporządzonej przez oddział analizy planów rocznych w stosunku do wykonania za rok ubiegły, (lub bieżący) według załączonej tabelki „zestawienia analitycznego planów” rubryki 2, 7 i 12.

Drugim zadaniem przeprowadzanej analizy będzie zbadanie, czy podział rocznego planu produkcji, obrotów i usług oraz funduszu płac na kwartały (a następnie w ciągu roku, czy suma planów operatywnych kwartalno-miesięcznych) nie budzi zasadniczego zastrzeżenia w stosunku ilościowym i procentowym do sumy planu rocznego. W zakresie tym pracownik NBP powinien posiadać przygotowanie i wiadomości, czy w danym przedsiębiorstwie może być przeprowadzony równomiernie podział rocznego planu produkcji, obrotów i usług oraz funduszu płac na poszczególne kwartały w wy-

sokości jednej czwartej planu rocznego. Teoretycznie podział taki może być przeprowadzony w przedsiębiorstwach, których działalność nie jest zależna od sezonu — pory roku. Natomiast nieprawidłowy byłby taki podział w przedsiębiorstwach rozwijających większą działalność w sezonie letnim, na przykład cegielnie, lub w porze zimowej, na przykład cukrownie w okresie kampanii.

Nie zawsze również może się kształtować proporcjonalnie w niektórych kwartałach wysokość kwoty funduszu płac do wielkości produkcji, na przykład w okresie żniw i związanych z tym większej liczby urlopów, remontu lub w okresie rozruchu nowych urządzeń zakładów itp.

Dla obrazowego wykazania proporcji i dysproporcji zachodzących w kształtowaniu się planu rocznego i planów kwartalnych oraz i uzasadnienia ich doświadczeniem w stosunku do wykonania za rok ubiegły i dla ustalenia sposobu technicznego i zakresu tej analizy planów przedstawiam załączoną tabelkę — „zestawienie analitycznego planu produkcji i funduszu płac”, — która jak się wydaje może być pomocną przy przeprowadzaniu analizy (patrz załącznik).

Zestawienie to w układzie poziomym — rubryki od 1—16 dają obraz kształtowania się wielkości i stosunku procentowego planu rocznego do wykonania za rok ubiegły oraz planów kwartalnych planu techniczno-przemysłowo-finansowego. Natomiast dalsze rubryki, od 17, dają obraz w przekroju dynamicznym kształtowania się planów operatywnych kwartalnych w stosunku do planu rocznego i ich wykonania, pozwalając na bieżące, ciągłe wykorzystywanie tych danych w ciągu roku jak i dla celów analitycznych i statystycznych w następnych latach. W przypadku, gdy za poprzedni okres (rok) nie można niektórych danych uzyskać w przedsiębiorstwie: na przykład w nowopowstałym, lub gdy dane te zatraciły cechę porównywalności, przez zmianę cen wartości, zmiany działalności, to oczywiście, że rubryki te nie będą wypełniane. Celowe jest przedzielenie na przykład przekątną rubryk 8, 11 i 17, 20, 23, 26 dla wykazania w górnej części rubryk tych liczbowych danych na poszczególne kwartały, a w dolnej części ich procentowego stosunku do planu rocznego.

W układzie pionowym poszczególne pozycje mogą być uzupełniane i odpowiednio zmieniane: na przykład w pozycji 1a uzupełnione odpowiednio do wartości w cenach zbytu lub konfekcjonowania albo w ilościach — zależnie od stosowanej zasady skorygowania procentem wykonania planu produkcji, planu funduszu płac.

Również zależnie od potrzeby posiadania bardziej szczegółowej analizy funduszu płac i zatrudnienia według poszczególnych grup pracowników — na przykład przy analizie występujących przekroczeń, funduszu płac, dla zbadania ich przyczyn, mogą być pozycja 2 i pozycja 4 zestawione w następującym układzie:

pozycja 4. Zatrudnienie ogółem.

A. grupa przemysłowa

w tym:

- a) robotnicy produkcyjni
- b) robotnicy gospodarczy
- c) uczniowie
- d) pracownicy inżyniersko-techniczni
- e) pracownicy administracyjno-biurowi

- 6) Średnia płaca — ogółem
- 1 pracownik grupy przemysłowej
 - 1 robotnik grupy przemysłowej
 - 1 pracownik obrotu towarowego
 - 1 pracownik skupu
 - 1 pracownik usług.
- 7) Wartość na 1 zł fund. plac.
- produkcji w cenach porównywalnych
 - produkcji w cenach
 - obrotu towarowego w cenach bieżących
 - skupu w
 - usług w cenach bieżących
- 8) Płace za godziny nadliczbowe
- A. produkcja ogółem
w tym: a) grupa przemysłowa
b) robotnicza grupa przemysłowa
- B. Obrót towarowy ogółem
- detal
 - zbiorowe żywnienie
- C. Skup
- D. Usługi
- produkcji
 - obrotu towarowego
 - skupu
 - usług
- 9) Płace za przestoje
- produkcji
 - usług
- 10) Procent zakordowania robót
- 11) Procent wykonania norm
- 12) Przekroczenie funduszu plac
- produkcji
 - obróć towarowy itd.

Sporządzenie takiej tabelki statystyczno-analitycznej oraz prowadzenie jej w stanie aktualnym przez uzupełnienie danymi z planów operatywnych kwartalnych i ich wykonania na podstawie sprawozdań GUS i na podstawie sprawozdań bankowych, może mieć szerokie zastosowanie w oddziałach dla celów:

- przeprowadzania analizy planów i zgłaszania swoich uwag przedsiębiorstwu,
- badania przyczyn przekroczenia funduszu plac,
- przeprowadzania inspekcji w przedsiębiorstwie, stanowiąc gotowy materiał do przeprowa-

dzenia na miejscu w przedsiębiorstwie czynności wyjaśniających i uzupełniających — jak sprawdzenie zgodności cyfr z zapisami księgowości, kontrolę zaszeregowania pracowników, kart pracy, norm pracy i list płacy, oraz prawidłowości wypłat premii,

d) sporządzania różnych wykazów i sprawozdań ekonomicznych, przeprowadzania narad roboczych z innymi instytucjami, mając zawsze gotowe, aktualne dane statystyczne z roku ubiegłego i bieżącego, bez potrzeby każdorazowego wyszukiwania tych danych z planów, sprawozdań GUS i innych dokumentów.

Biorąc pod uwagę celowość prowadzenia takiej tabelki ustalić należy, kto ją ma sporządzać. W oddziałach operacyjnych, w których utrzymana jest komórka kontroli funduszu plac, powinien ją sporządzać i prowadzić pracownik tej komórki. W oddziałach, w których czynności manipulacyjne kontroli funduszu plac wykonują dysponenci odpowiedzialni za prowadzenie tej tabelki jest pracownik kredytowy, kontrolujący daną jednostkę.

Po sporządzeniu formalnie tego zestawienia analitycznego kształtowania się planu rocznego techniczno-przemysłowo-finansowego, powinna być przeprowadzona merytoryczna analiza kształtowania się wskaźników i zachodzących dysproporcji, czy stanowią one nieprawidłowości budzące zasadnicze zastrzeżenia, którą powinien przygotować pracownik kredytowy, znający działalność i procesy technologiczne przedsiębiorstwa.

Z analizy formalnej i merytorycznej, przeprowadzonej komisyjnie przez kierownika oddziału, naczelnika wydziału planowania i kredytów, referenta kredytowego, przedstawiającego wyniki i wnioski w tej sprawie oraz ewentualnie udziału pracownika kontroli funduszu plac, należy sporządzić na tej tabelce lub dołączyć do niej adnotację z ustalenia — które dysproporcje są uzasadnione, a które stanowią nieprawidłowości, budzące zasadnicze zastrzeżenia i ewentualnie wymagające wyjaśnienia i uzasadnienia przedsiębiorstwa, które należy mu zgłosić — jako uwagi oddziału. Adnotację tę powinni podpisać uczestnicy tej komisji.

K. Wilczyński
Rzeszów

○ zarządzaniu i organizacji w NBP od strony oddziału terenowego

Zamieszczony w Nr 8/57 Wiadomości NBP artykuł kolegi Szałowskiego pod podanym wyżej tytułem skłania mnie do naświetlenia jego wywodów od strony oddziału terenowego. Dla uniknięcia ewentualnych nieporozumień muszę się zastrzec z góry, że naświetlenie moje odzwierciedla wyłącznie mój osobisty pogląd na to zagadnienie, oparty na doświadczeniach wieloletniej pracy w jednym średniej wielkości oddziale, doświadczeniach, które jednak mogą nie być typowe dla innych oddziałów.

Zacznę od funkcjonalnego systemu pracy w oddziale. Narastanie tego systemu w ciągu ubiegłego okresu czasu, nasuwa porównanie z budynkiem, który nie mogąc pomieścić coraz to nowych lokatorów, został otoczony różnego rodzaju przybudówkami połączonymi z nim jedynie wąskimi przejściami oraz w którym dokonano podziału niektórych wspólnych dotychczas pomieszczeń. Lo-

katorzy tych przybudówek zaczęli — jako pracownicy wyodrębnionych komórek — żyć własnym życiem, mało związanym z życiem siąsiadów i przejawiającym coraz silniejsze tendencje separatystyczne, pozostawiając dyrektorowi oddziału niewdzięczne zadanie koordynowania całości i stwarzania koniecznego, wspólnego modus vivendi. Nie potrzebuję tłumaczyć, że przybudówki te to w przenośni nowe działy pracy w Banku, owe OBP, kontrola funduszu plac, planowanie kasowe, kontrola kapitalnych remontów itp. Każdy taki nowy, spadający na Bank obowiązek stwarzał w oddziale potrzebę organizowania oddzielnego działu z własnymi pracownikami, wymogami, potrzebami i ambicjami. Wynikiem tego była wąska specjalizacja, pociągająca za sobą zanik zainteresowania całością pracy oddziału, było wytworzenie się typu pracownika własnej komórki, a nie bankowca. Z czasem powsta-

ła nieopisana klasyfikacja pracy na „lepszą” (kredyt i komórki pokrewne) i „gorszą” (manipulacja), a nawet — niegodną szanującego się pracownika bankowego pracę w sortowni. Zapanowała niezdrowa atmosfera pracy, wytworzyły się wewnątrzoddziałowe antagonizmy, zaś organizacja pracy została pozbawiona jej podstawowych przesłanek — elastyczności i możliwości sprawnego manewrowania pracownikami.

W tym miejscu muszę odparować ewentualny zarzut, że może uważam specjalizację za objaw szkodliwy. Specjalizacja jest konieczna i w chwili masowego wprowadzania do Banku nowych czynności była prawdopodobnie jedynym sposobem podołania nowym zadaniom. Błędem było jednakże dopuszczenie do zasklepienia się jej w sobie, co z kolei rozbudziło u pracowników niechęć do rozszerzania swych horyzontów i praktycznego poznania całokształtu pracy bankowej. Podejmowane, tak z własnej inicjatywy kierownictwa, jak i na zrządzenia odgórne, próby wiązania z sobą poszczególnych komórek specjalistycznych nie dawały — przynajmniej w naszych warunkach — większych wyników. Powiązania były — i są jeszcze dotychczas — dość powierzchowne, u pojedynczych tylko jednostek przejawia się zainteresowanie całością pracy bankowej i — co ważniejsze — chęć do jej praktycznego poznania.

Słusznie stwierdza kolega Szałowski, że do pogłębienia i utrwalenia funkcjonalizmu przyczyniła się reforma płac bankowych przez powiązanie stawek z funkcjami, co utwierdziło jeszcze przynależność pracownika do jego pionu pracy, a nie do Banku jako całości. Chęć przełamania przez kierownictwo nastawienia separatystycznego, przesuwanie pracowników do innych działów pracy w celu rozszerzenia ich wiedzy bankowej, a tym samym zwiększenia ich przydatności, natrafiają na trudności natury formalnej, jaką są tytuły służbowe i przywiązane do nich stawki. Dla przykładu przypomnę, że inspektor kredytowy, kierowany na stanowisko dysponenta, traci szansę dojścia do swego dotychczasowego maksimum (złoty 1.550), gdyż górna granica wynagrodzenia dysponenta jest o 100 złotych niższa (1.450 złotych). Trzeba w takim przypadku starać się o zmianę etatu dysponenta na kontrolera, — by nie zmniejszać możliwości życiowych pracownika — co znowu zależy od posiadania takiego właśnie etatu wolnego przez oddział wojewódzki i — co gorsze — zmusza do nadawania pracownikowi funkcji nie zawsze odpowiadającej faktycznemu jego zatrudnieniu. Krótko mówiąc istnieją w samym obecnym systemie przeszkody, utrudniające prawidłową organizację pracy.

Co należałoby zmienić w tym stanie rzeczy? Zanim postaram się na to odpowiedzieć, chcę poruszyć jeszcze pokrótce zagadnienie trzech pionów (A, B, C) oraz stanowiska głównego księgowego w oddziale. Uważam, że podział na piony, czy w pewnych przypadkach nawet na mniejsze komórki organizacyjne, powinien pozostać. Stopień podziału powinien zawsze zależeć od każdorazowych wymogów organizacyjnych, natomiast powinny zniknąć mury organizacyjne, oddzielające poszczególne komórki, aby dać pracownikom swobodę w poruszaniu się po całym terenie pracy bankowej. Należy stwierdzić z zadowoleniem, że zrobiono już w tym kierunku pierwszy krok, rozszerzając coraz bardziej zakres pracy dysponenta, który skupił w swoim ręku wiele

czynności, zastrzeżonych przedtem do kompetencji różnych komórek specjalistycznych.

Niewłaściwe, moim zdaniem, połączenie tworzy w oddziale stanowisko głównego księgowego z pionem „B”, to jest operacyjno-rachunkowym. Z punktu widzenia pojęcia księgowości wszystkie czynności w dziale operacyjno-rachunkowym są czynnościami księgowymi, gdyż polegają na uznawaniu i obciążaniu poszczególnych rachunków analitycznych lub dokonywaniu na podstawie tych zapisów operacji kasowych. Porównując natomiast pracę oddziału z pracą przedsiębiorstwa produkcyjnego, w którym czynności księgowie tego typu są czynnościami wtórnymi, wynikającymi z operacji rzeczowych i rejestrującymi pieniężną wartość tych operacji najpierw w księgowości analitycznej a potem syntetycznej, możemy dojść do wniosku, że to co nazywamy obecnie w oddziale księgowością analityczną, odpowiada właśnie operacjom rzeczowym przedsiębiorstwa i powinno podlegać organizacyjnie kierownikowi działu operacyjno-rachunkowego, a dopiero księgowość syntetyczna wraz z budżetem oddziału powinna pozostawać pod kierownictwem głównego księgowego, będącego jednocześnie kontrolerem działu operacyjno-rachunkowego i podlegającego bezpośrednio dyrektorowi oddziału.

Jeżeli natomiast kierownik tego działu będzie nadal jednocześnie głównym księgowym, to skupi on w jednym ręku decyzję i w zakresie prac operacyjnych i w zakresie prac rejestrujących i kontrolnych, będących głównymi zadaniami księgowości. Rozdział tych dwóch funkcji — operacyjnej i księgowo-kontrolnej byłby w Banku bardziej logiczny, a zarazem usunąłby dotychczasowy podział oddziału na dwie zasadnicze części — wydział kredytowo-planistyczny, będący domeną pracy dyrektora i dział operacyjno-rachunkowy, pozostający we władaniu głównego księgowego. Wynikiem takiego podziału władzy, podziału może nie formalnego ale w praktyce stosowanego, jest mimo woli podział pracowników na dwa odpowiednie piony dyrektora i głównego księgowego z wszystkimi wadami takiego podziału. Wydaje mi się, że nawrót do instytucji zastępcy dyrektora o zakresie pracy ustalonym w porozumieniu z dyrektorem oddziału i wyodrębnienie komórki księgowo-kontrolnej dałoby lepsze wyniki i przyczyniłoby się do przejrzystości organizacji, dając jednocześnie możliwość faktycznego oddzielenia księgowości syntetycznej od analityki, czyli codziennych operacji oddziału. Wyraźne określenie zastępcstwa w razie nieobecności dyrektora oddziału usunęłoby również niebezpieczeństwo antagonizmu na tym tle naczelnika kredytu i głównego księgowego.

Do czego sprowadzają się więc postulaty zmian widziane od strony oddziału? Spróbuję je wyliczyć choćby w głównych zarysach.

1. Zniesienie tytułów (funkcji) służbowych i zastąpienie ich grupami (stopniami) płacy z zachowaniem „widełek” dla umożliwienia awansowania bez potrzeby zmiany grupy. Usunie to na zewnątrz podział funkcjonalny pracowników i pozwoli na właściwą organizację pracy w oddziale przez swobodę manewrowania pracownikami w miarę doraźnych potrzeb.

2. Ograniczenie istnienia komórek specjalistycznych do najkonieczniejszych potrzeb organizacyjnych (na przykład włączenie obsługi budżetu tere-nowego do rachunków bankowych, przerzucenie

kontroli funduszu płac na referentów kredytowych i na dysponentów, przekształcenie komórki planowania kasowego w zespół planistyczno-statystyczny, powiązany ściśle z pracą referentów kredytowych itp.).

3. Reaktywowanie stanowiska zastępcy dyrektora oddziału i wydzielenie z działu operacyjno-rachunkowego komórki księgowo-kontrolnej z księgowym na czele.

4. Przywrócenie kolektywnego podpisywania za oddział (dwa podpisy pod pieczętką lub obowiązku dwa oddzielne podpisy na każdym piśmie), co gwarantowałyby znajomość każdej sprawy przez dwie osoby i stanowiłoby jeden z elementów kolektywnej pracy.

5. Obowiązek praktycznego zapoznania każdego nowowstępującego pracownika z wszystkimi działami pracy bankowej w zakresie oddziału.

6. Wprowadzenie taryfikatora określającego minimum wymagań przy przyjmowaniu pracownika na dany stopień płacy i stopniującego wymagania w miarę przechodzenia do wyższych stopni. Określenie granicy awansowej dla pracowników nie

wykazujących — czy to z braku przygotowania czy też wskutek niewłaściwego stosunku do pracy — przymiotów koniecznych do wykonywania czynności lub zajmowania stanowiska, do którego przywiązany jest odpowiednio wyższy stopień płacy.

7. Zachowanie w oddziale, poza dyrektorem i jego zastępcą, tylko takich tytułów służbowych, które określają kierowników pewnych zespołów pracowniczych związanych wspólnie wykonywaną pracą.

Zdaję sobie sprawę z tego, że wywody moje nie wnoszą wiele nowego do artykułu, którym posłużyłem się jako punktem wyjścia moich rozważań. Ponieważ jednak reprezentuje on punkt widzenia Centrali i szuka rozwiązania w odpowiednich zmianach organizacyjnych „u góry”, przeto może przydatne będzie, do ewentualnej dyskusji na ten temat, zapoznanie się z zapatrywaniem „dołu”, choćby nawet istniały w oddziałach odmienne zdania co do trafności moich spostrzeżeń i choćby projekty zmian organizacyjnych sugerowane przez mnie nie pokrywały się w całości z postulatami innych kolegów.

T. Gretschel
Wałbrzych

Doświadczenia w dziedzinie techniki kredytowania rzemiosła

Nawiązując do artykułu kolegi T. Bocka z Oddziału NBP w Cieszynie, dzielę się doświadczeniami naszego oddziału (VII Oddział Miejski w Warszawie) w zakresie prowadzenia terminarza spłat i kontroli limitów. System nasz wydaje mi się bardziej dokładny niż podany przez kolegę Bocka i wyklucza pomyłki.

Obowiązek prowadzenia ewidencji wpłat, wypłat oraz limitów wynikający z IS A/7, w naszym oddziale ułożony jest w następujący sposób:

Każdy kredytobiorca ma złożony na karcie kartonowej terminarz opatrzony nazwiskiem kredytobiorcy, numerem konta, sumą udzielonego kredytu. Prócz tego pionowo wypisane są kolejno terminy zawiadomień, terminy spłat, suma raty i saldo. Podaję wzór:

20.000		konto 128	
warsztat mechaniczny	Witek Tadeusz	ul. Chmielna 112	
20. X.	2. XI. 1957 r.	1.000	19.000
20. XI.	5. XII. 1957 r.	1.000	18.000

Niezależnie od tego został założony kalendarz ruchomy. Kalendarz ten składa się z wypisanych na tekturkach dwunastu miesięcy i wypisanych na kartonach 31 dni miesiąca. Dni powtórzone są dwa razy, gdyż jedne służą do terminów zawiadomień, a drugie do terminów spłat. Wypisane kredytobiorcom terminarze rozkładamy w danym miesiącu pod daty zawiadomień, a wysyłając zawiadomienie o przypadającej racie, skreślamy na terminarzu datę czerwonym ołówkiem i podkładamy pod datę odpowiadającą terminowi płatności. Po uregulowaniu przez klienta należności skreślamy datę i kwotę raty, podkładając terminarz pod odpowiedni dalszy miesiąc.

Kalendarz przeglądamy codziennie i sprawdzamy w dziale operacyjnym czy rata została spłacona.

Dalsza kontrola limitów jest dalszym ciągiem ewidencji wpływów i wypłat a prowadzona jest następująco:

Prowadzimy dwa zeszyty, pierwszy z nich porubrykowaliśmy na: „data”, „nr konta”, „suma” — zapisując komu i ile udzieliliśmy kredytu oraz na „data”, „nr konta”, „suma” — gdzie zapisujemy kto i ile spłacił.

Wzór następujący:

Kredyty udzielone				Spłaty			
data	konto	suma	suma dnia	data	konto	suma	suma dnia
25/IX	186	25.000		25/IX	64	1.000	
..	187	30.000	55.000	..	85	2.000	
				..	28	3.000	6.000

Analogicznie w innym miejscu prowadzimy w tym samym zeszycie tę samą ewidencję dla pracowników zwolnionych z administracji.

Drugi zeszyt posiada rubryki „data” „suma udzielonego kredytu” „suma zapadłych i spłaconych rat” „limit do bieżącej akcji kredytowania”.

Wzór następujący:

Data	Suma udzielonego kredytu	Suma zapadłych i spłaconych rat	limit 3.670.000 Limit do dalszej akcji kredytowania
2/VIII	4.980.000 + 55.000	1.500.000 6.000	190.000
3/VIII	5.035.000	1.506.000	141.000

Tę samą ewidencję prowadzimy dla kredytów pracowników zwolnionych z administracji. Obydwa te zeszyty dają nam w każdym dniu jasny obraz akcji kredytowania.

Pisma dotyczące limitów przechowujemy w oddzielnej teczce, dając im kolejny numer i wpisując

data	numer pisma	data pisma oddziału wojewódzkiego	rzemiosło	zwolnieni z administracji	handel usługi	przemysł
11/V	1	9/V 1957	3.360.000	1.250.000	—	80.000
15/V	2	12/V 1957	100.000	—	20.000	—
			3.460.000	1.250.000	20.000	80.000
20/VI	3	18/VI 1957	—	50.000	—	20.000
			3.460.000	1.300.000	20.000	100.000

sumy na arkusz, zwiększając lub zmniejszając limity przydzielone nam przez oddział wojewódzki, dla każdego rodzaju kredytu oddzielnie.

Podaję obok wzór arkusza przydzielonych limitów.

Wyższość naszego systemu polega na tym, że jest on bardziej przejrzysty, ponieważ ewidencja podzielona jest na kilka części.

E. Łobodowska

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

Uwagi do zarządzenia Prezesa NBP Nr A/55 z dnia 13 lipca 1957 roku

Narodowy Bank Polski na podstawie:

a) uchwały Nr 199 Rady Ministrów z dnia 30 maja 1957 roku w sprawie wynagrodzeń pracowników umysłowych państwowych przedsiębiorstw przemysłowych oraz

b) zarządzenia Nr 86 Ministra Finansów z dnia 10 lipca 1957 roku w sprawie zasad i trybu wydawania przez Narodowy Bank Polski środków pieniężnych na fundusz płac przedsiębiorstw przemysłowym, objętym zbiorowym układem pracy dla przemysłu metalowego i nadzorowanym przez Ministra Przemysłu Ciężkiego zmienił zasady bankowej kontroli funduszu płac w odniesieniu do tych państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, w których osobowy fundusz płac pracowników umysłowych został wydzielony, wydając zarządzenie Prezesa NBP Nr A/55 z dnia 13 lipca 1957 roku.

W celu lepszego zrozumienia podzielmy sprawy poruszone w wymienionych aktach prawnych na następujące zagadnienia:

Tryb składania planów funduszu płac

Państwowe przedsiębiorstwa przemysłowe i ich zakłady na pełnym rozrachunku gospodarczym obowiązane są złożyć w oddziale Banku, w którym posiadają rachunek rozliczeniowy, kwartalno-miesięczne plany funduszu płac z podziałem na:

- 1) osobowy fundusz płac pracowników umysłowych,
- 2) fundusz premii pracowników umysłowych,
- 3) pozostały fundusz płac (osobowy i bezosobowy).

Podzielony w ten sposób kwartalno-miesięczny plan funduszu płac powinien być przez przedsiębiorstwo (zakład) złożony według wzoru podanego w ZP A/55.

W terminarzu wypłat przedsiębiorstwo (zakład) podaje: termin wypłaty zaliczek dla pracowników fizycznych, termin ostatecznego rozliczenia pracowników fizycznych, termin wypłaty stałych wynagrodzeń pracowników umysłowych oraz ewentualnie termin wypłaty premii dla pracowników umysłowych. Jeżeli w przedsiębiorstwie obowiązują przepisy, zgodnie z którymi pracownicy umysłowi pobierają również zaliczki, wówczas w terminarzu przedsiębiorstwo powinno podać termin wypłaty tych zaliczek. W terminarzu wypłat muszą być podane konkretne terminy wypłaty zaliczek czy też wynagrodzeń. Nie można podawać

terminów wypłat „od — do”, ponieważ takie terminy oddziałowi Banku nic nie dają i tym samym nie spełniają swojego celu.

Osobowy fundusz płac pracowników umysłowych obejmuje stałe składniki wynagrodzeń pracowników umysłowych. Natomiast fundusz premii pracowników umysłowych obejmuje kwotę funduszu premii, jaka powstaje procentowo od ogólnej kwoty zasadniczych uposażeń pracowników umysłowych. Najczęściej fundusz premii wynosi 10—15% ogólnej kwoty uposażeń zasadniczych wszystkich pracowników umysłowych. W wierszu „osobowy fundusz płac pracowników umysłowych” oraz w wierszu „fundusz premii pracowników umysłowych” przedsiębiorstwo (zakład na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym) podaje te składniki, które obejmuje wydzielony przez jednostkę nadrzędną fundusz płac dla pracowników umysłowych, zgodnie z uchwałą Nr 113/57 Rady Ministrów z dnia 25 marca 1957 roku w sprawie wynagradzania pracowników umysłowych w przedsiębiorstwach przemysłowych, nadzorowanych przez Ministra Przemysłu Ciężkiego, a objętych zbiorowym układem pracy dla przemysłu metalowego oraz uchwałą Nr 199/57 Rady Ministrów z dnia 30 maja 1957 roku w sprawie wynagradzania pracowników umysłowych państwowych przedsiębiorstw przemysłowych.

W przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Lekkiego fundusz płac dla mistrzów planuje się w rubryce „pozostały fundusz płac (osobowy i bezosobowy)”.

W rubryce „pozostały fundusz płac” (osobowy i bezosobowy) przedsiębiorstwo podaje kwotę funduszu płac, jaka pozostaje po odjęciu od funduszu płac ogółem, kwoty osobowego funduszu płac pracowników umysłowych i funduszu premii pracowników umysłowych (w przedsiębiorstwach podległych Ministerstwu Przemysłu Lekkiego fundusz płac dla mistrzów, pomimo że są pracownikami umysłowymi, planuje się w pozostałym funduszu płac).

Jak z tego wynika, podział funduszu płac nie jest dokonany ściśle według podziału na fundusz płac dla pracowników umysłowych i na fundusz płac dla pracowników fizycznych, lecz zostały wydzielone dla bankowej kontroli funduszu płac te stałe składniki funduszu płac dla pracowników umysłowych, które są wypłacane przez oddział Banku, niezależnie od wykonania planu produkcji.

W przedsiębiorstwach przemysłu ziemniaczanego z pozostałego funduszu płac wyłączono bezosobowy fundusz płac, który jest kontrolowany odrębnie w skali roku kalendarzowego.

Nieżłożenie przez przedsiębiorstwo lub zakład na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym kwartalnego planu funduszu płac i produkcji globalnej w cenach porównywalnych według podanego wzoru w terminie do pierwszej wypłaty wynagrodzeń pracowników umysłowych powoduje sankcję odmowy wypłaty środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń pracownikom umysłowym. Oddział Banku musi posiadać przy dokonywaniu pierwszej wypłaty środków pieniężnych na wynagrodzenia dla pracowników umysłowych kwartalno-miesięczny plan funduszu płac i produkcji globalnej, aby mógł skontrolować: czy pobierane przez przedsiębiorstwo (zakład) środki pieniężne na wypłatę wynagrodzeń pracownikom umysłowym nie przewyższają kwot zaplanowanych na ten cel w planie kwartalno-miesięcznym.

Kwartalno-miesięczny plan funduszu płac, złożony przez przedsiębiorstwo lub zakład na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym w oddziale Banku, oddział analizuje i ewentualne uwagi i zastrzeżenia zgłasza przedsiębiorstwu, a w przypadku, gdy przedsiębiorstwo nie uwzględni uwag i zastrzeżeń przesyła do jednostki nadrzędnej. Oddział Banku przede wszystkim porównuje osobowy fundusz płac pracowników umysłowych oraz fundusz premiiowy pracowników umysłowych z ubiegłymi kwartałami oraz z rocznym planem funduszem płac na te cele. Natomiast pozostały fundusz płac analizuje w ścisłym powiązaniu z planem produkcji (rocznym i kwartalnym). O analizie przez oddział planu pozostałego funduszu płac będzie mowa w innym artykule.

Terminarz wypłat

Podany przez przedsiębiorstwo terminarz wypłat w kwartalno-miesięcznym planie funduszu płac i produkcji globalnej w cenach porównywalnych służy oddziałowi Banku do kontroli wypłat przedsiębiorstwu środków pieniężnych z funduszu płac. Przedsiębiorstwa lub zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym mogą pobierać z oddziału Banku środki pieniężne z funduszu płac nie wcześniej niż jest to przewidziane w terminarzu wypłat. Poza terminami, podanymi w terminarzu wypłat, mogą być wypłacane środki pieniężne na:

- 1) wynagrodzenia zaległe (dotyczące okresów już rozliczonych),
- 2) zaliczki urlopowe oraz zaliczki dla pracowników nowozwerbowanych, jeżeli ich wypłata następuje zgodnie z obowiązującymi przepisami,
- 3) zaliczki wypłacane na podstawie decyzji dyrektorów przedsiębiorstw, wydanych na podstawie uchwały Nr 704/56 Rady Ministrów z dnia 10 listopada 1956 roku w sprawie rozszerzenia uprawnień państwowych przedsiębiorstw przemysłowych (Monitor Polski Nr 94, pozycja 1047),
- 4) premie bilansowe oraz premie oszczędnościowe,
- 5) kwoty zasądzone wyrokami sądowymi oraz orzeczeniami sądowymi komisji rozjemczych,
- 6) dodatki za wysługę lat,
- 7) wynagrodzenia dla pracowników zwolnionych lub powołanych do służby wojskowej,

8) wyrównania dla pracowników, których zarobek został nieprawidłowo wyliczony (tak zwana „reklamacja”) oraz wynagrodzenia pracownikom, którym wynagrodzenia nie zostały wypłacone w terminie,

9) wypłaty zakwalifikowane do bezosobowego funduszu płac.

Przedsiębiorstwa, które zatrudniają większą ilość pracowników mogą — za zezwoleniem oddziału Banku — pobierać środki pieniężne na wypłatę wynagrodzeń, na tzw. „zakopertowanie”; na jeden dzień przed terminem podanym w terminarzu wypłat.

Bankowa kontrola osobowego funduszu płac pracowników umysłowych

Przedsiębiorstwo przedkłada oddziałowi Banku zapotrzebowanie na wypłatę środków pieniężnych z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych według wzoru podanego w ZP A/55.

Na podstawie zapotrzebowania oddziału Banku przeprowadza bankową kontrolę osobowego funduszu płac pracowników umysłowych. Jak wynika ze wzoru, zapotrzebowanie dzieli się na dwie części. Pierwsza część ma charakter zapotrzebowania środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych, druga zaś służy oddziałowi Banku i przedsiębiorstwu jako dokument kontrolny.

Numeracja zapotrzebowań prowadzona jest kolejno w ciągu roku, poczynając od pierwszej wypłaty środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych, z funduszu premiiowego pracowników umysłowych, dotyczącej danego roku.

Pierwsza część „zapotrzebowania” nie wymaga wyjaśnienia. Natomiast część druga — kontrolna — wymaga krótkich objaśnień.

Osobowy fundusz płac pracowników umysłowych jest kontrolowany kwartalnie w obrachunku narastającym od początku kwartału. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo zapotrzebuje z oddziału Banku środki pieniężne na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych poniżej granicy planowanego funduszu płac, powstaje w przedsiębiorstwie **oszczędność osobowego funduszu płac pracowników umysłowych**. Oszczędności te mogą być przez przedsiębiorstwo wykorzystywane w następnych kwartałach danego roku kalendarzowego.

Jeżeli przedsiębiorstwo zapotrzebuje z oddziału Banku środki pieniężne na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac powyżej granicy planowanego osobowego funduszu płac pracowników umysłowych i nie posiada oszczędności w poprzednich kwartałach danego roku kalendarzowego, oddział Banku pomniejsza o kwotę przekroczenia zapotrzebowane na ten cel środki pieniężne.

Weźmy przykład. Przedsiębiorstwo A złożyło w oddziale Banku kwartalno-miesięczny plan osobowego funduszu płac pracowników umysłowych w następującej wysokości:

styczeń	— 100.000 złotych
luty	— 100.000 złotych
marzec	— 100.000 złotych
razem	300.000 złotych

W terminie wypłaty wynagrodzeń stałych pracownikom umysłowym przedsiębiorstwo złożyło

zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych za styczeń w niżej podanej wysokości:

Dział I. Zapotrzebowanie				Dział II. Rozliczenie kontr.		
Po- zy- cja	Rodzaj wy- nagrodzenia	Miesiąc, którego dotyczy wypłata	Kwota	Po- zy- cja	Treść	Kwota
1	Stałe wynagrodzenia pracowników umysłowych	styczeń	95.000	1	Planowany fundusz płac w obrachunku narastającym od początku kwartału	100.000
				2	Kwota oszczędności z poprzednich kwartałów	—
				3	Razem (pozycja 1+2)	100.000
				4	Wykorzystany fundusz płac, liczony od początku kwartału (łącznie z kwotą zapotrzebowaną)	95.000
	Razem		95.000	5	Oszczędność	5.000

Pozycję drugą w dziale II — rozliczenia kontrolne — (kwota oszczędności z poprzednich kwartałów) wypełnia przedsiębiorstwo dopiero w zapotrzebowaniu za kwiecień.

W terminie wypłaty wynagrodzeń stałych pracowników umysłowych przedsiębiorstwo złożyło zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych za luty w niżej podanej wysokości:

Dział I. Zapotrzebowanie				Dział II. Rozliczenie kontr.		
Po- zy- cja	Rodzaj wy- nagrodzenia	Miesiąc, którego dotyczy wypłata	Kwota	Po- zy- cja	Treść	Kwota
1	Stałe wynagrodzenia pracowników umysłowych	luty	98.000	1	Planowany fundusz płac w obrachunku narastającym od początku kwartału	200.000
				2	Kwota oszczędności z poprzednich kwartałów	—
				3	Razem (pozycja 1+2)	200.000
				4	Wykorzystany fundusz płac, liczony narastająco od początku kwartału (łącznie z kwotą zapotrzebowaną)	193.000
	Razem		98.000	5	Oszczędność	7.000

Pozycję w dziale II — rozliczenia kontrolne — wypełnia się następująco:

Planowany fundusz płac powstaje przez dodanie zaplanowanych kwot łącznie na styczeń i luty (styczeń wynosi 100.000 złotych + luty, który wynosi 100.000 złotych, co daje łączną kwotę 200.000 złotych).

Wykorzystany fundusz płac powstaje przez dodanie zapotrzebowanego funduszu płac za styczeń do zapotrzebowanego funduszu płac za luty (za styczeń wynosi 95.000 złotych, a za luty 98.000 złotych, co daje kwotę 193.000 złotych). W pozycji 5 „oszczędność” wpisuje się kwotę jaka powstaje po odjęciu od kwoty podanej w pozycji 3 „razem”, kwoty podanej w pozycji 4 „wykorzystany fundusz płac liczony narastająco od początku kwartału” (łącznie z kwotą zapotrzebowaną).

W terminie wypłaty wynagrodzeń stałych pracownikom umysłowym przedsiębiorstwo złożyło w oddziale Banku zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych, za marzec w niżej podanej wysokości:

Dział I. Zapotrzebowanie				Dział II. Rozliczenie kontr.		
Po- zy- cja	Rodzaj wy- nagrodzenia	Miesiąc, którego dotyczy wypłata	Kwota	Po- zy- cja	Treść	Kwota
1	Stałe wynagrodzenia pracowników umysłowych	marzec	103.000 zł	1	Planowany fundusz płac w obrachunku narastającym od początku kwartału	300.000 zł
				2	Kwota oszczędności z poprzednich kwartałów	—
				3	Razem (pozycja 1+2)	300.000 zł
				4	Wykorzystany fundusz płac, liczony narastająco od początku kwartału (łącznie z kwotą zapotrzebowaną)	296.000 zł
	Razem		103.000 zł	5	Oszczędność	4.000 zł

Pozycje w dziale II — rozliczenia kontrolne — wypełniono następująco:

Planowany fundusz płac powstaje przez dodanie zaplanowanych kwot łącznie na styczeń, luty i marzec (styczeń wynosi 100.000 złotych, luty wynosi 100.000 złotych i marzec wynosi 100.000 złotych, co daje razem 300.000 złotych), wykorzystany fundusz płac powstaje przez dodanie zapotrzebowanego funduszu płac za styczeń i za luty do zapotrzebowanego funduszu płac za marzec (zapotrzebowany fundusz płac za styczeń wynosi 95.000 złotych, za luty — 98.000 złotych, a za marzec 103.000 złotych, co daje razem kwotę 296.000 złotych).

W pozycji 5 „Oszczędność” wpisuje się kwotę, jaka powstaje po odjęciu od kwoty podanej w pozycji 3 „razem”, kwoty podanej w pozycji 4 „wykorzystany fundusz płac liczony narastająco od początku kwartału (łącznie z kwotą zapotrzebowaną)”. Z uwagi na obrachunek narastający w skali kwartału, obliczona oszczędność w zapotrzebowaniu za trzeci miesiąc kwartału jest oszczędnością definitywną, która może być wykorzystana przez przedsiębiorstwo w ciągu roku kalendarzowego.

Oszczędności funduszu płac, powstałe w osobowym funduszu płac pracowników umysłowych, nie

mogą zwiększać funduszu premiowego pracowników umysłowych. Oszczędności funduszu płac, powstałe w osobowym funduszu płac pracowników umysłowych, nie mogą także powiększać pozostałego funduszu płac lub pokrywać powstałych przekroczeń w pozostałym funduszu płac.

Bankowa kontrola wypłat środków pieniężnych na wynagrodzenia z funduszu premiowego pracowników umysłowych

Na wypłatę środków pieniężnych z funduszu premiowego pracowników umysłowych przedsiębiorstwo składa w oddziale Banku zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z funduszu premiowego pracowników umysłowych. Zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z funduszu premiowego pracowników umysłowych posiada taki sam wzór jak zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z osobowego funduszu płac pracowników umysłowych.

Wypłata środków pieniężnych na wynagrodzenia z funduszu premiowego pracowników umysłowych jest przez oddział Banku dokonywana do wysokości kwot na ten cel zaplanowanych w kwartalno-miesięcznym planie funduszu płac. Przy wypłacie środków pieniężnych z funduszu premiowego obowiązuje zasada obrachunku narastającego w skali danego kwartału. Powstałe oszczędności w poszczególnych kwartałach mogą być wykorzystywane w ciągu danego roku kalendarzowego. Powstałe oszczędności w funduszu premiowym nie mogą powiększać osobowego funduszu płac pracowników umysłowych, a także powiększać pozostałego funduszu płac lub pokrywać powstałych przekroczeń w pozostałym funduszu płac.

Przykład: przedsiębiorstwo „B” złożyło w oddziale Banku na drugi kwartał kwartalno-miesięczny plan funduszu płac i produkcji globalnej w cenach porównywalnych, z którego wynika, że zaplanowany fundusz premiiowy pracowników umysłowych wynosi:

na kwiecień	150.000 złotych
na maj	150.000 złotych
na czerwiec	150.000 złotych

razem 450.000 złotych

Po terminie złożenia sprawozdania z wykonania planu zatrudnienia i funduszu płac (P-3) za kwiecień przedsiębiorstwo zgłosiło się do oddziału Banku z zapotrzebowaniem środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z funduszu premiowego pracowników umysłowych za kwiecień, z którego to zapotrzebowania wynika (patrz tabela powyżej).

W przykładzie powyższym założono, że powstała w pierwszym kwartale oszczędność w funduszu premiowym pracowników umysłowych wynosi 2.500 złotych i dlatego wpisano tę kwotę w pozycji 2 działu — rozliczenia kontrolne.

Po terminie złożenia sprawozdania z wykonania planu zatrudnienia i funduszu płac (P-3) za maj, przedsiębiorstwo złożyło w oddziale Banku zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wy-

Dział I. Zapotrzebowanie				Dział II. Rozliczenie kontr.		
Pozycja	Rodzaj wynagrodzenia	Miesiąc, którego dotyczy wypłata	Kwota	Pozycja	Treść	Kwota
1	Premia dla pracowników umysłowych, przyznana z funduszu premiowego pracowników umysłowych	kwiecień	142.500	1	Planowany fundusz premiowy w obrachunku narastającym od początku kwartału	150.000 zł
				2	Kwota oszcz. z poprzednich kwartałów	2.500 zł
				3	Razem (pozycja 1+2)	152.500 zł
				4	Wykorzystany fundusz premiowy, liczony od początku kwartału (łącznie z kwotą zapotrzebowaną)	142.500 zł
				5	Oszczędność	10.000 zł
		Razem	142.500			

nagrodzeń z funduszu premiowego pracowników umysłowych za maj w niżej podanej wysokości:

Dział I. Zapotrzebowanie				Dział II. Rozliczenie kontr.		
Pozycja	Rodzaj wynagrodzenia	Miesiąc, którego dotyczy wypłata	Kwota	Pozycja	Treść	Kwota
1	Premia dla pracowników umysłowych, przyznana z funduszu premiowego pracowników umysłowych	maj	149.700	1	Planowany fundusz premiowy w obrachunku narastającym od początku kwartału	300.000 zł
				2	Kwota oszczędności z poprzednich kwartałów	2.500 zł
				3	Razem (pozycja 1+2)	302.500 zł
				4	Wykorzystany fundusz premiowy, liczony od początku kwartału (łącznie z kwotą zapotrzebowaną)	292.450 zł
				5	Oszczędność	10.050 zł
		Razem	149.950			

W pozycji 1 Dział II „planowany fundusz premiowy w obrachunku narastającym od początku kwartału” wpisuje się łączną kwotę planowanego funduszu premiowego za kwiecień i maj. Natomiast w pozycji 4 „wykorzystany fundusz premiowy liczony od początku kwartału” wpisuje się łączną kwotę zapotrzebowanego funduszu premiowego pracowników umysłowych za kwiecień i maj.

Po terminie złożenia sprawozdania z wykonania planu zatrudnienia i funduszu płac (P-3) za czerwiec przedsiębiorstwo złożyło w oddziale Banku zapotrzebowanie środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z funduszu premiowego pracowników umysłowych za czerwiec w podanej wysokości jak w tablicy na str. 574.

W pozycji 1 Dział II „planowany fundusz premiowy w obrachunku narastającym od początku drugiego kwartału” wpisuje się kwotę planowanego funduszu premiowego na kwartał. Natomiast w pozycji 4 Dział II „wykorzystany fundusz premiowy liczony od początku kwartału” (łącznie

Dział I. Zapotrzebowanie				Dział II. Rozliczenie kontr.		
Po- zyc- ja	Rodzaj wy- nagrodzenia	Miesiąc, którego dotyczy wypłata	Kwota	Po- zyc- ja	Treść	Kwota
1	Premia dla pracowników umysłowych przyznana z funduszu premiowego pracowników umysłowych		146.500	1	Planowany fundusz premiowy, w obrachunku narastającym od początku kwart.	450.000 zł
2	Premia dla pracowników umysłowych przyznana z funduszu premiowego za kwiecień		4.200	2	Kwota oszczędności z poprzednich kwartałów	2.500 zł
				3	Razem (pozycja 1+2)	452.500 zł
				4	Wykorzystany fundusz premiowy liczony od początku kwartału (łącznie z kwotą zapotrzebowaną	443.150 zł
		Razem	150.700	5	Oszczędność	9.350 zł

z kwotą zapotrzebowaną), wpisuje się kwotę zapotrzebowanego funduszu premiowego pracowników umysłowych za kwartał drugi.

W przytoczonym przykładzie założono, że oszczędność funduszu premiowego pracowników umysłowych za pierwszy kwartał wynosi złotych 2.500 i dlatego kwota ta jest wpisywana w pozycji 2 „Kwota oszczędności z poprzednich kwartałów”. W przykładzie założono również spóźnione przyznanie niektórym pracownikom premii z funduszu premiowego. Wszelkie wypłaty spóźnione, to znaczy zapotrzebowane przez przedsiębiorstwo z oddziału Banku po terminie ostatecznego rozliczenia pracowników fizycznych zaliczane są do funduszu płac tego miesiąca, w którym nastąpiła wypłata. Zgodnie z tą zasadą zapotrzebowaną kwotę premii dla ob. X — za luty (zapotrzebowanie za maj) oraz zapotrzebowaną kwotę premii za kwiecień (zapotrzebowanie za czerwiec — pozycja 2 Dział I) wliczono do funduszu premiowego tego miesiąca, w którym nastąpiła wypłata.

Wykazana w pozycji 5 Dział II „oszczędność” jest oszczędnością definitywną i w zapotrzebowaniach środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z funduszu premiowego pracowników umysłowych, dotyczących miesięcy trzeciego kwartału, składanych przez przedsiębiorstwo w oddziale Banku będzie wykazywane w pozycji 2 Dział II.

W przypadku planowania przez przedsiębiorstwo kwartalnie funduszu premiowego pracowników umysłowych, bez podziału na poszczególne miesiące danego kwartału, wypłata środków pieniężnych na wynagrodzenia (premie) z funduszu premiowego pracowników umysłowych nie może być dokonywana przez oddział i przedsiębiorstwo przed rozliczeniem pozostałego funduszu płac za dany kwartał.

Wypłata środków pieniężnych z funduszu premiowego pracowników umysłowych może być dokonana przez oddział Banku pod warunkiem, że przedsiębiorstwo nie posiada przekroczenia w pozostałym funduszu płac, lub gdy powstałe przekroczenie funduszu w pozostałym funduszu płac znajduje pokrycie w oszczędnościach tego funduszu z poprzednich kwartałów roku kalendarzowego. Wobec tego, wypłata przez oddział Banku środków pieniężnych z funduszu premiowego jest

dokonywana dopiero po złożeniu przez przedsiębiorstwo sprawozdania za dany miesiąc z wykonania planu zatrudnienia i funduszu płac (formularz GUS (P-3 lub P-dw-3).

Jeżeli przedsiębiorstwo złoży sprawozdanie z wykonania planu zatrudnienia i funduszu płac (formularz GUS P-3 lub P-dw-3) i z tego sprawozdania wynika przekroczenie funduszu płac w pozostałym funduszu płac, które nie znajduje pokrycia w pozostałych oszczędnościach poprzednich kwartałów danego roku kalendarzowego, wówczas oddział Banku — do czasu wygosparowania środków pieniężnych zawiesza wypłatę z funduszu premiowego kwoty powstałego przekroczenia w pozostałym funduszu płac. W przypadku, gdy kwota powstałego przekroczenia funduszu płac w pozostałym funduszu płac jest niższa niż zaplanowany na ten sam okres fundusz premiowy, oddział Banku zawiesza fundusz premiowy w wysokości powstałego przekroczenia (za powstałe przekroczenia w pozostałym funduszu płac, które znajdują pokrycie w oszczędnościach powstałych w poprzednich kwartałach nie stosuje się rygorów zawieszania wypłat z funduszu premiowego).

Fundusz premiowy pracowników umysłowych w zasadzie jest planowany kwartalnie, z podziałem na poszczególne miesiące danego kwartału. Zachodzą jednak przypadki, że fundusz premiowy pracowników umysłowych jest planowany w skali kwartału, bez podziału na poszczególne miesiące danego kwartału. W przypadku, gdy fundusz premiowy jest planowany w skali kwartału (bez podziału na miesiące) wówczas wypłata środków pieniężnych z funduszu premiowego następuje dopiero po złożeniu przez przedsiębiorstwo oddziałowi Banku sprawozdania z wykonania planu zatrudnienia i funduszu płac (formularz GUS — P-3 lub P-dw-3) za ostatni miesiąc kwartału. Jeżeli z powyższego sprawozdania wynika przekroczenie funduszu płac w pozostałym funduszu płac, oddział Banku — do czasu wygosparowania przez przedsiębiorstwo kwoty przekroczenia, do końca następnego kwartału (nie później niż do końca roku kalendarzowego) — zawiesza wypłatę środków pieniężnych z funduszu premiowego pracowników umysłowych. Jeżeli przekroczenie funduszu płac w pozostałym funduszu płac, które nie znajduje pokrycia w oszczędnościach powstałych w poprzednich kwartałach danego roku kalendarzowego, powstanie przy rozliczeniu funduszu płac za pierwszy lub drugi miesiąc kwartału i w przedsiębiorstwie obowiązuje kwartalnie (bez podziału na miesiące) planowanie funduszu premiowego, wówczas oddział Banku pomniejsza fundusz premiowy o kwotę przekroczenia. W przypadku, gdy kwota przekroczenia funduszu płac, która podlega wygosparowaniu do końca następnego kwartału (nie później niż do końca roku kalendarzowego), jest wyższa niż zaplanowany na dany kwartał fundusz premiowy, oddział Banku zawiesza fundusz premiowy w wysokości zaplanowanej.

Na przykład: fundusz premiowy pracowników umysłowych przedsiębiorstwa „X” wynosi na drugi kwartał 900.000 złotych. Oddział Banku na podstawie sprawozdania P-3 stwierdził, że przekroczenie funduszu płac w pozostałym funduszu płac za kwiecień wynosi 100.000 złotych (przedsiębiorstwo za pierwszy kwartał posiada oszczędności — 0).

Wobec tego, oddział Banku pomniejsza fundusz

premiowy pracowników umysłowych o 100.000 złotych, czyli fundusz premiowy — do wypłaty — zmniejszył się do 800.000 złotych. Zawieszony fundusz premiowy (w wysokości 100.000 złotych) zostanie przez oddział Banku zwrócony jeżeli przedsiębiorstwo kwotę przekroczenia funduszu płac wygospodaruje w terminie do końca następnego kwartału (nie dłużej niż do końca roku kalendarzowego).

Za każde przekroczenie funduszu płac powstałe w pozostałym funduszu płac, które nie znajduje pokrycia w oszczędnościach powstałych w poprzednich kwartałach danego roku kalendarzowego oddział Banku — do czasu wygospodarowania — zawiesza fundusz premiowy automatycznie (natych-

miast), bez potrzeby doręczenia mu na zastosowanie tego rygoru decyzji przedsiębiorstwa lub jednostki nadrzędnej. Oddział Banku od zastosowania powyższego rygoru nie może odstąpić, chyba że przekroczenie zostało uznane — zgodnie z przepisami — jako przekroczenie nie podlegające obowiązkowi wygospodarowania.

Jednostki działające na ograniczonym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, wypłacające wynagrodzenia z funduszu premiowego z własnego rachunku bieżącego, wypełniają w zapotrzebowaniu środków pieniężnych na wypłatę wynagrodzeń z funduszu premiowego pracowników umysłowych tylko Dział I „zapotrzebowanie”.

S. Sikora

INFORMACJE

Sesja międzynarodowej szkoły bankowej

W dniach od 14 do 28 września 1957 roku odbyła się w Garmisch-Partenkirchen (NRF) dziesiąta sesja międzynarodowej szkoły bankowej (Tenth International Banking Summer School) zorganizowana rokrocznie z inicjatywy i pod egidą Instytutu Bankowego w Londynie.¹⁾ W tegorocznej sesji wzięło udział około 230 delegatów reprezentujących banki 42 państw, w tym również dwuosobowa delegacja Narodowego Banku Polskiego. Z krajów socjalistycznych, poza Polską, reprezentowane były również: ZSRR, Czechosłowacja, Rumunia i Jugosławia.

Głównym tematem wykładów było zagadnienie kształtowania się stosunków między bankami centralnymi a bankami handlowymi. Tematowi temu poświęcony był wykład wprowadzający, o charakterze teoretycznym pod tytułem „Zmiany w polityce pieniężnej i ich wpływ na bankowość”, który wygłosił profesor Uniwersytetu im. Goethego we Frankfurcie nad Menem dr Otto Veit, a następnie pięć wykładów traktujących o praktycznych doświadczeniach w zakresie stosunków między bankami centralnymi a bankami handlowymi w najważniejszych krajach kapitalistycznych, które wygłosili kolejno:

— Dr K. Klasen, członek zarządu Deutsche Bank, odnośnie Niemiec Zachodnich,

— Dr A. Ferrari, sekretarz generalny Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei (w zastępstwie profesora dr G. Carli, ministra handlu zagranicznego Włoch, który nie mógł przybyć na sesję z powodu choroby), odnośnie Włoch, Szwajcarii i Austrii,

— M. Mitzakis, dyrektor Comptoir National d'Escompte de Paris w Paryżu, odnośnie Francji i krajów Beneluksu,

— C. Ellerton, wiceprezes Barclays Bank w Londynie, odnośnie Wielkiej Brytanii,

— Dr E. S. Adams, wicedyrektor Związku Bankierów Amerykańskich w Nowym Jorku, odnośnie Stanów Zjednoczonych.

Związane pośrednio z główną tematyką sesji były dwa dalsze wykłady, a mianowicie:

„Wpływ nowej polityki banku centralnego na kredyt przemysłowy”, który wygłosił Dr H. Ch. von Tucher, członek zarządu Bayerische Vereinsbank w Monachium,

„Problemy stosunków między bankami a rządami”, który wygłosił Dr H. Abs, członek zarządu Deutsche Bank.

Ponadto miały miejsce trzy wykłady nie związane z główną tematyką sesji, które wygłosili:

— W. Geraszczenko, I wiceprezes Banku Państwa ZSRR, na temat „System bankowy Związku Radzieckiego”,

— E. Matthiensen, członek zarządu Dresdner Bank we Frankfurcie nad Menem, na temat: „Problemy finansowania drogą emisji papierów wartościowych”,

— Dr A. Ferrari, sekretarz generalny Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei, na temat „Organizacje międzynarodowe w zakresie pieniądza i kredytu”.

Wykłady związane z główną tematyką sesji, uzupełniane następnie dodatkowymi wyjaśnieniami wykładawców w związku z pytaniami słuchaczy, dostarczyły wiele ciekawego materiału, dającego dość szeroki pogląd na aktualne problemy współczesnej bankowości kapitalistycznej. W szczególności omawiane były i dyskutowane takie na przykład zagadnienia, jak instrumenty polityki kredytowej banków centralnych, rola stopy procentowej, problem zależności banków centralnych od władzy państwowej, angażowanie kredytu krótkoterminowego w inwestycjach, przyczyny podwyższenia stopy dyskontowej w Anglii, czynniki wzrostu gospodarczego Niemiec Zachodnich, problem rewaluacji marki zachodniej i wiele innych.²⁾

Niezależnie od wykładów odbywały się w mniejszych zespołach (40—50 osób) seminaria dyskusyjne, zorganizowane w zasadzie w ten sposób, że kilku przedstawicieli różnych państw w krótkich dziesięciminutowych zagajeniach referowało dane

¹⁾ Notatka informacyjna z dziewiątej sesji międzynarodowej szkoły bankowej, która odbyła się w roku 1956 w Stanach Zjednoczonych i w której po raz pierwszy brała udział delegacja polska — zamieszczona jest w Nr 11/1956 Wiadomości NBP.

²⁾ Ciekawsze zagadnienia omawiane i dyskutowane w czasie dziesiątej sesji międzynarodowej szkoły bankowej będą przedmiotem odrębnych opracowań, które ukażą się w jednym z następnych numerów Wiadomości NBP.

zagadnienie z punktu widzenia praktyki stosowanej w danym państwie, a następnie rozwijała się dyskusja na ten temat.

Tematyka seminariów, odbiegająca od tematyki wykładów, była następująca:

1. Kredyt krótkoterminowy w operacjach krajowych.
2. Kredyt średnio- i długoterminowy w operacjach krajowych.
3. System bankowy Niemiec Zachodnich.
4. Specjalne metody finansowania (na przykład finansowanie sprzedaży ratalnej, finansowanie eksportu, system agencyjny).
5. Akredytywa dokumentowa.
6. Problemy międzynarodowego rynku pieniężnego i handlu zagranicznego.
7. Międzynarodowe systemy dewizowe.

Delegacja polska brała aktywny udział w zajęciach seminaryjnych. W ramach pierwszego seminarium wygłoszony został referat na temat systemu kredytowego w Polsce, który wzbudził dość duże zainteresowanie. W referacie tym zaznajomiono słuchaczy ze strukturą bankowości w Polsce, głównymi zasadami organizacji finansów przedsiębiorstw państwowych, funkcjonowaniem kredytu krótkoterminowego oraz głównymi założeniami reformy systemu kredytowego. W ramach piątego seminarium zapoznano słuchaczy z praktycznymi doświadczeniami Departamentu Zagranicznego NBP w zakresie stosowania akredytywy dokumentowej w rozrachunkach z zagranicą.

Niezależnie od swej strony czysto fachowej sesja międzynarodowej szkoły bankowej miała duże znaczenie z punktu widzenia nawiązania osobistych kontaktów z przedstawicielami banków zagranicznych, w tym również wielu banków będących korespondentami Narodowego Banku Polskiego.

Delegacja polska spotkała się z dużą sympatią i zainteresowaniem ze strony uczestników sesji. Interesowano się w szczególności zmianami jakie

zaszły w naszym życiu politycznym i gospodarczym po październiku, naszą aktualną sytuacją ekonomiczną, reformą modelu gospodarczego itp. Delegaci NBP przeprowadzili niezliczoną ilość rozmów na powyższe tematy, starając się wyjaśnić przedstawicielom banków zagranicznych interesujące ich kwestie i skorygować nie zawsze trafne poglądy.

Organizatorzy dziesiątej sesji międzynarodowej szkoły bankowej, Związek Prywatnej Bankowości w Kolonii (Bundesverband des privaten Bankgewerbes), wywiązywali się ze swego zadania bez zarzutu. Cały czas wolny od zajęć w szkole starali się uprzyjemnić uczestnikom sesji różnego rodzaju rozrywkami, a przede wszystkim wycieczkami do najpiękniejszych zakątków Alp Bawarskich.

Sesja wywołała duże zainteresowanie w kołach bankowych NRF. Dała ona okazję przyjazdu do Garmisch-Partenkirchen wielu kierownikom czołowych banków Niemiec Zachodnich. Jeden dzień był całkowicie poświęcony na zwiedzanie Monachium, gdzie uczestnicy sesji byli gościnnie przyjmowani przez banki monachijskie, a następnie podejmowani obiadem przez burmistrza Monachium oraz wzięli udział w specjalnie zorganizowanym koncercie, który odbył się w dawnym zamku królów bawarskich, Nymphenburgschloss. W prasie miejscowej ukazywały się stale sprawozdania z przebiegu zajęć w szkole oraz streszczenia ciekawszych referatów i dyskusji. Na zakończenie sesji odbył się uroczysty obiad pożegnalny z udziałem między innymi ministra gospodarki NRF, Erharda, który wygłosił ciekawe przemówienie na temat aktualnej sytuacji gospodarczej Niemiec Zachodnich.

Reasumując, trzeba stwierdzić, że dziesiąta sesja międzynarodowej szkoły bankowej w Garmisch-Partenkirchen była imprezą bardzo pożyteczną, zaś udział w niej delegacji Narodowego Banku Polskiego należy uznać za udany.



