

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

TREŚĆ

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

1	Zmiany w systemie rozliczeń pieniężnych — <i>M. L. Kostowski</i>	459
2.	O zapasach, kredycie i pieniądzu — inaczej — <i>Z. Fedorowicz</i>	465
3.	Zabezpieczenie prawne zwrotności kredytów obrotowych — <i>J. Bednarowicz</i>	471
4.	Normatywy środków obrotowych a stałe potrzeby przedsiębiorstw — <i>M. Nitecki</i>	473
5.	Roczne sprawozdanie finansowe Narodowego Banku Polskiego — <i>L. Przełęcki</i>	475
6.	O pracy profesora Z. Atlasa „Prawo obrotu pieniężnego — <i>A. Zwass</i>	478

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1.	O zmianę formy zarządzeń NBP — <i>R. Grabiański</i>	482
2.	O organizacji pracy dyrektora oddziału —	487
3.	Kilka uwag o metodach pracy komórki kredytów handlu oddziału terenowego NBP — <i>T. Pomprowicz</i>	492
4.	Uwagi dotyczące bankowej kontroli rozliczeń gospodarki uspołecznionej z gospodarką nieuspołecznioną — <i>S. Maciejewski</i>	494
5.	Badanie zabezpieczenia kredytów w przedsiębiorstwie handlowym — <i>J. Kluba</i>	495
6.	Trudności w dziedzinie przeprowadzenia inspekcji — <i>T. Kulas</i>	497
7.	O kontroli funduszu zakładowego w przemyśle — <i>R. Paśnik</i>	498

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

1.	O kontroli osobowego funduszu płać przedsiębiorstw przemysłowych — <i>S. Sikora</i>	499
----	---	-----



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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

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

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

Zam. PWG. 9 CZ 58. ukończ. 28.IX.58 Nakł. 6.700 egz. Pap. gazetowy 50 g A1 Ark. wyd. 6,5
Stoł. Zakł. Graf. Nr 2. Zam. 534. — A-13

ZMIANY W SYSTEMIE ROZLICZEŃ PIENIĘŻNYCH

Motywy zmian

W ramach zmian w systemie pieniężno-kredytowym, dokonanych w roku bieżącym, wydane zostały nowe przepisy prawne, które stanowią poważną reformę w systemie rozliczeń pieniężnych.

Wydanie tych przepisów ma ścisły związek z całością zmian w metodach zarządzania gospodarką narodową, dlatego też ich głównym motywem są cele ekonomiczne, łączące się z kierunkami tych zmian, szczególnie w dziedzinie gospodarki przedsiębiorstw.

Nowe przepisy są przede wszystkim wyrazem likwidacji tych czynników, które działały w kierunku uniezależnienia procesów gospodarczych od sytuacji finansowej przedsiębiorstw, osłabienia koordynacji między podejmowaniem tych procesów a wynikami gospodarczymi. Zmierzają one do podniesienia odpowiedzialności przedsiębiorstw za ich gospodarkę finansową, co wpływa na położenie większego akcentu na znaczenie umów w obrotach gospodarczych, przede wszystkim na kontrolę prawidłowego wykonywania zamówień.

Wychodzi się z założenia, że głównymi bodźcami dyscypliny finansowej powinny być czynniki natury ekonomicznej, jako wyraźnie określone motywy działalności jednostek gospodarczych, obok aktów administracyjnych, które chociaż posiadają duże znaczenie, jednak nie mogą być zaliczone do istotnych środków kształtujących działalność gospodarczą.

System bankowy nie mógł dotychczas skutecznie spełniać swej funkcji kontrolnej w dużym stopniu z tego powodu, że działalność gospodarcza przedsiębiorstw była w nieuzasadniony sposób krępowana wielu czynnikami zewnętrznymi, wobec czego w obrotach gospodarczych zakorzenił się automatyzm w zakresie dostaw i zapłat, który doprowadził do znacznego osłabienia inicjatywy gospodarczej przedsiębiorstw i ich odpowiedzialności za wyniki pracy.

Bowiem przy automatyzmie dostaw przedsiębiorstwo posiada zapewnione zaopatrzenie w materiały i towary, niezależnie od tego czy posiada dostateczne środki na ich opłacenie i bez względu na to, czy terminowo reguluje swe zobowiązania płatnicze. W tym samym stopniu ujemny wpływ na wyniki działalności gospodarczej wywiera automatyzm zapłat, który wyrażał się w tym, że przedsiębiorstwa z reguły w sposób mechaniczny akceptowały i pokrywały żądania pieniężne dostawców, nie sprawdzając czy dostawy odpowiadają warunkom zamówienia.

Do mechanicznych środków postępowania należała również określona kolejność pokrywania płatności w każdym przypadku braku pokrycia na rachunku bankowym. System taki uniemożliwiał płatnikom podejmowanie decyzji w zakresie dysponowania środkami płatniczymi, co stanowiło niewątpliwie poważne ograniczenie samodzielności gospodarczej, a ponadto stwarzało sytuację, w której przedsiębiorstwa nie troszczyły się o płynność swoich środków finansowych.

Dlatego też nowe przepisy opierają system rozliczeń między przedsiębiorstwami głównie na umowach i bezpośredniej odpowiedzialności odbiorcy wobec dostawcy, połączonej ze swobodą dysponowania środkami płatniczymi.

Stosowanie w przeszłości wielu zasad uchylonych obecnie uzasadnione było ówczesnym stanem organizacyjnym gospodarki oraz poziomem pracy w przedsiębiorstwach. W ostatnich latach nastąpiła pod tym względem znaczna poprawa, przy czym znacznie wzrosła dyscyplina płatnicza. Posiadało to również wpływ na decyzję wprowadzenia zmian w systemie rozliczeń w kierunku usamodzielnienia przedsiębiorstw z równoczesnym zniesieniem wielu zbędnych środków o charakterze administracyjnym.

Te wszystkie motywy uzasadniają w zasadzie dokonane zmiany w systemie rozliczeń pieniężnych, mając na celu dostosowanie go do nowych warunków obrotu pieniężnego.

Ważne znaczenie posiadają tu również motywy natury prawnej. Nowe przepisy oparte są bowiem na innej koncepcji legislacyjnej.

Dotychczas normowanie rozliczeń pieniężnych odbywało się dwoma torami. Zagadnienia obrotu bezgotówkowego w szerszym znaczeniu regulowane były przepisami ustawowymi, a rozliczenia między przedsiębiorstwami uspołecznionymi odrębnymi uchwałami rządu.

Ostatnimi głównymi aktami prawnymi, normującymi rozliczenia pieniężne były:

- 1) ustawa o obowiązku uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym z dnia 1 lipca 1949 roku, wraz z rozporządzeniami wykonawczymi,
- 2) uchwała Nr 555 Prezydium Rządu z dnia 11 sierpnia 1954 roku w sprawie bankowej kontroli niektórych rozliczeń pieniężnych,
- 3) uchwała Nr 527 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 roku w sprawie zasad rozliczeń za dostawy, usługi i roboty, wraz z przepisami wydanymi na podstawie tej uchwały.

Rozdzielenie jednolitej tematyki rozliczeń pieniężnych nie było w gruncie rzeczy uzasadnione, wynikało raczej ze stosowania różnej praktyki legislacyjnej w latach ubiegłych. Nie były przy tym przestrzegane istotne kryteria podziału na przepisy ustawowe i wydawane przez rząd, czego dowodem było na przykład normowanie rozliczeń jednostek spółdzielczych i gospodarki nieuspołecznionej uchwałami rządu.

Podstawowy akt prawny, normujący obrót bezgotówkowy, to jest wymieniona ustawa z roku 1949 był już zupełnie zdezaktualizowany, gdyż w ciągu dziewięciu lat od czasu jej wydania nastąpiły tak duże i istotne zmiany w systemie gospodarczym, szczególnie kredytowo-rozliczeniowym, że większość przepisów ustawy stała się wprost nieaktualna w stosunku do nowych zasad obrotu.

Z perspektywy tak długiego okresu czasu przepisy ustawy przedstawiały się jako bardzo drobiazgowo, obliczone na administracyjne metody oddziaływania, sztywne i niepraktyczne. Oczywiście jest rzeczą, że w ciągu okresu obowiązywania tej ustawy wydana została duża ilość przepisów szczegółowych, rozmieszczonych w różnych aktach normatywnych. Dlatego też wystąpiła potrzeba:

- 1) scalenia przepisów o rozliczeniach,
- 2) zaktualizowania ich i uporządkowania,
- 3) skodyfikowania.

Pod wpływem wymienionych wyżej motywów układ nowych przepisów o rozliczeniach oparty został na następujących założeniach:

1) zasadnicze, ramowe przepisy, regulujące **zarówno** całość obrotu bezgotówkowego jak i zasady rozliczeń za dostawy, roboty i usługi powinny być ujęte w ustawie.

2) przepisy ulegające zmianom w zależności od aktualnych potrzeb gospodarczych lub polityki ekonomicznej państwa powinny być wydane w formie przepisów wykonawczych, jako rozporządzenia ministra finansów,

3) poza tym przepisy dotyczące zasad szczegółowych oraz techniki rozliczeń będą wydawały banki w swych instrukcjach, w oparciu o obowiązujące zasady rozliczeń, ujęte w wymienionych przepisach prawnych.

Podstawą prawną dla tych instrukcji są rozporządzenia ministra finansów oraz stosunki umowne pomiędzy bankiem i przedsiębiorstwem, jako klientem.

Przepisy ustawy zawierają podstawowe założenia reformy systemu rozliczeniowego, która w całej rozciągłości ma być przeprowadzona w trybie przepisów wykonawczych. Niektóre z założonych zmian stanowią istotne przekształcenie zasad systemu dotychczasowego, dlatego będą one wprowadzane w życie stopniowo, tak żeby proces przygotowania się do nowych zasad rozliczeń przebiegał bez wstrząsów i żeby zarówno przedsiębiorstwa jak i aparat bankowy mogły się do tego dobrze przygotować.

Zalecenia takiej polityki reformy systemu rozliczeniowego zawarte są w uchwale Nr 78a Rady Ministrów z dnia 27.III. 1958 roku w sprawie zasad kredytowania jednostek gospodarki uspołecznionej oraz w dezyderatach komisji sejmowej, rozpatrującej projekt ustawy.

Charakterystyka nowych przepisów prawnych o rozliczeniach pieniężnych

Przepisy o rozliczeniach pieniężnych ujęte zostały w następujących aktach prawnych:

1) ustawa z dnia 1 lipca 1958 roku o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 44 1958, pozycja 215),

2) rozporządzenie ministra finansów z dnia 13 sierpnia 1958 r. w sprawie form rozliczeń za dostawy, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 54, poz. 264).

3) rozporządzenie ministra finansów z dnia 13 sierpnia 1958 r. w sprawie zasad gospodarki kasowej jednostek gospodarki uspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 54, poz. 263).

Ponadto w opracowaniu znajduje się projekt rozporządzenia ministra finansów, w którym zgodnie z artykułem 4, ustęp 3 ustawy określone będą rodzaje dokumentów, na podstawie których bank będzie wykonywał dyspozycje jednostek gospodarki uspołecznionej na rzecz jednostek gospodarki nieuspołecznionej oraz osób fizycznych i uspołeczniionych sklepów komisowych.

Wprowadzenie w życie wymienionych przepisów prawnych uchyla równocześnie przepisy dotychczasowe, a mianowicie ustawę z dnia 1 lipca 1949 roku o obowiązku uczestniczenia w obrocie bezgotówkowym oraz uchwałę Nr 527 Prezydium Rządu z dnia 2 lipca 1955 roku i uchwałę Nr 555 Prezydium Rządu z dnia 11 sierpnia 1954 roku, wraz z wydanymi na ich podstawie przepisami wykonawczymi.

Przejęciowo pozostają w mocy niektóre przepisy dotychczasowych aktów prawnych, zgodnie z zasadą stopniowego dokonywania zmian w systemie rozliczeniowym.

Nowa ustawa o rozliczeniach pieniężnych realizuje wysunięty postulat scalenia podstawowych przepisów o rozliczeniach pieniężnych. Obejmuje ona całą problematykę obrotu bezgotówkowego oraz rozliczeń między przedsiębiorstwami za dostawy, roboty i usługi; jej przedmiotowy zakres jest zatem szerszy niż ustawy z roku 1949. Przepisy jej mają raczej jednak charakter bardzo ramowy, co stwarza rozległe możliwości dla normowania szczegółowych zasad rozliczeń i czyni system rozliczeniowy bardziej elastycznym.

Zakres podmiotowy obowiązywania ustawy, jeżeli chodzi o sektor uspołeczniiony, pozostał w zasadzie bez większych zmian. Za jednostki gospodarki uspołecznionej zostały przyjęte jednostki według ujednoliconego i zaktualizowanego wyszczególnienia przyjętego ostatnio w niektórych aktach prawnych.

Unormowanie zakresu podmiotowego jest o tyle elastyczniejsze w nowej ustawie, że obowiązek rozliczeń bezgotówkowych dotyczy w zasadzie tylko jednostek gospodarki uspołecznionej. W niektórych tylko przypadkach, gdy dyscyplina rozliczeń, albo względnie skuteczność kontroli będą tego wymagały, minister finansów może wprowadzić obowiązek rozliczeń bezgotówkowych między jednostkami gospodarki uspołecznionej i nieuspołecznionej. Bez takiego wyraźnego unormowania w rozporządzeniu ministra finansów obroty między wymienionymi jednostkami rozliczane być mogą w spo-

sób dowolny, to jest w formie gotówkowej lub bezgotówkowej. Ustawa zastrzega tylko dla ministra finansów uprawnienie do określenia w porozumieniu z właściwymi ministrami dokumentacji niezbędnej dla honorowania przez banki dyspozycji pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej na rzecz sektora nieuspołecznionego. Obrotów w ramach sektora nieuspołecznionego ustawa w ogóle nie normuje, odbywa on się w formie gotówkowej.

Do tych zagadnień ogranicza się zakres obowiązywania ustawy w stosunku do obrotu z jednostkami gospodarki nieuspołecznionej. Sprowadza się on właściwie do zagadnienia obowiązku rozliczania się w formie bezgotówkowej. Poza tym wyjątkiem należy przyjąć, że przepisy ustawy dotyczą tylko jednostek uspołeczniionych. Świadczy o tym tytuł ustawy oraz pozostałe przepisy ustawy, które wyraźnie mówią, że podmiotem praw i obowiązków wynikających z ustawy są jednostki gospodarki uspołecznionej. Wyjątek stanowi przepis artykułu 7, ustęp 2, który dopuszcza możliwość przedłużenia terminu zapłaty, jeżeli dostawcą (wykonawcą) jest jednostka gospodarki nieuspołecznionej.

Chodzi tu raczej o podkreślenie, że w obrotach z sektorem nieuspołecznionym istnieje swoboda umów (poza obowiązkiem określonym wyraźnie w ustawie). Praktycznie więc obrót, w którym mogą wystąpić rozliczenia bezgotówkowe, sprowadza się do takich stosunków, gdy jednostka gospodarki nieuspołecznionej jest dostawcą. W przeciwnych przypadkach wymagana jest z reguły gotówkowa forma zapłaty.

Wątpliwość budzić może przepis artykułu 7, ustęp 4, stanowiący o obowiązkach zapłaty na rzecz dostawcy (wykonawcy) odsetek za zwłokę. Chodzi o to, czy jeżeli wierzycielem jest jednostka gospodarki nieuspołecznionej przedsiębiorstwa uspołecznione powinny płacić odsetki zwłoki w wysokości 12^o/_o, czy też w wysokości odsetek ustawowych. Według bankowej interpretacji tego przepisu, opartej na zasadzie, że ustawa dotyczy tylko sektora uspołecznionego, z wyjątkiem postanowień wskazujących „*expressis verbis*” na jednostki gospodarki nieuspołecznionej (artykuł 4 i artykuł 7, ustęp 2) — należą się wówczas odsetki ustawowe.

Przedmiotowy zakres ustawy, jak to już stwierdziliśmy jest szerszy od zakresu poprzedniej ustawy, gdyż obejmuje również przepisy o rozliczeniach za dostawy, roboty i usługi, które przedtem były przedmiotem odrębnego normowania. Jeżeli chodzi o stosunek do podstawowych zagadnień systemu rozliczeń, to trzeba stwierdzić, że ustawa normuje te wszystkie zagadnienia jak:

- 1) obowiązek gromadzenia środków pieniężnych na rachunku bankowym,
- 2) obowiązek przeprowadzania rozliczeń za pośrednictwem tego rachunku, o ile przepisy wydane na podstawie ustawy nie stanowią inaczej,
- 3) obowiązek przeprowadzania w zasadzie rozliczeń w formie bezgotówkowej,
- 4) zakaz udzielania zaliczek na poczet dostaw, robót i usług, z wyjątkiem przypadków określonych przez Radę Ministrów,
- 5) termin zapłaty za wykonane dostawy, roboty i usługi,
- 6) wysokość odsetek za zwłokę,
- 7) pokrywanie w uprzywilejowanej kolejności tytułów egzekucyjnych,

8) obowiązek składania bankowi przez jednostki gospodarcze dokumentacji co do wypełnienia obowiązków wynikających z ustawy,

9) odpowiedzialność za naruszenie niektórych przepisów ustawy.

Zagadnienie form rozliczeń i zasad gospodarki kasowej ustawa przekazuje do unormowania ministrowi finansów, w porozumieniu z zainteresowanymi ministrami.

Rozporządzenie ministra finansów w sprawie form rozliczeń za dostawy, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej wydane zostało na podstawie artykułu 3 i artykułu 7, ustęp 3 ustawy. Oznacza to, że przedmiotem rozporządzenia jest:

- 1) określenie rozliczeń, które są przeprowadzane w formie gotówkowej oraz,
- 2) określenie form rozliczeń.

Jeśli chodzi o zagadnienie pierwsze, to rozporządzenie ustala, jako kryterium rozliczeń gotówkowych górną granicę kwotową w wysokości 1.500 złotych.

W sprawie form rozliczeń rozporządzenie ogranicza się do unormowania podstawowych zasad, dotyczących form rozliczeń. Przepisy szczegółowe dotyczące techniki rozliczeń i związanych z tym pewnych obowiązków uczestników rozliczeń zawarte są w instrukcjach bankowych. Rozporządzenie normuje również następujące zagadnienia natury ogólnej:

- 1) wystawianie i przesyłanie do zapłaty faktur,
- 2) data wykonania umowy,
- 3) terminy przechowywania w banku żądań zapłaty i poleceń przelewu.

Rozporządzenie to w szerokim zakresie realizuje zasadę stopniowego wprowadzania w życie nowych zasad rozliczeń. Dlatego w licznych przepisach pozostawia na dłuższe nawet okresy przejściowe moc obowiązującą dotychczasowych przepisów dla niektórych grup jednostek gospodarczych.

Rozporządzenie ministra finansów w sprawie zasad gospodarki kasowej jednostek gospodarki uspołecznionej wydane zostało na podstawie artykułu 5 ustawy. Jego zakres podmiotowy jest węższy, gdyż nie obejmuje jednostek i zakładów budżetowych, placówek pocztowych i pocztowo-telekomunikacyjnych w zakresie działalności usługowej oraz organizacji politycznych. Podobnie jak w rozporządzeniu o formach rozliczeń, zwolnione są przejściowo od stosowania przepisów rozporządzenia, rolnicze spółdzielnie produkcyjne.

Jednostki gospodarcze, objęte rozporządzeniem, mogą dokonywać wypłat gotówkowych ze środków podjętych z banku lub z własnych wpływów gotówkowych w zakresie określonym w paragrafie 2 rozporządzenia. Zakres ten wyczerpuje w zasadzie wszelkie przypadki, przy których uzasadnione jest regulowanie zobowiązań jednostek i własnych wpływów, bank może go rozszerzyć, jeżeli charakter gospodarczy lub potrzeby doraźne danej jednostki wymagają tego.

Tak daleko idące uprawnienia banku uzasadnione są tym, że oddział kontrolujący jest najlepiej zorientowany czy rzeczywiście występują obiektywne warunki przemawiające za stosowaniem odstępstw od zasad podanych w rozporządzeniu.

Na wpłaty nie określone w paragrafie 2 rozporządzenia mogą być zużyte wyłącznie środki podejmowane w rachunku bankowego, przy czym cel każdej wypłaty musi być określony przez podejmującego gotówkę. Przepis ten ma na celu położenie nacisku na dyscyplinę finansową oraz umożliwienie aparatowi bankowemu właściwego ewidencjonowania wypłat, stosownie do potrzeb planu kasowego.

Rozporządzenie w sposób wyraźny określa również charakter, przeznaczenie oraz wysokość pogotowia kasowego, przy czym bank zachowuje swoje daleko idące kompetencje w tych sprawach. Jednostki gospodarki uspołecznionej obowiązane są do składania bankowi sprawozdań niezbędnych dla potrzeb planowania kasowego i dla zorientowania banku w rozmiarach miesięcznych wydatków gotówkowych. Jednostki te posiadają bowiem z reguły wpływy własne, wysokość których bank nie jest w stanie w inny sposób określić. Wymieniona sprawozdawczość nie wymaga zatwierdzenia przez prezesa GUS i zgodnie z paragrafem 4, ustęp 2 w powiązaniu z paragrafem 1, ustęp 1, punkt 30 uchwały Nr 196 Prezydium Rządu z dnia 22 marca 1958 roku w sprawie programu prac statystyczno-sprawozdawczych (Monitor Polski A-28/410/52) może być wprowadzona na mocy decyzji ministra finansów. Niezależnie od odpowiedzialności ustawowej rozporządzenie przewiduje stosowanie tak zwanych sankcji bankowych za naruszenie przepisów o gospodarce kasowej. Pozostawienie tych sankcji uzasadnia dotychczasowe doświadczenie, które wykazuje, że są one niejednokrotnie bardzo skutecznym środkiem dla wzmocnienia dyscypliny finansowej.

Ważniejsze zmiany w systemie rozliczeń

W nowej ustawie zostały opuszczone wszystkie poprzednie przepisy zbyt szczegółowe, albo nie posiadające praktycznego znaczenia dla stosunków obrotu oraz zostały, jak już powiedzieliśmy, określone w sposób bardziej elastyczny zasady obrotu bezgotówkowego. Uznano za niecelowe ustanawianie takich samych zasad obrotu bezgotówkowego dla gospodarki uspołecznionej i nieuspołecznionej. Oczywiście należy o tym pamiętać, że w latach poprzednich istniała inna sytuacja i wówczas jeszcze w roku 1949, z uwagi na rozmiary gospodarki nieuspołecznionej, istniało uzasadnienie ekonomiczne dla objęcia ustawą tych jednostek. Obecnie jednak układ gospodarczy uległ znacznej zmianie, gospodarką uspołecznioną objęte zostały wszystkie dziedziny przemysłu i handlu i dlatego poza sferą ustawy pozostawić można było drobne obroty gospodarki nieuspołecznionej, głównie rzemiosła.

Jako przestarzałe i zbyt ciężkie, w ustawie pominięte zostały przepisy dotyczące otwierania rachunków pomocniczych oraz regulujące ilość i rodzaje rachunków bankowych, gdyż zagadnienia te powinny być regulowane w instrukcjach bankowych i w drodze umowy banku z klientami.

W ustawie zostały również pominięte wszelkie przepisy posiadające charakter deklaratoryjny lub porządkowy, określające zresztą w sposób niesprecyzowany obowiązki banków w zakresie czuwania nad rozwojem obrotu bezgotówkowego i przestrzeganiem przepisów ustawy. Przepisy takie uważa się za zbędne, gdyż nie dając bankom konkretnych

kompetencji, doprowadzić mogą do kolizji na tle uprawnień przedsiębiorstw.

Zasadniczej zmianie uległy przepisy o odpowiedzialności za naruszenie zasad rozliczeń. W poprzedniej ustawie sprawa ta była potraktowana zbyt formalnie. Sankcjom karnym podlegały wykroczenia polegające na niedopełnieniu obowiązków ustawowych w zakresie gromadzenia środków na rachunkach bankowych i rozliczeń bezgotówkowych (artykuł 2 starej ustawy) oraz wykroczenia polegające na naruszeniu innych przepisów. Pierwsze były zagrożone bardzo wysoką sankcją, bo pozbawieniem wolności do lat dwóch i karą grzywny, drugie — karą grzywny. Sprawy te podlegały orzecznictwu sądowemu, przy czym bank był obowiązany sporządzać doniesienia karne nawet w przypadkach minimalnej wagi. Powodowało to dużą ilość doniesień, które były rozpatrywane z opóźnieniem i z reguły były umarzane przez prokuratora z uwagi na niewielką społeczną szkodliwość czynu. Z tych też powodów według nowej ustawy wykroczenia przeciwko określonym przepisom o rozliczeniach ścigane będą w trybie przepisów o orzecznictwie karno-administracyjnym a zagrożenie ich ograniczone jest do kary grzywny.

Wymieniona ustawa reguluje również odmienne zagadnienie dotyczące odsetek zwłoki. Przede wszystkim, ze względu na konieczność ustalenia właściwych proporcji między odsetkami od nie spłaconych w terminie kredytów bankowych i karami za zwłokę, obniżone zostały odsetki zwłoki z 0,05% dziennie do 12% w stosunku rocznym, jeżeli umowa nie przewiduje kar za zwłokę. Następna zmiana polega na tym, że płatnik obowiązany jest zapłacić bezpośrednio dostawcy (wykonawcy) odsetki za zwłokę, podczas gdy dotąd bank pobierał od płatnika na rzecz dostawcy karę za zwłokę. Zmiana powyższa spowodowana jest innym uregulowaniem w nowej ustawie terminu zapłaty, który obecnie — jeśli chodzi o poszczególnych płatników — jest bankowi nieznany.

Wszystkie główne zmiany w systemie rozliczeń za dostawy, roboty i usługi wprowadzone w sierpniu bieżącego roku, na podstawie przepisów ustawy oraz rozporządzeń wykonawczych posiadają jeden wspólny motyw — dążenie do zwiększenia działania bodźców ekonomicznych w systemie rozliczeniowym w oparciu o uaktywnienie uczestników rozliczeń w wykorzystywaniu systemu dla osiągnięcia planowych celów gospodarczych. Widoczne to jest we wszystkich podstawowych założeniach zreformowanego systemu rozliczeń, do których szczególnie należy zaliczyć:

- 1) związanie zapłaty za dostawy, roboty i usługi z prawidłowym wykonaniem zamówień,
- 2) usamodzielnienie uczestników rozliczeń w dysponowaniu ich środkami płatniczymi,
- 3) swoboda wyboru przez uczestników rozliczeń, (form rozliczeń), najwłaściwszych dla ich stosunków obrotu,

Zagadnienia te normuje rozporządzenie ministra finansów w sprawie form rozliczeń pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej.

1. Uzależnienie zapłaty od wykonania zamówienia wyraża się w zmienionym trybie akceptu i zapłaty. Znaczenie akceptu zostało znacznie podniesione. Poprzednia zasada akceptu milczącego oznaczała

właściwie automatyczne pokrywanie przez bank żądań zapłaty. Udział płatnika przy tym był minimalny. Uzależnienie obecnie zapłaty od akceptu wyraźnego wzmacnia pozycję płatnika, jako kontrolera wykonania zamówienia, odziałującego tym samym aktywnie na pracę dostawcy (wykonawcy). Z zasadą wyraźnego akceptu koliduje dość szeroko stosowana dotychczas praktyka rozliczeń bezakceptowych. Obligatoryjne stosowanie takiej formy jest sprzeczne z zasadą samodzielności przedsiębiorstw w dysponowaniu ich środkami płatniczymi i ustosunkowania się do przedstawionych im roszczeń pieniężnych.

Nowe przepisy przyjmują jako zasadę rozliczeń inkasowych akcept wyraźny, co oznacza, że zarówno obligatoryjne stosowanie akceptu milczącego jak i rozliczeń bezakceptowych należy uważać jako formy, które mogą mieć zastosowanie tylko w wyjątkowych przypadkach. Taką wyjątkową, bezakceptową formę, stosuje się do żądań zapłaty, opartych na tytułach wykonawczych, a formę akceptu milczącego do rozliczeń za dostawy towarów, od których podatek obrotowy lub różnice budżetowe płatne są przy wpływie należności za te towary.

W zasadach rozliczeń dużą rolę mają odgrywać umowy stron, dlatego też narzucenie im bezwzględnych form akceptu byłoby sprzeczne z tym kierunkiem. Przepisy rozporządzenia przewidują zatem umowne ustanawianie rozliczeń dokonywanych w innym trybie akceptu w dwóch różnych formach.

Forma pierwsza (paragraf 3, ustęp 4 rozporządzenia), to odpowiednik formy bezakceptowej — płatnik składa jak gdyby generalny akcept z góry, bez prawa odmowy akceptu w stosunku do poszczególnych płatności, czyli wyraża zgodę na ich natychmiastowe regulowanie, co oznacza nic innego jak formę bezakceptową. Płatnik jest stroną, składającą wobec banku oświadczenie w tej sprawie, które oparte jest na umowie płatnika z wierzycielem. Różnica między tą formą a dotychczasowymi rozliczeniami bezakceptowymi polega na tym, że rozporządzenie przewiduje, iż rozliczenie takie może nastąpić w drodze umowy między stronami, co zostaje zakomunikowane bankowi przez płatnika, podczas gdy według poprzednich przepisów określone płatności byłyby z samego prawa (wyliczone w przepisach) rozliczone w trybie bezakceptowym.

Forma druga — przewidziana w rozporządzeniu (paragraf 3, ustęp 5), to typowy akcept milczący, tym się również różniący od dawnego, że jest stosowany nie z samego prawa, lecz na podstawie umowy stron.

Należy przyznać, że sprawa ta nie jest zupełnie jasno wyrażona w rozporządzeniu i może budzić wątpliwość, jeżeli się nie zna intencji tych przepisów. Tak samo niezbyt szczęśliwie została ona przedstawiona w tymczasowych przepisach bankowych (punkt 63 instrukcji). Instrukcja rozróżnia akcept milczący „natychmiastowy” i „terminowy”. Pierwszy ma być odpowiednikiem rozliczeń w trybie paragrafu 3, ustęp 4 rozporządzenia, drugi — paragrafu 3, ustęp 5. Konstrukcja taka nie jest logiczna, gdyż akcept „natychmiastowy”, który wyklucza odmowę akceptu jest właśnie umownym rozliczeniem bezakceptowym. Niedokładności te będą zapewne skorygowane przy najbliższej modyfikacji wymienionych przepisów.

Intencją nowych przepisów jest dopuszczenie do umownego regulowania trybu akceptu, jeżeli stosunki obrotu między stronami tak się układają, że celową gospodarczo formą będzie rozliczenie bezakceptowe, czy akcept milczący. Jeżeli chodzi o akcept milczący w rozumieniu paragrafu 3, ustęp 5 rozporządzenia, to pokrycie należności ma nastąpić po upływie pięciu dni roboczych, licząc od dnia wysłania przez bank wezwania do zapłaty, o ile w tym czasie nie nastąpi odmowa akceptu. Termin ten bank może przedłużyć do siedmiu dni roboczych, gdy siedziba płatnika jest znacznie oddalona od banku. W rozporządzeniu jest to sformułowane niejasno (paragraf 7, ustęp 7) ale rozumie się, że bank może przedłużyć termin tylko na wniosek płatnika.

Do ważnych zmian należy również zaliczyć zniesienie ograniczeń w zakresie zastrzeżeń dopuszczających odmowę akceptu. Celowość określania dopuszczalnych zastrzeżeń była wątpliwa. Wobec banku powinno być wiarogodne oświadczenie płatnika, a rzeczą dostawcy jest obrona jego interesów, oparta na możliwości dochodzenia zakwestionowanych należności oraz na prawie do odsetek za zwłokę i prawie wstrzymywania dostaw wobec niesolidnych płatników.

Związanie zapłaty z wykonaniem zamówienia realizuje się w silnym stopniu przez uzależnienie terminu zapłaty od prawidłowego wykonania zamówienia. W starym systemie obowiązywała zasada podwójnego toru: dokumentów rozliczeniowych i przebiegu rzeczowego wykonania zamówień. Rozliczenie pieniężne było dokonywane niezależnie od otrzymania dostawy. System ten upraszczał co prawda technikę rozliczeń, ale wykazywał pewne cechy automatyzmu zapłat, gdyż płatnik nie miał możliwości skontrolowania zamówienia przed dokonaniem zapłaty. Dlatego też zasadę ustanowioną w artykule 7 ustęp 1 ustawy należy zaliczyć do najpoważniejszych zmian w systemie rozliczeń. Wyraża się ona w ustanowieniu początku terminu zapłaty, nie tylko od daty otrzymania przez płatnika dokumentów rozliczeniowych, ale także od daty odbioru dostawy, roboty lub usługi w sposób i w terminach ustalonych umową, jeżeli do chwili otrzymania dokumentów nie nastąpił odbiór. Ustawa przewiduje termin wynoszący pięć dni roboczych. W praktyce jednak będą występować różne terminy, gdyż przewiduje się, że strony mogą określać w umowie krótsze terminy, jak również w rozprządzeniu o formach rozliczeń przewiduje się z delegacji ustawowej przy niektórych formach rozliczeń inne terminy dostosowane do danej formy.

2. Ważną zmianą w systemie rozliczeń jest również zwiększenie usamodzielnienia uczestników rozliczeń w dysponowaniu ich środkami płatniczymi. W dużym stopniu przyczyni się do tego wprowadzenie akceptu wyraźnego, znaczenie którego zostało już omówione; pozostaje jeszcze jednak drugie zagadnienie, a mianowicie dysponowanie środkami na rachunku płatnika w razie braku dostatecznych środków na pokrycie wszystkich wymagalnych płatności. Dotychczasowy system dawał w takich przypadkach wyłączną niemal gestię bankowi. Dysponent rozliczeń kierował rachunkiem bankowym i decydował o jego przeznaczeniu. Nowe akty normatywne nie zawierają przepisów o kolejności regulowania zobowiązań, zostały one tym sa-

mym uchylone. Wychodzi się tu z założenia, że przedsiębiorstwo powinno samodzielnie gospodarować swoimi środkami pieniężnymi i tak nimi operować, również w sytuacji kiedy występują trudności finansowe, ażeby to było jak najbardziej korzystne dla jego gospodarki.

Przyznanie przedsiębiorstwu prawa do swobodnego dysponowania własnymi środkami pieniężnymi również i w warunkach ich niewystarczenia na pokrycie wszystkich płatnych zobowiązań spowoduje nie tylko zwiększenie ich samodzielności, ale przede wszystkim także odpowiedzialności za terminowe regulowanie płatności oraz powinno uaktywnić je w staraniach o zapewnienie sobie należytej płynności finansowej i stworzyć lepsze warunki likwidacji szkodliwego a praktykowanego jeszcze w znacznym stopniu automatyzmu dostaw.

W przypadku niewystarczenia środków na pokrycie wszystkich płatności niektóre wierzytelności korzystają z prawa pierwszeństwa na podstawie obowiązujących przepisów prawnych. Przypadki takie stanowią wyjątek od zasady swobodnego rozporządzenia rachunkiem bankowym przez przedsiębiorstwo. Ustawa wymienia jako płatności uprzywilejowane tytuły egzekucyjne: sądowe, administracyjne, arbitrażowe. Są one przez bank pokrywane w kolejności wpływu, bez względu na dyspozycje posiadacza rachunku, przeciwko któremu został skierowany tytuł egzekucyjny i przed wszystkimi innymi płatnościami. Przepis ten będzie chronił przede wszystkim należności budżetu państwa oraz należności pracownicze i różne zasądzone pretensje jednostek gospodarczych.

Na podstawie umowy kredytowej również mogą korzystać z przywileju pierwszeństwa, w kolejności po tytułach wykonawczych, należności banku z tytułu przeterminowanego zadłużenia kredytowego, w razie podjęcia przez bank decyzji o przymusowej spłacie tego zadłużenia w wyniku stwierdzenia złej gospodarki kredytobiorcy, zagrażającej zwrotności kredytu.

3. Znamienną cechą nowego systemu rozliczeń jest również zasada swobodnego wyboru przez uczestników rozliczeń odpowiednich form rozliczeń, najwłaściwszych dla ich stosunków obrotu.

Dotychczas inkaso uważane było u nas za obligatoryjną formę rozliczeń, jeżeli kontrahenci za zgodą banku nie ustalili innej formy. Nowe przepisy postanawiają, że wybór formy rozliczeń spośród określonych w rozporządzeniu należy do kontrahentów, którzy mają tylko obowiązek przestrzegania warunków określonych dla danej formy. Rozporządzenie przewiduje również rozstrzygnięcie, w przypadku braku umowy co do określenia formy rozliczeń, ustalając, że wówczas uprawniony do wyboru formy rozliczeń jest wierzyciel (paragraf 2, ustęp 4 rozporządzenia). Przepis ten nie posiada większego znaczenia praktycznego, gdyż stosunek rozliczeniowy klienta z bankiem rozpoczyna się z chwilą złożenia dokumentów rozliczeniowych przez wierzyciela lub płatnika, wskazujących na formę rozliczeń, którą bank przyjmuje jako zgodną z umową między kontrahentami, nie mając obowiązku sprawdzania umowy. Tylko w tym przypadku, gdy jedna ze stron zakwestionowała formę rozliczeń, powołując się na inną umowę, bank wzięłby pod uwagę wymieniony przepis rozporządzenia.

Rozporządzenie przewiduje jednak wyjątki od zasady swobodnego wyboru formy rozliczeń. Do wyjątków takich należą rozliczenia za dostawy towarów, od których podatek obrotowy lub różnice budżetowe płatne są przy wpływie należności za te towary. Są one zawsze rozliczane w formie inkasowej, gdyż ta forma rozliczeń zabezpiecza wpływ budżetu państwa z wymienionych tytułów (paragraf 2, ustęp 3 rozporządzenia).

Drugim wyjątkiem są faktury końcowe z tytułu wykonywanych robót budowlano-montażowych, które powinny być regulowane przy pomocy poleceń przelewu w terminie dni dwudziestu od daty otrzymania przez dłużnika dokumentów rozliczeniowych (paragraf 4, ustęp 4 rozporządzenia).

W nowych przepisach został znacznie zmieniony układ form rozliczeń i właściwie uporządkowany, sprowadzony do czterech istotnych form, jakimi są: inkaso, polecenie przelewu, czek rozrachunkowy i akredytywa. To są bowiem w rzeczywistości bankowe sposoby rozliczeń, oparte na odrębnych czynnościach i dokumentach rozliczeniowych. Nadal przewiduje się rozliczenia planowe i kompensaty dokonywane w trybie odrębnym, jednak za pomocą poleceń przelewu, czy żądań zapłaty. W rozporządzeniu niejasno wypadł paragraf 5, traktujący o rozliczeniach planowych. Powinien bowiem być wykazany w nim związek z jedną z istotnych form rozliczeń (poleceniem przelewu, jak to uczyniono w instrukcji tymczasowej), jeżeli nie mówi się nic o tym, że jest to specjalna czy dodatkowa forma rozliczeń, podobnie jak w paragrafie 10 określono kompensaty.

W związku z nowym układem form rozliczeń nasuwa się pytanie czy nastąpią większe przesunięcia w strukturze obrotu płatniczego. Dotąd dominowała całkowicie forma inkasowa, obejmująca około 90% wszystkich obrotów. Polecenia przelewu wynosiły około 8% rozliczeń, a pozostałe formy — resztę. Należy przypuszczać, że inkaso będzie nadal najbardziej rozpowszechnioną formą rozliczeń, z uwagi na wieloletnie tradycje i wygodę dla dostawców.

Poważnie rysują się jednak możliwości rozwoju innych form, jak polecenia przelewu, akredytywy, z uwagi na spodziewane zwiększenie aktywności wierzycieli, a przede wszystkim czeków rozrachunkowych, które są najprostszą formą, zabezpieczoną przy tym przepisami prawa czekowego. Kompensaty nadal nie posiadają warunków do większego rozwoju, chociaż nie można zmniejszać ich znaczenia, gdyż mogą one być bardzo skutecznym środkiem przyspieszenia rotacji rozliczeń i zwalczania zaległości płatniczych, które po ostatnich latach ustabilizowanego, niskiego poziomu, zaczynają stopniowo wzrastać.

Układ form rozliczeń daje możliwość wyboru najbardziej dogodnych i korzystnych sposobów rozliczeń, co powinno być wykorzystane w obrocie płatniczym.

Na zmniejszenie atrakcyjności inkasa i poleceń przelewu wpłynąć mogą skrócone terminy przechowywania dokumentów rozliczeniowych w banku. Nowe zasady w tym zakresie są jednak konsekwencją ogólnej linii zmian. Zwrocenie nieopłaconych dokumentów kontrahentom jest tak samo uzasadnione, jak wiele innych zmian w systemie opartym na założeniu zwiększonej samodzielności

i aktywności przedsiębiorstw w sprawach płatniczych.

Stosownie do dezyderatu stopniowego wprowadzenia w życie nowych zasad rozliczeń rozporządzenie zawiera wiele postanowień zawieszających na określone terminy niektóre przepisy o rozliczeniach w stosunku do wskazanych uczestników rozliczeń (paragraf 12 rozporządzenia). Chodzi tu o pozostawienie przejściowo w mocy przepisów o rozliczeniach bezakceptowych, akceptcie milczącym przy inkasie faktur za roboty budowlano-montażowe oraz o przejściowe pozostawienie w mocy odrębnych przepisów dla rozliczeń spółdzielni produkcyjnych.

Ma to na celu umożliwienie uczestnikom rozliczeń przygotowania się do nowych przepisów, dokonania zmian w umowach, czy zawarcia nowych umów w sprawie dogodnego dla nich trybu akceptu (milczącego) wyrażania zgody na rozliczenia bezakceptowe itp.

Niektóre terminy przejściowe są stosunkowo krótkie, dlatego do zadań aparatu bankowego należy współdziałanie w tej sprawie z klientami banku i ich jednostkami nadrzędnymi, udzielanie im wyjaśnień oraz kontrolowanie przebiegu prac związanych z przejściem na nowy system.

M. L. Kostowski

O ZAPASACH KREDYCIE I PIENIĄDZU — INACZEJ

Artykuł P. Sulmickiego, opublikowany w lipcowym numerze „Wiadomości Narodowego Banku Polskiego” pod tytułem „Zapasy, kredyt, pieniądz” skłania czytelnika do wielu refleksji, a przede wszystkim — do uwag o charakterze polemicznym. W artykule tym — jak zresztą w większości swoich publikacji — P. Sulmicki porusza zagadnienia o największym znaczeniu dla teorii i praktyki gospodarki typu socjalistycznego. Jest to niewątpliwie wielką zaletą tego opracowania. Z drugiej jednak strony podejmowanie tego rodzaju tematów wymaga wyjątkowej precyzji ujęcia, ścisłej terminologii, ażeby nie doprowadzić do nieporozumień, a co gorsza — możliwości mylnych wniosków w sprawach o największym znaczeniu. Z tego względu te uwagi dyskusyjne pragnę rozpocząć od próby sprecyzowania pojęć, którymi musimy się posługiwać przy rozważaniu tematyki zapasów, kredytu i pieniądza, zaczynając od pieniądza, jako zagadnienia centralnego.

W rozważaniach swoich P. Sulmicki traktuje na równi pieniądz gotówkowy oraz tzw. pieniądz bankowy, przybierający postać zapisów księgowych na kontach klientów w banku. Takie postawienie sprawy — które w zasadzie uważam za słuszne — nie może być jednak wprowadzanie do rozważań teoretycznych w sposób milczący — jak to czyni autor omawianego artykułu — gdyż sprawa nie jest bynajmniej oczywista ani uznana za niesporną. Przeciwnie, jak wiadomo w literaturze ekonomicznej krajów obozu socjalizmu, a zwłaszcza w literaturze radzieckiej, zdania na ten temat są podzielone, co obowiązuje do wyraźnego określenia stanowiska zajmowanego w tej sprawie i choćby najbardziej pobieżnego jego uargumentowania.

W dyskusji, która się toczyła na łamach czasopisma „Diengi i Kriedit” w latach 1950—1951 znany ekonomista radziecki J. Kronrod wystąpił z tezą, iż depozyty na rachunkach bankowych są pieniądzem realnym, na równi ze znakami pieniężnymi w postaci biletów bankowych, skarbowych i bilonu. Przeciw tej tezie wystąpili J. Szenger, M. Usoskin, W. Batyriew i inni. Kronrod tezę swoją jeszcze raz powtórzył w znanej pracy „Pieniądz w społeczeństwie socjalistycznym”, a do grona jego przeciwników przyłączył się ostatnio prof. Z.

Atlas, który w artykule „O działaniu prawa obiegu pieniężnego w ustroju socjalistycznym”¹⁾ zarzuca mu, iż nie wyciągnął wniosków z poprzedniej krytyki i nie przyjął za słuszną bezspornej zdaniem prof. Atlasa tezy, że zapisy na rachunkach bankowych nie są pieniądzem a tylko prawem do żądania pieniędzy.

Trzeba stwierdzić na marginesie tej dyskusji, że argumentacja zwolenników poglądu o nieistnieniu pieniądza bankowego ma charakter formalny i nie przekonywający. Przede wszystkim trzeba odrzucić argumentację polegającą na przytaczaniu cytatów z dzieł Marksa, odnoszących się do gospodarki kapitalistycznej. Słuszna teza Marksa, że w okresie kryzysu płatniczego kapitalista żąda za towar brzęczącej monety i nie godzi się na przyjmowanie weksli czy innych surogatów pieniądza, wystawianych przez banki prywatne — nie może być mechanicznie przenoszona na warunki gospodarki socjalistycznej, w których mamy do czynienia wyłącznie z bankami państwowymi, będącymi centralnymi instytucjami emisyjnymi. Możliwość bankructwa, niewypłacalności banku socjalistycznego nie istnieje, a stad i nie ma możliwości, ażeby przejawiała się różnica pomiędzy jakąś hipotetyczną „socjalistyczną brzęcząca moneta” a zapisem na rachunku bankowym. Bank emisyjny zawsze może zrealizować wszystkie wypłaty z depozytów (choć może to spowodować w określonych warunkach zjawiska inflacyjne, co jest jednak zupełnie innym zagadnieniem), a więc nie ma podstawy do posługiwania się analogią do sytuacji bankrutujących banków prywatno-kapitalistycznych dla udowodnienia istnienia różnicy pomiędzy biletami bankowymi i zapisem na rachunku jako różnicy pomiędzy pieniądzem a „prawem do otrzymania pieniądza”. Fałszywy jest też użyty przez M. Ususkina argument, że jakoby pieniądz gotówkowy pojawia się tam, gdzie się nie bilansują rozliczenia bezgotówkowe, co ma świadczyć o tym, iż realnym pieniądzem jest tylko gotówka, bilety bankowe. Zwykła obserwacja praktyki bankowej w krajach socjalistycznych wystarcza dla stwierdzenia, iż pojawienie się gotówki w obiegu zależy nie od stanu salda rozliczeń pomiędzy przedsiębiorstwami, instytucjami i bankiem, lecz od rodzaju płatności. Wreszcie nie przekonywające są także

1) „Woprosy Ekonomiki” nr 11 z r. 1958.

argumenty Szengera, iż zapisów bankowych nie można uznać za pieniądź, gdyż nie mają one konkretnych cech, jakie posiadają znaki pieniężne, gdyż nie można ich przesyłać w dowolnym kierunku itd. Argumenty te mają charakter techniczny, a nie ekonomiczny.

Jedynym argumentem ekonomicznego charakteru dla odmowy depozytom bankowym pieniężnego bytu byłoby przeprowadzenie dowodu, iż depozyty te nie mogą realizować funkcji pieniądza. Takiego dowodu jednak przeprowadzić nie można, gdyż znowu praktyka — najwyższe kryterium prawdy — pokazuje, iż depozyty bankowe przelewane w formie bezgotówkowej spełniają funkcje środka cyrkulacji, środka płatniczego i środka akumulacji nie gorzej od papierowych znaków pieniężnych. W gospodarce socjalistycznej przy pełnej nacjonalizacji banków i praktycznie całkowitej niemal koncentracji obiegu pieniężnego w jednym państwowym banku emisyjnym różnica pomiędzy papierowym znakiem pieniężnym a depozytem na rachunku bankowym nie polegają na odmiennym funkcjonowaniu ekonomicznym, lecz wyłącznie na zewnętrznych cechach technicznych, co w pełni uzasadnia wprowadzenie pojęcia pieniądza bankowego obok gotówki do rozważań o obiegu pieniężnym.

Jak było wyżej wspomniane P. Sulmicki przyjmuje tę tezę za punkt wyjścia swoich rozważań, nie dając dla niej żadnej jednak argumentacji. Nie na tym braku argumentacji jednak polega sprawa. P. Sulmicki nie przyznaje bowiem konsekwentnie charakteru pieniądza wszystkim depozytom bankowym, lecz tylko niektórym z nich. Znowu niestety zagadnienie to nie jest przedstawione przez autora zupełnie jasno. Jak się wydaje, P. Sulmicki przyznaje charakter pieniądza tylko tym wkładom bankowym, które mogą być natychmiast wydatkowane na zakup towarów lub usług materialnych, a odmawia charakteru pieniądza np. wkładom terminowym z uwagi na to, że ich posiadacze nie mają czasowo prawa dysponowania nimi²⁾.

O ile ta interpretacja poglądów P. Sulmickiego jest prawidłowa — mamy tu do czynienia z trudnym do przyjęcia podziałem depozytów bankowych na depozyty „pieniężne” i „niepieniężne”. Trudności w zaakceptowaniu takiego podziału wynikają z przesłanek teoretycznych i praktycznych. Z teoretycznego punktu widzenia nie ma powodu, dla którego taki podział miałby się ograniczać wyłącznie do pieniądza bankowego i nie rozciągać się na znaki gotówkowe, które też mogą być unieruchomione w tym sensie, że ich posiadacze czy właściciele mogą być ograniczeni w swobodzie dysponowania nimi. Tak np. wszelkiego rodzaju kaucje złożone w gotówce stanowią niewątpliwie zasoby, których w danym okresie czasu nie można przeznaczyć na zakup produktów pracy. Idąc konsekwentnie za tezami P. Sulmickiego, powinniśmy odmówić im charakteru pieniądza. Podobnie może się mieć sprawa z oszczędnościami gotówkowymi, których dyspozycyjność nie jest wprawdzie ograniczona przepisami prawnymi, ale które faktycznie są wyłączone z obrotu (Dla rozważań ekono-

micznych decydujące znaczenie musi mieć bowiem nie prawny, a ekonomiczny moment unieruchomienia znaków pieniężnych). Stąd konsekwencją poglądów P. Sulmickiego byłoby odmówienie charakteru pieniądza wszystkim zasobom, wycofywanym czasowo z cyrkulacji. Inaczej mówiąc, pieniądź przy wykonywaniu funkcji środka akumulacji i gromadzenia oszczędności (gromadzenia skarbu) przestawałby być pieniądzem. Taka teza jest nie do przyjęcia z punktu widzenia teoretycznego. Praktyczne rozróżnianie „pieniężnych” i „niepieniężnych” zasobów gotówki i depozytów bankowych jest także co najmniej bardzo utrudnione, jeżeli tylko opierać się na kryteriach podziału, mających ekonomiczny a nie formalno-prawny charakter.

Tak więc ostatecznie dochodzimy do wniosku, że w warunkach gospodarki socjalistycznej pojęciem pieniądza należy obejmować nie tylko pieniężne znaki gotówkowe, lecz także depozyty bankowe (pieniądz bankowy), i to wszystkie depozyty, bez rozróżniania wkładów terminowych i wkładów płatnych a vista, jak to czyni P. Sulmicki.

Nie znaczy to oczywiście, że z punktu widzenia roli pieniądza w podziale produktu społecznego wszystkie zasoby pieniężne należy traktować jednakowo. Wyłączenie pewnych zasobów z cyrkulacji jest obiektywnie istniejącym zjawiskiem o dużym znaczeniu. Wiąże się to z przeznaczaniem części dochodów pieniężnych na oszczędności, albo inaczej mówiąc z powstrzymywaniem się od wydatkowania części tych dochodów na zakup produktów pracy (lub ew. na pokrycie wydatków o charakterze redystrybucyjnym, stanowiących przeniesienie dochodów pieniężnych na inne jednostki gospodarujące, fizyczne lub prawne). Daje to możliwość tworzenia na drodze kredytowania dodatkowych dochodów pieniężnych (i dodatkowego pieniądza, bo realizacji dochodów pieniężnych bez pieniądza nie można sobie wyobrazić), które mogą być zużyte na zakup tych produktów pracy, których nie zakupili posiadacze oszczędności. Powstaje tu zagadnienie związku pomiędzy pieniądzem, kredytem i dochodami pieniężnymi, który rozważymy bliżej w dalszej części artykułu. Na razie stwierdzenia te są potrzebne tylko dla wskazania na konieczność rozróżniania zasobów pieniężnych „czynnych” i „nieczynnych” w procesie podziału produktu społecznego³⁾. Terminem czynnych zasobów pieniężnych określam te zasoby pieniądza gotówkowego czy bankowego, które mogą być zużyte na zakup elementów produktu społecznego, zaś terminem zasobów nieczynnych oznaczam te, które dla tych czy innych przyczyn nie mogą być wydatkowane na zakup produktów pracy. Chodzi przy tym o niemożność faktyczną, a nie tylko o niemożność wydatkowania zasobów pieniężnych, stwierdzoną przepisami formalno-prawnymi. Tak więc do nieczynnych zasobów pieniężnych należy zaliczyć ztezauryzowaną gotówkę, środki pieniężne na rachunkach nadwyżki budżetowej lat ubiegłych itd.

Jest oczywiste, że w praktyce dokładne rozróżnienie czynnych i nieczynnych zasobów pieniężnych

²⁾ „Jeżeli na przykład przyjmiemy, że daje je budżet, wtedy 1 miliard złotych budżetu trzeba traktować jako wkład terminowy i w konsekwencji nie można go uważać za pieniądź, czyli za upoważnienie do korzystania z produkowanych dóbr” (Wiadomości NBP nr 7/58, str. 315). P-dkt. moje Z. F.

³⁾ Z podobną terminologią spotykamy się w zachodniej literaturze ekonomicznej. Tak np. Joan Robinson pisze: „...Wkłady trzymane jako podrećca gotówka na wyrównanie rozpiętości w terminach wpływów i wydatków znane są jako wkłady aktywne w n.e. Wkłady, używane jako jedna z form lokaty nagromadzonego bogactwa, zamiast lokaty w papierach wartościowych, są nieaktywne”. (Wstęp do teorii zatrudnienia, Warszawa 1939, wyd. „Polityka”, str. 95).

napotyka na trudności. Są to trudności, które nie wynikają jednak bynajmniej z przyjętej tutaj klasyfikacji zasobów pieniężnych: istnieją one faktycznie i przez zmianę tej klasyfikacji bynajmniej nie znikną. Stanowią one jedno z najtrudniejszych zagadnień w działalności kredytowej, w trakcie której stale trzeba dokonywać szacunku, części siły nabywczej, która nie zostaje obrócona na zakup towarów i usług materialnych (zostaje zaoszczędzona) i na której miejsce należy wprowadzić dodatkową siłę nabywczą poprzez udzielenie kredytów. Zbyt niskie oszacowanie oszczędności prowadzi do niedokredytowania i trudności w realizacji całego produktu społecznego, zbyt wysokie zaś staje się przyczyną przekredytowania i objawów inflacyjnych. Gdyby można było procesy oszczędzania (a więc i podział zasobów pieniężnych na czynne i nieczynne) ująć całkowicie ścisłym rachunkiem — polityka kredytowa przestałaby być sztuką.

Znowu dla uzasadnienia wprowadzanych pojęć musieliśmy marginesowo antycypować pewne stwierdzenia, które dotyczą powiązań pomiędzy dochodami pieniężnymi a kredytem i które będą przedmiotem dalszych rozważań. Nim jednak do nich przejdziemy, należy zakończyć uwagi związane z określeniem pojęć zasobów pieniężnych.

Rozróżnienie czynnych i nieczynnych zasobów pieniężnych odnosi się oczywiście tylko do takich form, które mogą być zakwalifikowane jako pieniądz, to znaczy, które są zdolne do wykonywania funkcji pieniądza, a w szczególności funkcji środka cyrkulacji, środka płatniczego i środka akumulacji i gromadzenia oszczędności. Jest przy tym rzeczą zasadniczego znaczenia, ażeby zasoby w określonej formie występowania mogły spełniać równocześnie wszystkie trzy wymienione funkcje pieniądza. Zastrzeżenie to ma o tyle istotne znaczenie, że w praktyce spotykamy się np. z formami gromadzenia oszczędności, które nie pozwalają posiadaczom na bezpośrednie ich wykorzystywanie dla dokonywania płatności związanych z obrotem towarowym czy z innymi rozliczeniami. Przykładem tego rodzaju formy gromadzenia oszczędności są wkłady na rachunkach oszczędnościowych w kasach oszczędności. Przybierają one formę zewnętrzną, zbliżoną (albo nawet identyczną) do pieniądza bankowego: są mianowicie zapisami w rachunkowości instytucji bankowej. Wkłady oszczędnościowe nie mogą być jednak uznane za pieniądz bankowy, gdyż nie mogą one funkcjonować jako środek cyrkulacji czy środek płatniczy. Jak wiadomo bezpośredni przelew z rachunku oszczędnościowego na inny rachunek jest dopuszczalny tylko w bardzo ograniczonej liczbie zupełnie wyjątkowych przypadków (opłaty radiowe itp). Oznacza to, że wkłady oszczędnościowe nie mają cechy bezpośredniej wymieniałości na produkty pracy, a więc nie są pieniądzem: stanowią one tylko prawo do otrzymania pieniądza od instytucji oszczędnościowej.

Przykład wkładów oszczędnościowych nie jest jedynym przypadkiem pasywnych zapisów w rachunkowości bankowej, którym nie można przypisać charakteru pieniądza. Rachunkowość bankowa jest zorganizowana pod kątem widzenia realizacji określonych postulatów o dosyć specyficznej naturze, wychodzącej poza problematykę obiegu pieniężnego. Przede wszystkim w rachunkowości ban-

kowej podlegają rejestracji w formie pieniężnej takie wielkości, którym nie można przypisać z samej natury rzeczy charakteru depozytów pieniężnych. Są to np. zapisy związane z ewidencją środków trwałych, będących w posiadaniu banku oraz z ewidencją ich zużycia. Dalej spotykamy się z przypadkami, gdy ze względu na wymagania techniki rachunkowości dysponowanie depozytami pieniężnymi przez ich posiadaczy jest rejestrowane na innych rachunkach bankowych, niż ich gromadzenie. Ma to miejsce np. przy ewidencji dochodów i wydatków budżetu centralnego. W zapisach bankowych wpływy dochodów budżetu są rejestrowane jako depozyty nie podlegające uszczupleniu na skutek wydatków, a wydatki są rejestrowane w takiej formie, jak gdyby stanowiły kredyty udzielane przez bank organom finansowym państwa (saldo aktywne w rachunkowości bankowej). Może na tym tle powstać pytanie, czy w tych warunkach całość zapisów na rachunkach dochodów stanowi pieniądz bankowy, czy też charakter zasobów pieniężnych należy przyznać jedynie statystycznie wyprowadzanemu saldu (nadwyżce) dochodów nad wydatkami, rejestrowanymi na innych rachunkach budżetowych.

Nie jest naszym celem rozstrzygnięcie tego problemu w tym szkicu; wymagałoby to odrębnego studium, opartego na bardzo drobiazgowej analizie organizacji i techniki rachunkowości bankowej. Chcemy jedynie wskazać na fakt, że pomimo pozornej prostoty praktyczne posługiwanie się pojęciem pieniądza bankowego nasuwa szereg trudności w wyniku faktu, że formą istnienia pieniądza bankowego są zapisy rachunkowości bankowej, a rachunkowość ta spełnia równocześnie dwie różne funkcje: funkcję pieniężną i funkcję ewidencyjno-sprawozdawczą.

Te ostatnie uwagi można by uznać za argumenty przeciw tezie o istnieniu pieniądza bankowego i za tezę o rejestracji w rachunkowości bankowej wyłącznie tylko p r a w o do otrzymania pieniądza (jak również zobowiązań do jego wpłaty i innych wielkości), tezą wysuwaną przez wspomnianych poprzednio ekonomistów radzieckich. Tak jednak nie jest. Pomimo wszelkich komplikacji, związanych z kategorią pieniądza bankowego trzeba podkreślić niepodważalną — jak się wydaje — naczelną tezę tego rozumowania, iż nie ma podstawy do odmówienia charakteru pieniądza jakiegokolwiek formie technicznej czy organizacyjnej uzewewnętrzniania wartości, która jest zdolna do równoczesnego wykonywania funkcji środka cyrkulacji, środka płatniczego i środka akumulacji. A depozyty bankowe odpowiadają temu warunkowi. Trzeba tu jeszcze dodać, iż traktowanie depozytów bankowych jako prawa do otrzymania pieniądza gotówkowego jest nieuzasadnione w świetle praktyki wszystkich banków krajów socjalistycznych, które bynajmniej nie zobowiązują się do realizacji depozytów w gotówce. Jak wiadomo, gotówka może być podejmowana tylko dla realizacji płatności określonego rodzaju i jeżeli w jakimś konkretnym przypadku płatność taka nie ma być dokonana, posiadacz depozytu nie ma żadnego prawa dominać się od banku wypłaty depozytu w gotówce.

W efekcie dochodzimy do następujących sumarycznych wniosków:

1) W gospodarce socjalistycznej gotówkowe znaki pieniężne (bilety bankowe i bilon) oraz depozyty bankowe (pieniądz bankowy) są równoważnymi formami, w których dokonywa się obieg pieniężny, chociaż każda z tych form ma swój bardziej lub mniej wyraźnie wyodrębniony zakres zastosowania. Różnią się one także cechami zewnętrznymi. Są to jednak wszystko różnice o charakterze technicznym a nie ekonomicznym. Zasadniczą ekonomiczną przesłanką równoważności obu form obiegu pieniężnego jest ta sama ich zdolność wykonywania funkcji pieniądza w roli środka cyrkulacji, środka płatniczego i środka akumulacji.

2) Z punktu widzenia udziału pieniądza w procesie podziału produktu społecznego należy wyróżnić czynne i nieczynne zasoby pieniężne. Za zasoby czynne uważa się te, które mogą być w każdej chwili przeznaczone na zakup produktów pracy. Zasoby pieniężne, pozbawione tej możliwości są zasobami nieczynnymi w danym momencie czy okresie czasu. Podział ten dotyczy tak zasobów gotówki, jak i zasobów pieniądza bankowego (z tym, że zasoby gotówki raczej wyjątkowo tylko mogą być uznane za nieczynne).

Te uściślenia treści pojęcia pieniądza i zasobów pieniężnych są wystarczające dla celów, jakie zakreślił sobie w niniejszym opracowaniu.

Właściwe ustosunkowanie się do tez P. Sulmickiego, wysuniętych w omawianym artykule, wymaga podobnego uściślenia pojęć w odniesieniu do zagadnienia kredytu. Chodzi nam tutaj przede wszystkim o dokładne sprecyzowanie poglądów co do roli kredytu w kreacji pieniądza (używam tutaj terminu „kreacja” a nie „emisja” z tego względu, że chodzi o tworzenie zasobów tak pieniądza bankowego, jak pieniądza gotówkowego; termin „emisja” bywa często używany w odniesieniu wyłącznie do gotówki, co mogłoby doprowadzić do nieporozumień w przypadku zastosowania jego do zasobów pieniężnych wszelkich rodzajów).

W omawianym artykule P. Sulmicki zastanawia się nad zagadnieniem, czy źródłem pieniądza są wszystkie rodzaje kredytów, czy też tylko niektóre z nich⁴⁾. Problem ten powstaje na tle wprowadzonego przez P. Sulmickiego i omówionego powyżej rozróżnienia „pieniężnych” i „niepieniężnych” depozytów, przy czym — jak pamiętamy — „niepieniężny” charakter przyznaje autor wkładom terminowym. Oczywiście, o ile zgodnie z przeprowadzonym wyżej rozumowaniem odrzucimy taki podział depozytów bankowych, jako niesłuszny — tym samym stanie się bezprzedmiotowe rozważanie zagadnienia, czy wszystkie rodzaje kredytów są źródłem kreacji pieniądza.

Jeżeli wkładom terminowym czy innego rodzaju nieczynnym depozytom pieniężnym odmawia się

charakteru pieniężnego, wtedy redystrybucyjną funkcję kredytów, udzielanych w oparciu o te depozyty, można traktować jako przenieśnię zasobów pieniężnych z dyspozycji jednej jednostki gospodarującej do dyspozycji innej jednostki. W takim ujęciu wkład terminowy w banku traci charakter pieniądza a na jego miejsce pojawia się inny depozyt, powstały na skutek udzielenia kredytu: udzielenie kredytu nie powiększa w takim ujęciu ilości pieniądza w obiegu (pieniądza bankowego).

Jednak — jak było wyżej wskazane — odmawianie niektórym zasobom pieniądza gotówkowego czy bankowego, jako zasobom nieczynnym, charakteru pieniężnego jest nie do przyjęcia z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia. Prowadzi to nas do wniosku, że każdy kredyt bankowy, niezależnie od jego przedmiotu i terminu płatności, jest źródłem kreacji pieniądza.

Inaczej mówiąc, każdy przypadek udzielenia przez bank kredytu powiększa ilość pieniądza w cyrkulacji (ilość gotówki albo ilość pieniądza bankowego, w zależności od tego, w jakiej formie tego kredytu udzielono; w bankowej praktyce krajów socjalistycznych na ogół jednak nie spotykamy się z realizacją kredytów bezpośrednio w gotówce, przynajmniej o ile chodzi o pożyczki bankowe udzielane jednostkom gospodarki społecznej), a każdy przypadek spłaty kredytu przez pożyczkobiorcę jest równoznaczny ze zmniejszeniem ilości pieniądza. Ponieważ w skali całej gospodarki narodowej zachodzi równocześnie szereg operacji udzielenia i spłaty kredytów przez różne jednostki — ilość pieniądza pozostającego w cyrkulacji jest w każdym momencie wypadkową tych zmian.

Tak więc stosunek kredytu do ilości pieniądza jest zupełnie prosty. Inaczej jednak przedstawia się sprawa, gdy będziemy rozważać stosunek kredytu do dochodów pieniężnych. P. Sulmicki w omawianym fragmencie artykułu w istocie rzeczy także omawia stosunek kredytu do dochodów pieniężnych; niejasności wynikają tylko z niedość precyzyjnej jego terminologii, w której traktuje on pieniądz jako „nową siłę nabywczą”⁵⁾, co koniec końców oznacza dochód pieniężny, stworzony poprzez kredytowanie. Na marginesie należy dodać, że i termin „siła nabywczą” nie powinien być używany dla zastąpienia pojęcia dochodu pieniężnego, gdyż należy go zachować dla określenia ilościowego stosunku, zachodzącego pomiędzy jednostką monetarną i wymienianymi na nią produktami pracy, stosunku, wynikającego z przeciętnego poziomu cen.

Zagadnienie stosunku kredytu do dochodów pieniężnych jest ujmowane w literaturze ekonomicznej jako zagadnienie dwojakiej funkcji kredytu: jako dostarczyciela pieniądza i jako dostarczyciela kapitału. W ten sposób zagadnienie to postawił Marks⁶⁾ i podobnie jest ono stawiane w literaturze

5) Por. odsyłacz 4).

6) Por. K. Marks, *Kapitał* t. III, Warszawa 1957, str. 469—470.

4) Wynikałoby z tego, że kredyt inwestycyjny jest również źródłem kreowania pieniądza rozumianego jako nowa siła nabywczą, która może być skierowana na wytwarzające się dobra. Tego rodzaju stwierdzenie jest zaskakujące w porównaniu do powszechnie przyjętej opinii, że źródłem kreacji pieniądza jest tylko kredyt obrotowy, a więc kredyt krótkoterminowy” (*Wiadomości NBP* nr 7/58, str. 315).

7) W literaturze radzieckiej toczyła się na ten temat ożywiona dyskusja w latach 1923—1929, głównie na łamach czasopisma „Pod znamiem marksizmu”, jak również zajmowano się tym zagadnieniem w pracach monograficznych (Np. S. Wygodzki: *Oczerki po teorii kredita* K. Marksa, OGIŻ 1929). Do dyskusji tej nawołuje J. Kronrod w cytowanej poprzednio pracy o pieniądzu socjalistycznym (Str. 273—284). Przypomina ją także idąc za Kronrodem U. Wojciechowska („O obiegowej i rozdzielczej funkcji kredytu”, *Finanse* nr 5/56).

ekonomicznej krajów obozu socjalizmu⁷). Ażeby uzyskać możliwie największą przejrzystość rozmowania wygodnie jest przedstawić to zagadnienie na tle przeprowadzonej uprzednio klasyfikacji dochodów pieniężnych.

Wśród dochodów pieniężnych, uzyskiwanych przez wszystkie jednostki, przedsiębiorstwa i organizacje w gospodarce socjalistycznej należy wyróżnić trzy zasadnicze grupy:

1) dochody *p i e r w o t n e*, osiągane przez producentów dóbr i usług materialnych ze sprzedaży produktów ich pracy.

2) dochody *p o c h o d n e*, albo *r e d y s t r y b u c y j n e*, pochodzące z podziału dochodów pierwotnych, z odstępowania ich części przez producentów produkcji materialnej na rzecz innych osób i instytucji,

3) dochody *u z u p e ł n i a j ą c e*, albo *k r e d y t o w e*, pochodzące z pożyczek bankowych lub towarowych.

Jak wiadomo, produkty pracy w dużej ilości przypadków (szczególnie dotyczy to środków spożycia) nie przechodzą bezpośrednio od producenta do konsumenta, lecz dostają się do niego przez pośredniczące ogniwa przedsiębiorstw handlowych, przy czym produkty te podlegają kilkakrotnie kupnu i sprzedaży. W związku z tym powstają dochody i wydatki pieniężne, związane z pośrednictwem w zakresie obrotu towarowego. Ten rodzaj dochodów pieniężnych możemy albo włączyć do wyodrębnionych powyżej dochodów pierwotnych (zmieniając odpowiednio ich definicję i pamiętając o tym, że na skutek takiego ich potraktowania suma dochodów pierwotnych w skali całej gospodarki narodowej przekroczy wartość produktu globalnego) albo też można wprowadzić dla nich odrębny termin dochodów pośrednich.

Powstaje pytanie, dlaczego nie włączamy dochodów, uzyskiwanych na drodze zaciągania pożyczek w bankach, do dochodów redystrybucyjnych, skoro podstawą tworzenia tych dochodów jest rezygnacja z wykorzystania części dochodów (przybierająca formę tworzenia oszczędności) przez jakąś inną jednostkę gospodarującą. Odpowiedź na to pytanie jest prosta: w przypadku dochodów redystrybucyjnych źródłem ich jest *w y d a t e k* redystrybucyjny jakiegokolwiek podmiotu gospodarki pieniężnej, wydatek rozumiany jako *o s t a t e c z n e* odstąpienie, przekazanie części posiadanych środków pieniężnych. Tymczasem w przypadku dochodów, uzyskiwanych w postaci kredytów bankowych, podstawą jest nie wydatek, a *o s z c z ę d n o ś ć* innych podmiotów gospodarki, stanowiąca jedynie *c z a s o w e* powstrzymanie się od dokonywania wydatków i nie łącząca się z jakimkolwiek odstąpieniem środków pieniężnych.

To ostatnie stwierdzenie może być przyjęte jako nieco szokujące. Na ogół przecież określano zawsze działalność kredytową banku, jako „gromadzenie czasowo wolnych środków pieniężnych i redystrybucja ich w postaci pożyczek (kredytów), udzielanych przedsiębiorstwom socjalistycznym”. Określenie to jednak nie jest słuszne: redystrybucja kredytowa jest *t w o r z e n i e m* nowych dochodów i nowych środków pieniężnych, a nie podziałem dochodów i środków pieniężnych już istniejących.

Jednostki, przedsiębiorstwa i instytucje, które powstrzymują się od wydatkowania części swoich dochodów pieniężnych, nie tracą ani tych dochodów, ani środków pieniężnych, w których dochody te zakrzępy (z małym wyjątkiem wkładów oszczędnościowych, które oznaczają zachowanie na przyszłość dochodu, ale bez zachowania środków pieniężnych). To, z czego te jednostki, przedsiębiorstwa i instytucje rezygnują, stanowi jedynie *m o ż l i w o ś ć* dokonania zakupu jakiejś części produktu społecznego. Bank na to miejsce stwarza możliwość zakupu innym jednostkom, przedsiębiorstwom, czy instytucjom, udzielając kredytu, co jednak wymaga stworzenia dodatkowych (uzupełniających) dochodów i środków pieniężnych. Redystrybucja kredytowa nie jest więc redystrybucją środków pieniężnych czy nawet redystrybucją dochodów pieniężnych: jest ona redystrybucją „możliwości dokonania zakupu części produktu społecznego”.

Na tle przeprowadzonej wyżej klasyfikacji dochodów pieniężnych możemy obecnie rozważyć zagadnienie, czy w każdym przypadku kredyt bankowy jest źródłem uzupełniających dochodów pieniężnych kredytobiorcy. Jest to odmiennie nieco sformułowanie wspomnianego poprzednio zagadnienia rozróżniania dwóch rodzajów czy dwóch funkcji kredytu: „kredytu na znaki pieniężne” i „kredytu na środki”⁸).

Zagadnienie to w największym skrócie można przedstawić w sposób następujący: każda z jednostek, uczestniczących w gospodarce pieniężnej socjalistycznego społeczeństwa dysponuje właściwym dla niej źródłem (lub źródłami) pieniężnych dochodów pierwotnych lub pochodnych (redystrybucyjnych), lub też jednych i drugich równocześnie. Realizacja tych dochodów wymaga wprowadzenia do cyrkulacji pieniądza, gotówkowego lub bankowego. Kredyt jest jedynym źródłem pieniądza (obecnie nie spotykamy się w praktyce żadnego z krajów obozu socjalistycznego z emisją skarbową), a więc realizacja tych dochodów pieniężnych — przynajmniej w niektórych przypadkach — musi się łączyć z kredytowaniem. Kredyt bankowy spełnia *w y ł ą c z n i e* *p i e n i ę ż n ą*⁹ *f u n k c j ę* w tych przypad-

⁸ Sformułowanie takie znajdujemy w cytowanym poprzednio artykule U. Wojciechowskiej w nr 5 „Finansów” z r. 1956. Autor stawia w nim tezę, że: „przedsiębiorstwo, które wytworzyło przypadającą na niego część produktu społecznego ma prawo uczestniczenia w podziale tego produktu...” (w innym miejscu teza ta jest sformułowana następująco: „...na jej (produkcie) wytworzenie przedsiębiorstwo użytkowało pewien nakład pracy społecznej. Z tego tytułu nabyło ono prawo do produktów pracy innych przedsiębiorstw...”). W związku z tym, jak stwierdza dalej autorka, należy rozróżnić *k r e d y t n a z n a k i* *p i e n i ę ż n e*, który „...jest sposobem dostarczenia przedsiębiorstwu znaków pieniężnych celem umożliwienia mu realizacji posiadanych z tytułu wydatkowania pracy społecznej praw do uczestniczenia w podziale produktu globalnego”, obraz *k r e d y t n a d o s t a r c z e n i e* *s r o d k ó w*, który „...występuje wtedy, gdy za otrzymane z banku środki pieniężne przedsiębiorstwo ma możliwość zakupienia produktów pracy o wartości przewyższającej wartość wytworzoną przez to przedsiębiorstwo. Kredyt nie jest tu potwierdzeniem posiadanych praw, ale dostarczeniem nowych praw”.

Ponieważ nie jestem zwolennikiem wprowadzania do rozważań ekonomicznych kategorii „praw do produktów pracy”, a w szczególności nie znajduję się z tezą, że sam nakład pracy daje jakieś prawa do produktów pracy innych przedsiębiorstw (dwój prawo zadania ekwiwalentu za dostarczony towar now staje donier w trakcie wymiany, a nie w trakcie produkcji; jeżeli przedsiębiorstwo wytwarza wroby najlepszej nawet jakości, ale przeznacza je bądź na wewnętrzne zużycie, bądź na skład, nie ma najmniejszego prawa do domagania się jakiegokolwiek ekwiwalentu od innych uczestników wymiany (towarowej) — wolę zagadnienia całe rozważać pod kątem widzenia kredytu jako źródła pieniądza i kredytu jako źródła dochodów pieniężnych.

⁹ Termin „funkcja pieniężna kredytu” znajdujemy w polskim tłumaczeniu cytowanej poprzednio pracy J. Kronroda („Pieniądz w gospodarce socjalistycznej”, W-wa 1956, str. 282). U. Wojciechowska w cytowanym artykule używa terminu „funkcja obiegowa kredytu”. Ponieważ chodzi tu o rolę kredytu, jako dostarczyciela pieniądza, właściwszy wydaje się termin „funkcja pieniężna”. Termin „funkcja obiegowa” nawiązuje raczej do funkcji pieniądza jako środka obiegu (cyrkulacji), a nie do funkcji kredytu.

kach, gdy antycypuje on w ramach badanego okresu czasu wpływy z któregoś właściwego dla danej jednostki źródła dochodów i zostaje w tymże okresie czasu spłacony względnie osiada w postaci powiększenia zasobów pieniężnych kredytobiorcy. Jeżeli natomiast kredyt w danym okresie czasu nie zostaje spłacony i przedsiębiorstwo względnie inna jednostka-kredytobiorca nie dysponuje w końcu badanego okresu czasu zasobami pieniężnymi, wystarczającymi dla spłaty tego kredytu — w ó w c z a s k r e d y t s p e ł n i ł f u n k c j ę d o c h o d o w ą, stał się nie tylko źródłem pieniądza, ale i źródłem dochodów pieniężnych o charakterze uzupełniającym, wykraczającym poza normalne, specyficzne dla danej jednostki źródła dochodów pieniężnych.¹⁰⁾

Typowym przykładem działania kredytu wyłączanie w funkcji pieniężnej może być udzielanie pożyczek na należności fakturowe: uzyskane na tej drodze przez przedsiębiorstwo środki pieniężne nie stanowią dla niego nowego czy samodzielnego źródła dochodów, a jedynie antycypują dochody otrzymywane ze sprzedaży, oczywiście pod warunkiem że środki pieniężne, otrzymywane następnie od odbiorców przy regulowaniu należności zostaną obrócone na spłatę kredytu rozliczeniowego. Ale funkcjonowania kredytu bankowego wyłącznie w roli źródła pieniądza, z wyłączeniem roli źródła uzupełniających dochodów pieniężnych, nie należy łączyć z jakimiś specjalnymi rodzajami kredytów lub przedmiotami kredytowania¹¹⁾. Wprowadzanie pieniądza do cyrkulacji w ilości niezbędnej dla realizacji dochodów pieniężnych może mieć miejsce także np. przy pomocy kredytu płatniczego na zakup materiałów czy towarów, oczywiście znowu pod warunkiem, że kredyt ten będzie traktowany jako antycypacja właściwych dochodów pieniężnych danej jednostki i spłacony w momencie ich uzyskania.

Ostatecznie dochodzimy do wniosku, że sformułowanie przez P. Sulmickiego problemu „czy każdy rodzaj kredytu jest źródłem pieniądza” jest błędne (chyba, że pojęciem pieniądza rozumie się w istocie rzeczy dochód pieniężny, co — zdaje się — zachodzi

¹⁰⁾ Rozważanie kredytu jako źródła pieniądza i jako źródła dochodów nie stanowi całkowitej analogii do marksowskiego problemu kredytu jako źródła pieniądza i jako źródła kapitału. Marks rozważał zagadnienie, w jakich przypadkach kredyt daje dodatkowy kapitał, powiększa sumę wartości, przynoszącej wartość dodatkową pozwalającą przywłaszczyć więcej niż poprzednio nieopłaconych owoców pracy najmniej. Z tego punktu widzenia kredyt na zapasy towarów był dla Marksa kredytem na pieniądź, a nie kredytem na kapitał, gdyż nie daje on możliwości powiększenia skali produkcji i wyzysku. Trzeba zaznaczyć, że Marks rozpatrywał całe zagadnienie z punktu widzenia pojedynczego kapitalisty, a nie z punktu widzenia roli kredytu w podziale całego produktu społecznego.

W modelu gospodarki socjalistycznej ocena roli kredytu musi następować właśnie z punktu widzenia jego udziału w procesie podziału całego produktu społecznego, a nie z punktu widzenia skali działalności pojęciowego przedsiębiorstwa. Dla tego właściwsze wydaje mi się rozważanie kredytu jako źródła pieniądza i źródła dochodów (gdź poprzez tworzenie i wydatkowanie dochodów pieniężnych dokonuje się podział zasadniczej części produktu społecznego), a nie jako źródła pieniądza i źródła „środków”, chyba że terminem środków objąć wszelkie zapasy, łącznie z wyrobami gotowymi. Wtedy jednak nie można — tak jak to czyni U. Wojciechowska — uważać kredytu na zapasy wyrobów gotowych za kredyt par excellence „na znaki pieniężne” i stosować kryterium posiadania ekwiwalentu otrzymywanej pożyczki dla podziału kredytów na wymienione dwa rodzaje.

¹¹⁾ Tak np. U. Wojciechowska funkcję pieniężną wiąże z kredytami rozliczeniowymi, kredytami na wyroby gotowe i kredytami na produkcję w toku, natomiast kredytem na utworzenie zapasów produkcyjnych, kredytem na straty, kredytem na płace i kredytem na nadzwyczajne potrzeby przyznaje autorka funkcję „kredytu na środki”. Tego rodzaju podejście do analizy funkcji kredytu jest jednak nieporozumieniem, gdyż przedmiot kredytu nic nam jeszcze nie mówi o jego stosunku do dochodów pieniężnych kredytobiorcy. Autorka dalej to zauważa, analizując przypadki, w których kredyt na zapasy wyrobów gotowych staje się kredytem na środki. Niestety nie doprowadza jej to do zmiany zasadniczego kryterium oceny funkcji kredytu.

w przypadku P. Sulmickiego. Jednak taki brak rozgraniczenia różnych pojęć musi prowadzić tylko do zamieszania). Każdy rodzaj kredytu jest źródłem pieniądza, natomiast nie każdy kredyt daje kredytobiorcy uzupełniające dochody pieniężne, co ma bardzo istotne znaczenie przy rozpatrywaniu roli pieniądza i kredytu w szczególności w procesie podziału produktu społecznego.

Pozostaje nam do rozważenia pojęcie zapasów, jako jednej z wielkości ekonomicznych, branych pod uwagę przy rozważaniu zagadnienia równowagi gospodarczej. P. Sulmicki w cmawianym artykule posługuje się pojęciami inwestycji, przez które rozumie „...zakupy inwestora, którym jest przedsiębiorstwo, budżet i konsument indywidualny. Zakupy te obejmują to co nazywamy inwestycjami brutto, czyli akumulację rzeczową brutto bez uwzględnienia zmian w zapasach”¹²⁾. Ponadto posługuje się P. Sulmicki pojęciem zapasów, którego jednak bliżej nie precyzuje. Zaznacza tylko, że w odróżnieniu od inwestycji „są one finansowane przez przedsiębiorstwo w ramach tak zwanej działalności eksploatacyjnej”, a w innym miejscu utożsamia przyrost zapasów ze wzrostem materialnych środków obrotowych.¹³⁾

Dla celów analizy powiązania ruchu pieniądza z podziałem produktu społecznego podział tego rodzaju jest nieprzydatny. Z tego punktu widzenia wartość użytkowa produktów pracy (środki produkcji, a w tym środki pracy oraz środki spożycia) ma mniejsze znaczenie, niż sfera pozostawiania poszczególnych elementów produktu globalnego (sfera produkcji, sfera cyrkulacji, sfera spożycia). Jeżeli chcemy badać wzajemne stosunki dochodów pieniężnych, niewydatkowanych zasobów oraz elementów produktu społecznego — musimy wyodrębnić spożywaną część produktu społecznego od części akumulowanej. W odniesieniu do tej ostatniej trzeba wyróżnić przyrost majątku w sferze produkcji (inwestycje w środkach trwałych oraz przyrost zapasów produkcyjnych środków obrotowych), gdyż są to zapasy już r o z d z i e l o n e, na których utworzenie wydatkowano w sposób ostateczny jakieś dochody pieniężne, od przyrostu zapasów w sferze cyrkulacji, gdyż są to zapasy jeszcze n i e r o z d z i e l o n e, pozwalające na przyszłą realizację dochodów pieniężnych i mogące „zabezpieczyć” zasoby pieniężne, będące wyrazem niewydatkowanych dochodów.

Z przykładu liczbowego, wprowadzonego do artykułu P. Sulmickiego oraz z pewnych jego stwierdzeń bezpośrednich¹⁴⁾ wynika wprawdzie, że zapasami nazywa on tylko wartości materialne nierozdzielone, a więc pozostające w sferze cyrkulacji. Trudno rozstrzygnąć, czy jest to przypadek, czy intencja autora. Jeżeli jednak rozpatruje się zapasy tylko ze sfery cyrkulacji (a to jedynie jest słuszne w związku z zagadnieniem zabezpieczenia pieniądza) — to należy to zaznaczyć w sposób wy-

¹²⁾ Por. Wiadomości NBP nr 7/58, str. 311.

¹³⁾ J.w., str. 313.

¹⁴⁾ Na str. 312 autor pisze: „Niech z ogólnej wartości produkcji, mierzonej kosztami produkcji 135,2 miliarda złotych pozostanie w przedsiębiorstwie zapasów na kwotę 21,4 miliarda”. Ze zdania tego wynika, że chodzi tu o niesprzedane zapasy towarów w sferze cyrkulacji.

rażny, ażeby nie wprowadzać nikogo w błąd. I w żadnym już razie nie można utożsamiać przyrostu majątku trwałego i obrotowego z przyrostem majątku w sferze produkcji i w sferze cyrkulacji.

Przeprowadziliśmy powyżej analizę zagadnień pieniądza, kredytu, dochodów pieniężnych i zapasów pod kątem widzenia uzyskania możliwie

dokładnego, precyzyjnego aparatu pojęciowego dla zbadania zagadnienia o znaczeniu zasadniczym, a mianowicie roli pieniądza w podziale produktu społecznego, wzajemnych związków pomiędzy ruchem produktów pracy a ruchem pieniądza, to znaczy tych zagadnień, które stanowią trzon artykułu P. Sulmickiego. Problem to jednak zbyt szeroki, by go rozważyć w tym miejscu. Musimy jego analizę odłożyć do następnego artykułu.

Z. Fedorowicz

ZABEZPIECZENIE PRAWNE ZWROTNOŚCI KREDYTÓW OBROTOWYCH

Określenie „zabezpieczenie kredytu” — przyjęte w bankowości — może być używane w dwóch znaczeniach, a każde z nich mieści w sobie inną treść.

W pierwszym znaczeniu pod pojęciem zabezpieczenia rozumiemy wartość aktywów przedsiębiorstwa, zakwalifikowanych przez bank do kredytowania. Ocena tych aktywów dokonywana jest pod kątem zbadania celowości gospodarczej środków obrotowych oraz pełnego wykorzystania na ich pokrycie pracujących w przedsiębiorstwie własnych funduszy obrotowych i rezerw finansowych. Zabezpieczenie jest w tym przypadku równoznaczne z przedmiotem kredytu bankowego, ustalonym w oparciu o przesłanki wynikające z ekonomiki przedsiębiorstwa. Treść ta, z którą wiąże się pojęcie zabezpieczenia, stanowi jedną z podstawowych cech kredytu.

W drugim znaczeniu mówimy o zabezpieczeniu prawnym kredytu. Treścią zabezpieczenia w tym przypadku są dodatkowe prawa majątkowe, ustanowione na rzecz banku w sposób przewidziany obowiązującymi normami prawnymi. Pobieranie tego zabezpieczenia ma na celu zwiększenie bezpieczeństwa kredytu, a więc ograniczenie do minimum ryzyka związanego z udzieleniem pożyczki. Zabezpieczenie prawne umacnia realizację takich cech kredytu jak: terminowość i zwrotność.

Przy każdym udzieleniu kredytu powstaje dla banku w mniejszym lub większym stopniu moment ryzyka. Zawsze trzeba się liczyć z potencjalnym zagrożeniem bezpieczeństwa kredytu, związanym z możliwością poniesienia przez kredytobiorcę strat finansowych, a co najmniej zamrożenia środków obrotowych i pogorszenia jego płynności oraz wypłacalności. Takie potencjalne zagrożenie terminowej zwrotności kredytu może mieć miejsce w szczególności tam, gdzie:

1) występuje ryzyko związane z przedmiotem działalności przemysłowej lub handlowej (konjunkturalne wahania popytu i podaży, żywiołowy ruch cen, produkcja wyrobów lub wymiana towarów ulegających łatwo zepsuciu lub podlegających zmianie mody, gustów, bądź też szybkiemu unowocześnieniu technicznemu, podjęcie produkcji nowej lub eksperymentalnej),

2) występuje ryzyko wynikające z posiadania przez kredytobiorcę przestarzałego konstrukcyjnie parku maszynowego, z nieekonomicznych metod

produkcji, bądź też z niedostatecznych kwalifikacji zawodowych lub moralnych kierownictwa i załogi.

W gospodarce naszej ujęcie potrzeb produkcji i obrotu w ramy narodowego planu gospodarczego, a co za tym idzie ograniczenie w zasadniczych dziedzinach prawa popytu i podaży oraz prawa wartości, jak również odpowiednio zabezpieczający system rozliczeń z budżetem oraz funduszy i rezerw, wpływają w znacznym stopniu na zmniejszenie ryzyka bankowego. W przemyśle wielkim i średnim ryzyko to jest nieomal całkowicie wyeliminowane.

W pewnym większym zakresie może ono występować w przedsiębiorstwach powiązanych z budżetami terenowymi. Moment ryzyka w maksymalnej skali przejawia się przy kredytowaniu przedsiębiorstw nieuspołeczniczonych oraz spółdzielczych.

Moment ryzyka bankowego będzie w przyszłości wzrastał również przy kredytowaniu przedsiębiorstw państwowych, a w szczególności przedsiębiorstw terenowych, w miarę dalszego realizowania przeprowadzanych sukcesywnie zmian modelowych w gospodarce narodowej, polegających na decentralizacji planowania, zarządzania gospodarczego oraz na zwiększeniu samodzielności i odpowiedzialności finansowej przedsiębiorstw.

Istnienie tych czynników, które wprowadzają do przedsiębiorstwa element ryzyka, może nawet w chwili przyznania kredytu nie posiadać żadnego odbicia w finansowych wynikach działalności. Może ono ujawnić się dopiero później w pracy przedsiębiorstwa. Często jednak wnikliwa analiza ekonomiczna sprawozdań finansowych może już w pierwszej fazie wskazać w jakim stopniu działają i mogą działać w przyszłości warunki zagrażające bezpieczeństwu kredytu.

Ustanowienie prawnego zabezpieczenia kredytu nie jest dokonywane dopiero wówczas, gdy już powstało dla banku bezpośrednie zagrożenie kredytu. Bank w zasadzie z góry odmawia kredytowania przedsiębiorstw, które nie są prawidłowo wyposażone w fundusze własne i ponoszą straty, które mogą zagrozić ściągalności kredytu. Zabezpieczenie prawne stosuje się już wtedy gdy bank udziela kredytu na zdrowy i celowy gospodarczo przedmiot przedsiębiorstwu o prawidłowej strukturze finansowej, ale elementy ryzyka oraz niedość korzystny stosunek funduszy własnych do obcych stwarzają dla kredytu potencjalne niebezpieczeństwo. Niebezpieczeństwo to może przejawiać się nie tylko w

groźbie straty kredytu bankowego, ale także w groźbie zachwiania równowagi i płynności przedsiębiorstwa, co prowadzi do nieterminowego wywiązywania się z zobowiązań wobec banku i długoterminowego zamrożenia środków bankowych.

Bank może dążyć do zaspokojenia swych wierzytelności drogą przymusowej realizacji posiadanych zabezpieczeń prawnych, zarówno w tych przypadkach, gdy na skutek strat poniesionych przez przedsiębiorstwo zagrożona jest w ogóle ściągальność kredytu, jak również, kiedy na skutek zamrożenia środków obrotowych w inwestycjach, w nieodpowiednich zapasach lub należnościach przeterminowanych przedsiębiorstwo nie wywiązuje się w terminie z zobowiązań wobec banku, a kredyt ulega zamrożeniu.

W celu uzyskania większej gwarancji zwrotności kredytów stosowane być mogą następujące rodzaje zabezpieczeń prawnych:

- 1) poręczenie za zobowiązania kredytobiorcy,
- 2) zastaw na rzeczach ruchomych,
- 3) fiducjarne (powiernicze) przewłaszczenie rzeczy ruchomych,
- 4) hipoteka na nieruchomościach,
- 5) przelew wierzytelności od odbiorców (cesja należności),
- 6) cesja praw z polisy ubezpieczeniowej.

Poręczenie za zobowiązania kredytobiorcy oznacza, że poręczyciel bierze na siebie wobec banku gwarancję spłaty zobowiązania za dłużnika (to jest za kredytobiorcę), gdyby dłużnik zobowiązania swego nie pokrył. Poręczenie to bank może przyjmować bądź w formie ustalonej w prawie cywilnym, bądź też na warunkach prawa wekslowego. Biorąc pod uwagę fakt, że prawo wekslowe zapewnia posiadaczowi weksla możliwość przeprowadzenia szybkiego procesu i egzekucji, wydaje się że w tych warunkach poręczenie wekslowe stanowi przy kredytowaniu przedsiębiorstw nieuspołeczniczonych oraz spółdzielni dogodniejszą formę zabezpieczenia aniżeli poręczenie z prawa cywilnego na skrypcie dłużnym lub w tak zwanej potocznie „gwarancji”.

Zastaw na rzeczach ruchomych może być ustanowiony na rzecz banku na zabezpieczenie kredytu przez właściciela rzeczy i to zarówno przez kredytobiorcę jak i przez osoby trzecie, jeżeli osoby te wyrażą zgodę na ustanowienie zastawu w celu zabezpieczenia wierzytelności banku do kredytobiorcy z tytułu udzielonego mu kredytu. Przedmiotem zastawu nie mogą być nieruchomości. W przedsiębiorstwach państwowych przedmiotem zastawu nie mogą być również środki trwałe, bowiem właścicielem tych środków jest państwo, które środki te przydziela przedsiębiorstwu jedynie do użytkowania. Istotą zastawu jest przeniesienie posiadania rzeczy na wierzyciela, a więc na bank. W tych warunkach przedsiębiorstwa zastawiać mogą tylko te rzeczy ruchome, które bez szkody dla działalności bieżącej mogą być na czas trwania stosunku kredytowego wyłączone z obrotu i oddane w posiadanie (pod zamknięcie) banku. Wyjątek od tej zasady, dopuszczony prawem, stanowi zastaw na rzeczach potrzebnych do osobistego wykonywania zawodu (na przykład narzędzia rzemieślnika). W tym przypadku

prawo zezwala na pozostawienie rzeczy właścicielowi, jeżeli oznaczone zostały one w sposób trwały i widoczny jako przedmiot zastawu, a ustanowienie takiego zastawu zostało odpowiednio potwierdzone umową. Podobnie jak przy zastawie przedsiębiorstwa państwowe nie mogą przewłaszczać majątku trwałego.

Fiducjarne (powiernicze) przewłaszczenie rzeczy ruchomych stosowane na zabezpieczenie kredytu przejawia się w tym, że bank nabywa własność rzeczy kredytobiorcy, jednak bezpośrednio posiadanie rzeczy pozostaje u kredytobiorcy tytułem przechowania, użyczenia, najmu lub innego stosunku prawnego, określonego umową. Bank jednocześnie zobowiązuje się przenieść własność z powrotem po terminowym uiszczeniu mu długu. Niezbędnym warunkiem przewłaszczenia jest ujawnienie przez kredytobiorcę prawa własności banku w sposób pozwalający na formalne ustalenie przedmiotu zabezpieczenia (specyfikacja przy umowie przewłaszczenia oraz za pomocą zewnętrznych oznaczeń i tablic oraz napisów na przewłaszczonych rzeczach ruchomych).

Hipoteka na nieruchomościach ustanawiana jest na zabezpieczenie kredytu drogą umowy między właścicielem nieruchomości a bankiem z równoczesnym dokonaniem wpisu do księgi wieczystej. Hipotekę na zabezpieczenie kredytu zaciągniętego przez kredytobiorcę ustanowić może również właściciel nieruchomości, będący osobą trzecią. Hipoteki nie może ustanowić przedsiębiorstwo państwowe.

Przelew wierzytelności od odbiorców (cesja należności) dokonany przez kredytobiorcę na rzecz banku na zabezpieczenie kredytu oznacza przeniesienie na bank wszelkich praw związanych z wierzytelnością. Podobny charakter posiada **cesja praw z polisy ubezpieczeniowej** z tym jednakże, że może ona dotyczyć już należnego odszkodowania jak również praw do odszkodowania, które może powstać w przyszłości. Cesję praw z polisy ubezpieczeniowej przyjmuje bank nie tylko od kredytobiorcy. Jest ona niezbędna również od osób trzecich, o ile ustanowiły one na rzecz banku hipotekę lub zastaw w zakresie dotyczącym majątku obciążonego z tytułu hipoteki lub zastawu.

Obowiązkiem kredytobiorcy jest wysunięcie na żądanie banku odpowiednich propozycji zabezpieczenia bądź to na majątku własnym, bądź też na majątku osób trzecich. Zagadnienie ustanowienia zabezpieczenia prawnego jest częścią składową decyzji udzielania kredytu. Nie zawsze niezbędne jest zabezpieczenie prawne. Najlepszą gwarancją zwrotności kredytu jest prawidłowy przebieg procesów gospodarczych, prawidłowa struktura funduszy własnych i obcych oraz wyników finansowych przedsiębiorstwa kredytowanego, zdrowy gospodarczo przedmiot kredytu oraz pozytywne doświadczenie z wieloletniej współpracy banku z kredytobiorcą.

Nie jest celowe również pobieranie nadmiernego zabezpieczenia prawnego o wątpliwej wartości. W przypadku, gdy zabezpieczenie jest konieczne, pożądane jest ograniczenie się wyłącznie do takiego zabezpieczenia, które gwarantuje w pełni zaspokojenie wierzytelności. Dlatego też przy podejmowaniu decyzji kredytowych niezmiernie ważna jest rzetelna ocena wartości zabezpieczenia.

Przy ocenie wartości poręki bierze się z reguły pod uwagę zarówno materialną jak i moralną stronę poręczycieli. W przypadku przyjmowania poręki (gwarancji) jednostki nadrzędnej przedsiębiorstwa, a w spółdzielczości również poręki członków spółdzielni, w szczególności członków władz spółdzielni — współodpowiedzialność wynikająca z tej poręki posiada nie tylko charakter gwarancji materialnej. Uwzględniając momenty psychologiczne zakłada się, że pod jej wpływem poręczyciele wzmożą ze swej strony korzystne oddziaływanie na kredytobiorcę.

Oceniając realność zastawu lub rzeczy objętych powierniczym przewłaszczeniem niezbędne jest ustosunkowanie się do możliwości upłynnienia tych wartości. Wartość rzeczy przewłaszczonych przyjmuje się według cen minimalnych, które można by osiągnąć przy przymusowej sprzedaży ich. Bank nie powinien przyjmować w zastaw na zabezpieczenie kredytu rzeczy, których wartość jest trudna do oceny (na przykład dzieła sztuki, biżuterię) lub które podlegają zepsuciu albo z innych względów są kłopotliwe do przechowywania.

Hipotekę przyjmuje bank jedynie na tych nieruchomościach, które są przedmiotem obrotu. Wydaje się, że ze względu na koniunkturalny ruch

nieczna jest daleka ostrożność przy ocenie zabezpieczeń hipotecznych. Zapis hipoteczny na rzecz banku wraz z ewentualnymi wpisami poręczającymi na rzecz innych wierzycieli nie powinien — moim zdaniem — nigdy wykroczać ponad 50% wartości nieruchomości ocenionej według cen jakie można by uzyskać przy licytacji przymusowej.

Na odcinku stosowania zabezpieczeń prawnych brak nam doświadczeń z okresu minionego. Forma ta była raczej pomijana w latach 1950 — 1956. Powracając do tego pożytecznego i skutecznego instrumentu zabezpieczenia terminowej zwrotności kredytów byłoby bardzo pożądane przyspieszenie przedstawienia Sejmowi opracowanego już projektu ustawy o Narodowym Banku Polskim, która między innymi postuluje na zabezpieczenie kredytu bardzo wygodną formę zastawu na rzeczach ruchomych kredytobiorcy, z pozostawieniem przedmiotu w posiadaniu zastawcy lub osób trzecich.

Przedstawienie tego projektu Sejmowi w możliwie niedługim okresie czasu wydaje się uzasadnione również i z tego względu, że zaawansowane są prace Komisji Kodyfikacyjnej w zakresie kodyfikacji ustawodawstwa cywilnego.

J. Bednarowicz

NORMATYWY ŚRODKÓW OBROTOWYCH A STAŁE POTRZEBY PRZEDSIĘBIORSTW

Potrzeby przedsiębiorstw w zakresie środków obrotowych mogą być stałe lub czasowe. Stałe potrzeby odpowiadają najniższemu poziomowi środków obrotowych, niezbędnemu dla prowadzenia normalnej działalności przez przedsiębiorstwo. Czasowe potrzeby reprezentują środki obrotowe, które przekraczają ten poziom. Potrzeby czasowe występują przejściowo w każdym przedsiębiorstwie w związku z różnymi przyczynami, jak na przykład przedterminowe dostawy materiałów, zahamowanie zbytu wyrobów gotowych, awarie urządzeń, przygotowanie materiałów do przyszłej produkcji itp.

W rozważaniach teoretycznych oraz rozwiązaniach praktycznych przyjmuje się, że stałe potrzeby w zakresie środków normowanych reprezentuje normatyw przedsiębiorstwa. Innymi słowy pomiędzy obu wielkościami, to jest wielkością normatywu środków obrotowych i wielkością stałych potrzeb przedsiębiorstwa w tym zakresie stawia się znak równości. Zasada ta znajduje potwierdzenie, w Instrukcji Służbowej Nr A/8, w której w punkcie 21 stwierdza się, że „Oddział powinien wyrobić sobie pogląd na prawidłowość ustalenia normatywu środków obrotowych przedsiębiorstwa, to jest powinien mieć orientację czy normatyw środków obrotowych rzeczywiście odpowiada wysokości stałych potrzeb przedsiębiorstwa w zakresie normowanych środków obrotowych”.

Na pierwszy rzut oka słusność powyższej zasady nie budzi wątpliwości. Rozpatrując bowiem oddzielnie poszczególne zapasy w przedsiębiorstwie prawidłowo gospodarującym i posiadającym realnie ustalone normatywy można stwierdzić, że — pomijając zagadnienie stałych rezerw —

przekroczenia normatywu są po pewnym czasie w każdym z tych zapasów likwidowane. Zatem normatyw poszczególnego zapasu reprezentuje dość dobrze stałe potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie tego zapasu. Oczywiście określenie „stałe potrzeby” ma charakter umowny, w rzeczywistości bowiem potrzeby te są zmienne w granicach: zapas minimalny — zapas maksymalny. Słuszniejsze więc byłoby określenie, że stałe potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie konkretnego zapasu nie są niższe jak zapas minimalny i nie przekraczają zapasu maksymalnego. W odniesieniu jednak do sumy poszczególnych zapasów określenie stałych potrzeb normatywem przedsiębiorstwa jest o tyle słuszne, że normatyw reprezentuje wartość przeciętną wszystkich zapasów w granicach zapas minimalny — zapas maksymalny.

Sprawa jest jasna i nie budzi wątpliwości dopóki rozpatrujemy stałe potrzeby przedsiębiorstwa od strony poszczególnych zapasów, natomiast komplikuje się, gdy rozpatrujemy stałe potrzeby przedsiębiorstwa od strony sumy wszystkich zapasów w ich wyrazie finansowym. Można wtedy stwierdzić, że są przedsiębiorstwa gospodarujące najzupełniej prawidłowo, w których wartość łącznych zapasów stale przekracza prawidłowo ustalony normatyw. Wartość poszczególnych zapasów ponadnormatywnych może się ciągle zmieniać, obniżając się w różnych odstępach czasu do wysokości normatywu. W związku jednak z tym, że zapasy te nie powstają i nie są likwidowane jednocześnie, — w sumie utrzymuje się stale stan ponadnormatywny. Stan ten może być wyższy lub niższy, może jednak nigdy nie spaść poniżej pewnego minimum.

Stałe utrzymywanie się łącznych zapasów na poziomie przekraczającym normatyw nie jest bynajmniej zjawiskiem wyjątkowym i jest tym częstsze im bardziej życie gospodarcze odbiega od idealnego wzoru. Im więcej w ruchu środków obrotowych istnieje zakłóceń niezależnych od starań przedsiębiorstwa, tym częstsze nieuniknione spiętrzenia poszczególnych zapasów, a tym samym wyższa stała wartość sumy zapasów! Stwierdzenie to można by podważyć rozumując mniej więcej tak: zakłócenia w ruchu środków obrotowych mogą powodować nie tylko spiętrzenie się zapasów, lecz również spadek zapasów poniżej normalnego poziomu, a więc może nastąpić pewnego rodzaju kompensata wzrostu jednych zapasów ze spadkiem drugich zapasów. Wydaje się, że taka kompensata a nawet obniżenie się łącznych zapasów w przedsiębiorstwie poniżej normatywu może mieć miejsce tylko w wyniku wyjątkowych zakłóceń w ruchu środków obrotowych (na przykład chroniczne trudności w zaopatrywaniu się w surowiec).

Zakłócenia przejściowe takie, które występują codziennie w życiu gospodarczym wpływają raczej na wzrost sumy zapasów w przedsiębiorstwie. Jeżeli bowiem w przedsiębiorstwie na przykład konkretny zapas materiałów spada poniżej stanu minimalnego, to następuje albo jego uzupełnienie w drodze nadzwyczajnego zakupu albo, jeżeli to jest niemożliwe, ograniczenie lub wstrzymanie produkcji. W pierwszym przypadku chwilowe obniżenie się stanu zapasu nie może wpłynąć w wyraźnym stopniu na obniżenie się sumy zapasów, w drugim przypadku ograniczenie lub wstrzymanie produkcji spowoduje niewątpliwie ograniczenie zużycia innych materiałów, co w sumie oznacza wzrost zapasów. Uogólniając to zagadnienie można by powiedzieć, że o ile przejściowy nawet spadek konkretnego zapasu w przedsiębiorstwie poniżej stanu minimalnego oznacza zakłócenie lub groźbę zakłócenia działalności przedsiębiorstwa, o tyle przejściowy wzrost nawet znacznej ilości poszczególnych zapasów nie ma bezpośredniego wpływu na działalność przedsiębiorstwa.

Pośredni wpływ może się natomiast przejawiać w powstaniu trudności finansowych w przedsiębiorstwie i konieczności zaciągania w Banku pożyczki. A więc spadek zapasu poniżej stanu minimalnego wywołuje bezpośrednio odpowiednią reakcję ze strony przedsiębiorstwa, zaś wzrost zapasu ponad stan maksymalny może wywołać reakcję przedsiębiorstwa tylko przez wywarcie przez Bank nacisku kredytowego. Jednak skuteczność nacisku kredytowego zależy w pierwszym rzędzie od ustalenia realnych zasad kredytowania, opartych nie na czysto teoretycznych założeniach, lecz na istniejących w rzeczywistości stosunkach gospodarczych. Czy postulat ten jest zrealizowany w Instrukcji Służbowej A/8? Wydaje się że nie. Wróćmy do zasady podanej w instrukcji służbowej stawiającej znak równości pomiędzy normatywem a stałymi potrzebami przedsiębiorstwa. Jeśli tak jest naprawdę, to potrzeby przedsiębiorstwa, przekraczające normatyw, występować powinny nie stale, lecz przejściowo bądź w regularnych odstępach czasu (na przykład zapasy sezonowe), bądź też przypadkowo w

wyniku spiętrzeń zapasów lub złej gospodarki przedsiębiorstwa. Zdawałoby się zatem, że przy udzielaniu kredytu ponadnormatywnego powinna obowiązywać zasada uzależniająca udzielenie kredytu ponadnormatywnego od doprowadzenia przez przedsiębiorstwo zapasów do ustalonego normatywu. Taka zasada nie obowiązuje.

Przeciwnie — przedsiębiorstwa mogą korzystać i w rzeczywistości część z nich korzysta ze stałego kredytu ponadnormatywnego, którego udzielenie może być wprawdzie uzależnione od podjęcia przez przedsiębiorstwo likwidacji konkretnego zapasu ponadnormatywnego, w miejsce którego może jednak powstać inny zapas ponadnormatywny. Idąc dalej można zaryzykować stwierdzenie, że zasada obniżania zapasów do wysokości normatywu nie może obecnie obowiązywać. Jeżeli przedsiębiorstwo gospodaruje prawidłowo, a mimo to posiada stale coraz to inne zapasy ponadnormatywne, to zastosowanie tej zasady oznaczałoby w praktyce pozabawienie przedsiębiorstwa prawa korzystania z kredytu ponadnormatywnego w ogóle. Nie można by się przy tym spodziewać, że przedsiębiorstwo w celu odzyskania tego prawa przeprowadzi jednorazową akcję i sprzeda na przykład materiały, które za miesiąc musiałyby z powrotem zakupić. Nie o takie też chyba skutki oddziaływania kredytowego chodzi. Może zatem słuszniejsza byłaby zasada udzielania kredytu na poszczególne zapasy ponadnormatywne?

Pod tym względem Bank posiada dość duże doświadczenie. Nie tak dawno przecież, a nawet częściowo jeszcze obecnie przedsiębiorstwa podawały we wnioskach kredytowych fikcyjne zapasy ponadnormatywne, nie będąc często w stanie wymienić zapasów rzeczywistych, powodujących przekroczenie normatywów, na przykład gdy przekroczenia te wywoływały szybko zmieniające się zapasy złożone z wielkiej ilości asortymentów. Można też przypomnieć oświadczenie składane w Banku przez przedsiębiorstwa „Zapasy stare upłynniłiśmy, prosimy o kredyt na nowe zapasy”, będące dowodem trudności ustosunkowania się Banku wobec zjawiska stałych zapasów ponadnormatywnych, a w szczególności wobec zagadnienia kredytowania konkretnych zapasów. Pomijając jednak niepokonalne trudności trzeba stwierdzić, że kredytowanie poszczególnych zapasów nie zmieniałoby faktu istnienia stałego kredytu ponadnormatywnego, finansującego zarówno potrzeby czasowe jak również i część stałych potrzeb przedsiębiorstw.

Z powyższych uwag wynikałoby, że zjawisko „stałych” kredytów ponadnormatywnych występuje w przedsiębiorstwach powszechnie. W rzeczywistości jest inaczej; znaczna część przedsiębiorstw, szczególnie w niektórych gałęziach przemysłu w ogóle nie korzysta z kredytów ponadnormatywnych. Ta pozorna sprzeczność wynika z następujących przyczyn:

- 1) zbyt wysokie w niektórych przedsiębiorstwach normatywy środków obrotowych,
- 2) długotrwałe trudności zaopatrzeniowe w niektórych przedsiębiorstwach,
- 3) luzy finansowe we wszystkich przedsiębiorstwach (zobowiązania fakturowe, dostawy niefakturowane, część zysku nie odprowadzona do budżetu i inne zobowiązania).

Przyczyny pierwsza i druga dotyczą nieprawidłowości istniejących w gospodarce przedsiębiorstw i w związku z tym nie podważają słuszności dotychczasowych wywodów. Przyczyna trzecia działała dotychczas istotnie w taki sposób, że „stały” kredyt ponadnormatywny był zjawiskiem nietypowym, z reguły bowiem stałe potrzeby przedsiębiorstwa, przekraczające ustalone normatywy, znajdowały źródło pokrycia w stałych luzach finansowych. W związku jednak z podwyższeniem w roku bieżącym pasywów stałych i obniżeniem się luzów finansowych w przedsiębiorstwach zapotrzebowanie na stały kredyt ponadnormatywny prawdopodobnie wzrosło. Jednak gdyby tak nawet nie było wydaje się, że trudność ustosunkowania się Banku wobec istniejących już obecnie przypadków stałego zapotrzebowania na kredyt ponadnormatywny dostatecznie uzasadnia konieczność podjęcia pewnych decyzji w tej sprawie.

Wychodząc z założenia konieczności funkcjonowania dwóch kredytów finansujących środki normowane przedsiębiorstwa można by szukać pokonania wyżej opisanych trudności w następującym rozwiązaniu.

Ustalenie stałych potrzeb przedsiębiorstwa na realnym poziomie i przyjęcie zasady finansowania tych potrzeb funduszami własnymi i ewentualnie kredytem normatywnym. Kredyt ponadnormatywny udzielany byłby nie bezterminowo, lecz na z góry określony czas.

Przy tym rozwiązaniu następuje jednocześnie określenie charakteru kredytów normatywnego i ponadnormatywnego, pierwszy kredyt finansuje stałe potrzeby i jest spłacany z akumulacji, drugi finansuje potrzeby czasowe i jest spłacany w drodze spieniężenia części zapasów. Rozwiązanie to posiada ponadto tę niewątpliwą zaletę praktyczną, że upraszcza technikę kredytową i umożliwia właściwe oddziaływanie kredytem na gospodarkę przedsiębiorstwa przez ścisłe powiązanie kredytu z całością zapasów i uzależnienie udzielenia kredytu od terminowego obniżenia wysokości tych zapasów. Mogą oczywiście i przy tym rozwiązaniu zdarzać się przypadki, że przedsiębiorstwo nie obniży łącznych zapasów w wyniku nieoczekiwanego i niezależnego od przedsiębiorstwa wzrostu pewnego asortymentu lub pewnej grupy zapasów. W wyniku

jednak wyeliminowania codziennych zakłóceń niezależnych od przedsiębiorstwa, przez uwzględnienie ich w stałych potrzebach, przypadki takie byłyby nieczęste, przy czym Bank mógłby łatwiej podjąć decyzję co do ewentualnej prolongaty kredytu na podstawie oceny całokształtu gospodarki i wpływu przedsiębiorstwa na całość zapasów a nie na ich fragment.

Pozostaje do wyjaśnienia istotna sprawa sposobów i metod realnego ustalania wielkości stałych potrzeb przedsiębiorstwa. Otóż wydaje się, że sprawa ta nie jest zbyt prosta. Ustalenia wysokości stałych potrzeb nie można dokonać w drodze mechanicznych obliczeń rachunkowych, lecz w drodze obserwacji i oceny całokształtu działalności przedsiębiorstwa, jego warunków zaopatrzeniowych, lokalowych, produkcyjnych itp. Oczywiście im lepsza znajomość przedsiębiorstwa, tym lepsza ocena i dokładniejsze ustalenia w złotychkach stałego przekroczenia normatywu środków obrotowych, niezależnego od woli przedsiębiorstwa. Trzeba przy tym wyraźnie podkreślić, że nie chodzi tu wcale o precyzyjne wyliczenie dokładnej kwoty. Metoda oceny przy założeniu dobrej znajomości przedsiębiorstwa byłaby wystarczająco dokładna dla osiągnięcia w praktyce określonych wyników.

Poważny minus tej metody polega głównie na tym, że wymaga ona oceny wielkości zapasów ponadnormatywnych z punktu widzenia przyczyn ich powstawania, to znaczy przyczyn zależnych od woli i działania przedsiębiorstwa oraz przyczyn niezależnych od niego. W wielu zatem przedsiębiorstwach, a w szczególności w przedsiębiorstwach dużych o skomplikowanej niejednokrotnie produkcji, wymagającej szerokiego asortymentu zapasów, przeprowadzenie takiego podziału zapasów ponadnormatywnych byłoby problematyczne, zakładając nawet dość znaczną tolerancję błędów. Tym niemniej urealnienie wysokości stałych potrzeb w tych przedsiębiorstwach, w których byłoby to możliwe przyczyniłoby się niewątpliwie w większym stopniu niż obecnie do zróżnicowania charakteru kredytów normatywnego i ponadnormatywnego. Postęp ten byłby zgodny z przyjętym poglądem dotyczącym funkcjonowania nie jednego, lecz dwóch kredytów finansujących środki normowane przedsiębiorstwa.

M. Nitecki

ROZNE SPRAWOZDANIE FINANSOWE NARODOWEGO BANKU POLSKIEGO

W dniu 30 czerwca br. minister finansów zatwierdził roczne sprawozdanie finansowe NBP za rok 1957, wyrażając przy tym pracownikom NBP podziękowanie za rzetelną pracę, której wynikiem był dobry bilans roczny.

Te słowa uznania nie tylko nie zwalniają nas od własnej krytycznej oceny sporządzonego przez nas sprawozdania, lecz przeciwnie, tym bardziej skłaniają nas do niej, aby wyciągnąć z niej praktyczne wnioski na przyszłość. Wzorem więc lat ubiegłych postaram się podać kilka uwag, jakie nasuwają się na tle sprawozdań komisji bilansowych, które zbadały bilanse oddziałów operacyjnych, jak

i komisji Ministerstwa Finansów, która zbadała bilans zbiorczy Banku.

Osiągnięte wyniki i stwierdzone niedociągnięcia przedstawiają dwie tabele, z których:

tabela nr 1 — ilustruje jakość bilansów,

tabela nr 2 — wykazuje rodzaje błędów popełnionych przez oddziały operacyjne w sprawozdaniach przedstawionych do zbadania.

Z tabeli nr 1, przedstawiającej osiągnięte wyniki pod względem jakości bilansów w porównaniu z rokiem 1956 wynikają trzy dodatnie stwierdzenia:

1) wzrost ilości bilansów wzorowych, która osiągnęła liczbę 240, to jest 58,1% wszystkich bilansów,

Tabl.

Województwo	I 9 5 7 r o k										I 9 5 6 r o k																			
	Ilość oddziałów					Ilość błędów merytorycznych					Ilość błędów formalno-porządkowych					Ilość oddziałów					Ilość błędów merytorycznych					Ilość błędów formalno-porządkowych				
	wzorowych		razem		pozostających		korygowanych		bez błędów merytorycznych		razem		pozostających		korygowanych		bez błędów merytorycznych		razem		pozostających		korygowanych		ilość błędów formalno-porządkowych					
	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%	szuk	%				
Białostockie	5	35,7	14	57,1	8	28,6	4	28,6	2	14,3	7	50,0	7	50,0	1	7,1	6	42,8	8	57,2	5	35,7	26	185,7						
Bydgoskie	25	83,3	30	16,7	5	3,3	1	3,3	3	16,7	26	86,6	1	3,3	19	38,7	19	61,3	12	38,7	10	32,3	52	167,7						
Gdańskie	18	38,9	38	44,7	17	2,6	4	10,5	11	28,9	14	44,4	4	10,5	28	71,8	14	77,8	4	22,2	4	22,2	3	7,7						
Katowickie	17	52,9	17	17,6	12	70,5	4	23,5	28	165,0	7	29,5	5	19,6	13	33,3	13	72,2	5	27,8	4	23,2	18	100,0						
Kieleckie	11	61,1	29	51,7	7	38,9	1	5,5	18	89,9	2	33,3	6	29,5	12	66,7	14	77,8	4	22,2	4	22,2	20	111,1						
Krakowskie	16	53,2	17	17,6	15	6,9	2	6,9	18	89,9	1	3,3	5	17,6	10	34,5	25	86,2	4	13,8	4	22,2	33	113,8						
Lubelskie	11	64,7	22	17,6	3	17,6	1	5,9	17	89,9	3	11,7	3	11,7	12	70,6	17	100,0	4	13,8	—	—	7	41,2						
Łódzkie	13	59,1	21	14,3	10	43,5	—	—	3	13,6	3	36,5	8	36,5	4	18,2	19	86,4	3	13,6	—	—	15	68,2						
Olsztyńskie	16	76,2	17	14,3	19	90,5	2	9,5	22	94,1	1	5,8	2	9,5	5	22,7	15	68,2	7	31,8	5	22,7	7	31,8						
Opolskie	6	35,3	36	58,8	10	5,6	2	5,6	3	8,3	16	16,6	6	16,6	9	52,9	11	64,7	6	35,3	2	11,8	29	170,6						
Poznańskie	28	77,8	23	14,3	12	52,2	1	4,3	22	95,6	3	8,3	22	95,6	5	20,8	10	41,6	14	58,4	5	20,8	32	133,3						
Rzeszowskie	12	52,2	14	8,3	5	35,7	2	14,3	5	35,7	2	14,3	5	35,7	2	14,3	10	71,4	4	28,6	3	8,1	15	107,1						
Szczecińskie	8	64,3	37	100,0	3	37	3	3,1	37	100,0	4	32,4	3	3,1	4	10,8	28	75,7	9	24,3	2	14,3	19	51,3						
Warszawskie	22	59,5	44	13,6	27	61,4	3	6,8	23	52,3	25	55,5	12	26,7	37	82,2	37	82,2	8	17,8	5	11,1	57	126,7						
Wrocławskie	44	47,7	18	72,2	2	—	—	—	2	11,1	7	27,8	5	27,8	7	38,9	—	—	10	55,6	1	5,6	45	250,0						
Zielonogórskie	13	72,2	419	50,8	210	7,7	32	7,7	210	50,8	419	50,8	210	50,8	89	21,3	301	71,9	118	28,1	58	13,8	380	90,7						
Razem	413	240	58,1	44	10,7	284	68,8	32	7,7	210	31,2	129	31,2	32	7,7	210	50,6	212	50,6	89	21,3	301	71,9	118	28,1	58	13,8	380	90,7	

Województwo	Błędy merytoryczne - rok 1957								Razem		
	Ilość oddziałów								Ilość	%	
	1	2	3	4	5	6	7	8			
Białostockie	14	—	—	2	12	—	—	—	5	19	135,7
Bydgoskie	30	2	—	—	1	—	—	5	1	9	30,0
Gdańskie	18	—	—	—	6	—	—	2	3	12	66,7
Katowickie	38	5	1	3	6	4	2	6	8	35	92,1
Kieleckie	17	1	—	1	4	2	—	5	2	15	88,2
Koszalińskie	18	—	2	—	4	1	1	2	—	10	55,5
Krakowskie	29	1	2	—	2	2	3	1	1	12	41,4
Lubelskie	17	—	—	1	—	1	1	2	1	5	29,4
Łódzkie	22	—	2	—	2	4	1	2	—	11	50,0
Olsztyńskie	21	—	1	—	2	1	1	—	1	6	28,6
Opolskie	17	—	1	—	—	1	—	—	1	3	17,6
Poznańskie	36	—	—	1	6	—	—	—	2	10	27,7
Rzeszowskie	23	—	—	4	8	6	—	1	3	22	95,6
Szczecińskie	14	—	—	—	14	1	1	1	1	18	128,6
Warszawskie	37	—	1	—	10	3	3	2	5	24	64,8
Wrocławskie	44	1	4	1	8	1	8	9	13	45	102,3
Zielonogórskie	18	—	—	—	4	—	1	—	3	8	44,4
Razem	413	10	14	13	89	26	24	38	50	264	63,9

podczas gdy w roku 1956 było ich 212, to jest 50,6%, a więc wzrost wynosi 28, czyli o 7,5%;

2) ilość bilansów, w których dokonane zostały poprawki zmalała z 58 do 32, czyli z 13,8% do 7,7% wszystkich bilansów, to jest o 6,1%;

3) ilość błędów formalno-porządkowych zmniejszyła się z 380 do 210, czyli z 90,7% do 50,8%, to jest o 39,9%.

Są to niewątpliwie osiągnięcia, których nie można nie doceniać, świadczą bowiem o tym, że coraz większa ilość oddziałów stara się stanąć w rzędzie oddziałów wzorowych i przywiązuje również wagę do tego, aby sprawozdanie roczne pod względem formalnym i porządkowym było jak najlepsze, co wyraża się przede wszystkim w starannym i bezbłędnym opracowaniu dokumentacji bilansowej, której znaczna część przesyłana jest do Centrali i badana przez Komisję Bilansową Ministerstwa Finansów.

Natomiast ujemnym faktem, ujawnionym w tabeli, jest wzrost ilości bilansów, które nie były wolne od błędów merytorycznych, ze 118 w roku 1956 do 129 w roku 1957, to jest z 28,1% do 31,2%, czyli wzrost o 3,1%. Okoliczność ta nie pozwala na sformułowanie bez zastrzeżeń stwierdzenia, że w ostatecznym wyniku sprawozdanie za rok 1957 było względnie lepsze od sprawozdania za rok 1956. Wypływa z tego wniosek, że w roku bieżącym należy dołożyć starań, aby ten stan wybitnie poprawić. Do lepszego rozeznania pod tym względem służy tabela Nr 2, która podaje rodzaje błędów merytorycznych, popełnionych przez oddziały.

Błędy te można by ująć w trzy zasadnicze grupy:

	ilość	procent
a) błędne obliczenie odsetek	89	33,7
b) błędy w obliczeniu umorzenia, odpisów amortyzacyjnych oraz w arkuszach spisowych	88	33,3
c) pozostałe błędy	87	33,0
r a z e m	264	100,0

Jak widać błędne obliczenie odsetek i bonifikat odsetek stanowi w dalszym ciągu największy procent błędów. Oddziały widocznie nie zastosowały się do przepisów IS Nr B/12, która do zasadniczych czynności przygotowawczych zalicza „dodatkową kontrolę prawidłowości obliczania odsetek oraz bonifikat odsetek” (paragraf 4 punkt 7). Nie można dopuścić do powtórzenia się tej sytuacji. Oddziały powinny bezwzględnie do końca trzeciego kwartału przeprowadzić taką kontrolę, w czwartym kwartale powinny być stale w kontakcie z komórkami kredytowymi, aby nie zaniedbać żadnego księgowania a dokonane księgowania przeprowadzać prawidłowo i bezbłędnie.

Poważną grupę stanowią błędy z zakresu gospodarki środkami trwałymi i przedmiotami nietrwałymi. Powtarzają się one również z roku na rok; należy je coraz intensywniej eliminować, co jest tym łatwiejsze, że obliczenia umorzenia i odpisów amortyzacyjnych dokonuje się dość wcześnie, jest więc czas, aby obliczenia sprawdzić i ewentualne pomyłki sprostować. Arkusze spisowe sporządza się jeszcze wcześniej, tym bardziej więc można ustrzec się błędów. Główni księgowi powinni osobiście przejrzeć arkusze i na tle obowiązujących przepisów (paragraf 25) sprawdzić, czy są sporządzone prawidłowo i bezbłędnie.

Należy pamiętać, że tak pierwsza jak i druga grupa błędów posiada bezpośredni wpływ na ostateczny wynik bilansowy (zysk) i z tego względu specjalnie dyskwalifikuje bilans. Oddziały powinny być na to przygotowane, że komisje bilansowe będą szczególną uwagę zwracały na te błędy i zarządzały korektę bilansu, co oczywiście wpłynie ujemnie na ocenę sprawozdania oddziału.

Ponadto pewne zastrzeżenia nasuwała dokumentacja bilansowa kont przejściowych. Na jej podstawie stwierdzono co następuje:

1) oddziały niewłaściwie posługiwały się kontami bilansowymi o zbliżonym przeznaczeniu, to jest kontami 191, 195 i 650. W księgowaniach na tych kontach kierować się należy ściśle komentarzem do planu kont i kont tych nie stosować dowolnie, lecz zgodnie z treścią operacji,

2) w dalszym ciągu nie zlikwidowano na kontach przejściowych pozycji, które według przepisów powinny być zlikwidowane. Komentarz do PKN przewiduje między innymi, że przelewy na konto 195 nie podjęte w przeciągu 15 dni od daty zaawizowania wpływu należy zwracać na rachunek zleceńodawcy, co nie zawsze było przestrzegane,

3) nieuregulowane dopłaty, wynikające z rozliczeń z lokatorami, które powinny być księgowane na koncie 649 (paragraf 7 ustęp 5), oddziały księgowały na różnych rachunkach tego konta zamiast jednolicie na rachunku 649-1,

4) również treść zawierająca wyjaśnienie do poszczególnych pozycji na kontach przejściowych nie zawsze była tak zredagowana jak tego wymaga instrukcja,

5) oddziały nie stosowały się do przepisu zawartego w nowym ustępie 6, paragraf 28 instrukcji, który poleca im zawiadamiać Centralną Księgowość o wykonaniu polecenia komisji bilansowej dokonania poprawek w księgowości roku następnego.

Pod adresem oddziałów wojewódzkich ponawia się prośbę o prawidłowe sporządzanie dokumentacji do kont inwestycji, która również w roku ubiegłym wykazywała niezgodności i błędy.

W końcu pod adresem komisji bilansowych zgłaszam następujące postulaty:

a) prawidłowego redagowania protokołów z dokonanej kontroli bilansów,

b) jednolitych decyzji w sprawie korekty bilansów.

Protokoły z dokonanej kontroli bilansu powinny podawać dokładnie, jakie błędy zostały przez komisję bilansową ujawnione oraz wyraźnie stwierdzać, czy błędy zostały sprostowane w bilansie z datą 31 grudnia czy też komisja wyraziła zgodę na księgowanie w roku następnym.

Musi być również jednolicie i bez odchyień stosowany przepis instrukcji zawarty w paragrafie 28 ustęp 5, który postanawia, że korekta bilansu obowiązuje, jeżeli suma błędów powodujących zmiany w ostatecznym wyniku na rachunku strat i zysków przekroczy zł 1.000, —. Komisje bilansowe nie są uprawnione do wyrażania zgody na zaniechanie korekty bilansu; nie należy również w tego rodzaju przypadkach zwracać się o decyzję do głównego księgowego, która nie może być inna niż to wypływa z przepisów instrukcji.

Stojąc na progu ostatniego kwartału roku postaramy się tak zaplanować, zorganizować a następnie wykonać wszystkie czynności, od których zależy sporządzenie prawidłowego sprawozdania rocznego, aby sprawozdanie to za rok bieżący rzeczywiście było pod każdym względem bez zarzutu.

L. Przełęcki

O PRACY PROFESORA Z. AŁŁASA „PRAWO OBROTU PIENIĘŻNEGO”

W wydawnictwie radzieckim „Znanie” za rok 1957 ukazała się praca profesora Z. Ałłasa pod tytułem „Prawo obrotu pieniężnego”.

Praca ta powstała w wyniku zebrania i ponownego opracowania kilku artykułów autora, drukowanych ostatnio w czasopiśmie radzieckich.

Treść pierwszej części pracy, poświęconej omówieniu działania prawa obrotu pieniężnego w gospodarce kapitalistycznej, znana jest czytelnikom ze streszczenia artykułu Z. Ałłasa na ten temat, zamieszczonego w numerze 11 „Wiadomości NBP” z roku 1956.

Z tego względu w opracowaniu niniejszym zamieszcza się jedynie omówienie drugiej części pracy Z. Ałłasa, poświęconej działaniu prawa obrotu pieniężnego w gospodarce socjalistycznej.

Prawo obrotu pieniężnego i polityka pieniężna dyktatury proletariatu

Dyktatura proletariatu w Związku Radzieckim i w krajach demokracji ludowej wykorzystuje system pieniężny, który przejęła w spadku od kapitalizmu. Dziedzictwo to było niezmiernie ciężkie. Inflacja, zwłaszcza w okresie rządów Kiereńskiego, osiągnęła niebywałe rozmiary. Lenin żądał zahamowania emisji pieniądza papierowego dla finansowania potrzeb wojny imperialistycznej. Lecz emisja mogła być powstrzymana tylko pod warunkiem pokrycia wydatków państwowych progresywnym podatkiem dochodowo-majątkowym, który jednakże w warunkach postępującej deprecjacji pieniądza i zatajania dochodów pozostał fikcją.

W okolicznościach tych zahamowanie emisji pieniądza zbędnego dla obrotu towarowego wymagało zastosowania środków rewolucyjno-demokratycznych. Lecz rząd burżuazyjny Kiereńskiego nie był do tego zdolny. Już w pierwszych miesiącach po rewolucji październikowej Lenin zaczął poświęcać dużo uwagi zagadnieniom stabilizacji rubla. Podkreślał przy tym, że wszelka radykalna reforma będzie bezskuteczna, jeśli nie będzie odpowiednich wyników w polityce finansowej.

Już na wiosnę 1918 roku przygotowano reformę pieniężną, lecz przeszkodził temu wybuch wojny domowej i obca interwencja. Emisja pieniądza narastała dalej i to w dość szybkim tempie.

Wykorzystując jednakże emisję dla celów obrony rewolucji państwo radzieckie walczyło z tendencjami przekształcenia jej w metodę stałą. Lenin występując na X zjeździe partii, podkreślał, że obrót pieniężny doskonale kontroluje zaspokojenie obrotu ekonomicznego kraju. Jeśli obrót ten jest nieprawidłowy, to pieniądze przekształcają się w zbędne papierki. Lenin widział w rozwoju handlu środkiem dla stabilizacji pieniądza przy jednoczesnej redukcji wydatków budżetu państwowego. Oznacza to, że emisja musi być związana tylko z rozszerzeniem obrotu handlowego, a znaki pieniężne powinny mieć pokrycie towarowe. Wbrew poglądom oportunistów, którzy żądali pełnej swobody dla żywiołowej działalności rynku, Lenin widział możliwości regulacji procesu kształtowania cen i określe-

nia w sposób planowy (z uwzględnieniem praw ekonomicznych) siły nabywczej waluty. Tezy Lenina o obrocie pieniężnym posłużyły jako podstawa dla stopniowego kształtowania mechanizmu systemu pieniężnego i dla planowego jego kierownictwa w zgodności z podstawowymi wymogami praw ekonomicznych socjalizmu. One też były uzasadnieniem teoretycznym dla dokonanej przez władzę radziecką w okresie lat 1922—1924 reformy pieniężnej, która dała krajowi ustabilizowaną walutę.

Stabilizacja systemu finansowego i pieniężnego była ważną przesłanką dla industrializacji kraju i kolektywizacji rolnictwa. Jednakże, jak wynika z danych przytoczonych przez autora, ogromne trudności natury ekonomicznej i finansowej, związane z wykonaniem tych zamierzeń władzy radzieckiej, w warunkach ostrej walki klasowej i okrażenia kapitalistycznego, były przyczyną zakłóceń w latach trzydziestych równowagi między masą towarową i ilością pieniądza w obrocie. Komplikacje dodatkowe wynikły w związku z wypaczeniami w praktyce realizowania reformy kredytowej w roku 1930, które spowodowały dodatkową, nieuzasadnioną emisję pieniądza. Na skutek tego ceny rynku niezorganizowanego dziesięciokrotnie przewyższyły ceny, na podstawie których produkty były sprzedawane na kartki żywnościowe.

W latach 1935—1936 zniesiony został system karfkowy. Jednakże nadwyżki pieniężne nie zostały wycofane z obrotu. Musiano więc ustalić nowe ceny na poziomie wyższym niż ceny oficjalne. Jednocześnie ceny te były znacznie niższe niż ceny wolnego rynku. Pociągnięto to za sobą zmianę kursu rubla, który z dniem 1.IV.1936 roku został ustalony w stosunku: 1 rubel = 3 franki francuskie, zaś wartość w złocie została ustalona w stosunku 1 rubel = 0,176 gramów czystego złota (stosunek ustalony podczas reformy pieniężnej w latach 1922—24 1 rubel = 0,774 gramy czystego złota).

Poważne komplikacje w systemie pieniężnym spowodowała druga wojna światowa. W związku z deficytem budżetowym ilość pieniądza w obrocie wzrosła w ciągu pierwszych trzech lat wojny 2,4 raza, przy jednoczesnym zmniejszeniu się masy towarowej. Ceny rynku niezorganizowanego wzrosły 10 do 15 razy w porównaniu z poziomem przedwojennym. Warunkiem stabilizacji gospodarki narodowej w okresie powojennym było wycofanie nadwyżki pieniądza i pieniędzy fałszywych, emitowanych w większych ilościach przez okupanta.

Dokonano reformy pieniężnej, która miała polegać na wymianie pieniądza znajdującego się w obrocie, na przecenie oszczędności nagromadzonych w postaci wkładów i pożyczek państwowych. Gotówka została wymieniona w stosunku 1:10. W wyniku reformy siła nabywcza pieniądza wzrosła o 41% przy zachowaniu uprzedniego poziomu płac. Reforma sprzyjała wzrostowi wydajności pracy i dochodu narodowego kraju. W okresie czwartej i piątej pięcioletki system pieniężny Związku Radzieckiego wzmocnił się; ceny rynku zorganizowanego zostały obniżone o 2,3 raza, zaś ceny wolnego rynku obniżone zostały czterokrotnie.

Profesor Atlas stwierdza, że doświadczenie ZSRR w sferze obrotu pieniężnego, oparte na wykorzystaniu praw ekonomicznych, świadczy o poważnym wpływie ustabilizowanej waluty na bieg życia gospodarczego. Rozdział ten kończy się uwagą, że wskazówki Lenina w sprawach polityki pieniężnej oraz doświadczenie władzy radzieckiej w dziedzinie regulacji obrotu pieniężnego — ma poważne teoretyczne i praktyczne znaczenie zarówno dla Związku Radzieckiego jak i dla krajów demokracji ludowej. Jednocześnie zdaniem autora kraje te nagromadziły własne doświadczenia w tej dziedzinie, które wymagają specjalnych badań. Doświadczenia Związku Radzieckiego jak i krajów demokracji ludowej przekonują, że uwzględnienie prawa obrotu pieniężnego jest warunkiem podstawowym normalnego rozwoju gospodarczego w drodze do socjalizmu.

Warunki i charakter działania prawa obrotu pieniężnego w socjalizmie

Ponieważ socjalizm zachowuje produkcję towarową, a więc również obrót towarowy i pieniężny — dlatego też zachowuje swą moc również prawo obrotu pieniężnego. Lecz działanie tego prawa ma właściwości odmienne w socjalizmie niż w kapitalizmie i formacjach przedkapitalistycznych. W kapitalizmie zgodność ilości pieniądza z potrzebami obrotu towarowego osiąga się przez działający żywiłowo mechanizm obrotu pieniężnego i mechanizm wymiany znaków pieniężnych na złoto. Mechanizm ten odegrał rolę pozytywną w rozwoju kapitalizmu.

Przejście w warunkach powszechnego kryzysu kapitalizmu do systemu banknotów niewymienialnych na złoto, do obrotu pieniądza papierowego — pozbawia system pieniężny jego względnej stałości i świadczy o jego rozprężeniu. Przy systemie tym prawo obrotu pieniężnego działa za pośrednictwem żywiłowego mechanizmu cen rynkowych; przepełnienie kanałów cyrkulacji pieniądzem papierowym powoduje wzrost cen towarów, to jest deprecjacje pieniądza. W socjalizmie oprócz zapasu złota istnieje bardziej niezawodne i racjonalne zabezpieczenie waluty, a mianowicie zabezpieczenie towarowe. W warunkach tych swobodna wymiana znaków pieniężnych na złoto jest zbędna, ponieważ system towarowego zabezpieczenia pieniądza oraz regulacja planowa obrotu pieniężnego pozwala utrzymać stałą siłę nabywczą pieniądza.

Wprowadzenie do obiegu złota wymagałoby zupełnie zbędnych kosztów, a swobodna wymiana banknotów na złoto doprowadziłaby do rozpylenia funduszy złota wśród ludności, co przeszkodziłoby skoncentrowaniu złota w rękach państwa w postaci funduszu rezerwowego pieniądza dla rozliczeń międzynarodowych.

Podstawowa właściwość działania prawa obrotu pieniężnego w socjalizmie polega na tym, że przedmiotem planowania jest zarówno masa pieniężna jak i poziom cen towarów oraz wolumen obrotu towarowego. Praktycznie osiąga się to przez sporządzanie i wykonanie planu kasowego i kredytowego, bilansu dochodów i wydatków ludności oraz przez planową regulację emisji przy pomocy mechanizmu krótkoterminowego kredytowania.

Autor zaznacza przy tym, że na współczesnym etapie rozwoju gospodarki socjalistycznej elementy

żywiłowego działania prawa obrotu pieniężnego i prawa wartości nie zostały jeszcze całkowicie przewyciężone. Jeśli emisja pieniądza jest większa niż tego wymaga obrót towarowy rynek niezorganizowany reaguje na to podwyżką cen. Zjawisko to wpływa ujemnie na rynek zorganizowany i na wydajność pracy, ponieważ bodźce ekonomiczne słabną w związku z obniżeniem siły nabywczej pieniądza.

Następnie autor zastanawia się nad zagadnieniem, w jakim stosunku znajduje się prawo obrotu pieniężnego do innych praw ekonomicznych socjalizmu. Stwierdza, że przestrzeganie tego prawa jest warunkiem niezbędnym dla należytego wykorzystania prawa wartości, ponieważ tylko przy stałej walucie możliwa jest odpowiednia kalkulacja kosztów, ewidencja i analiza kosztów produkcji i rentowności oraz normalny proces planowej regulacji cen. Bez stałej waluty niemożliwa jest prawidłowa organizacja rozrachunku gospodarczego, opartego na działaniu prawa wartości. Tylko przy ustabilizowanej walucie możliwe jest oparte na mocnych podstawach planowanie gospodarki narodowej. Masa pieniężna, jako element niezbędny procesu reprodukcji socjalistycznej, powinna znajdować się w określonym, obiektywnie niezbędnym stosunku do pozostałych elementów. Konieczność przestrzegania proporcjonalności musi być uwzględniona przy planowaniu najważniejszych związków bilansowych: wzrost inwestycji musi być pokryty przez zasoby materiałowe i pieniężne bez użycia zasobów emisji, przy planowaniu tempa wzrostu działów „A” i „B” musi się wziąć pod uwagę, jak ułożyć stosunek między wypłacalnym popytem a pokryciem towarowym itp.

Działanie prawa obrotu pieniężnego w socjalizmie ma bezpośredni związek z podstawowym prawem ekonomicznym socjalizmu oraz z prawem podziału według wykonanej pracy. Wzrost płac realnych może być osiągnięty tylko przy ustabilizowanej walucie. Jednocześnie ustalenie odpowiedniej metodologii normowania pracy i płacy posiada wielkie znaczenie dla zabezpieczenia równowagi między wzrostem produkcji i funduszu płac, od czego w znacznej mierze zależy ruch masy towarowej i pieniężnej w obrocie.

Zdaniem autora, gotówka, to jest znaki pieniężne są znakami wartości. Przedstawiają one w sferze obrotu pieniężnego — towar specjalny, ekwiwalent powszechny (złoto).

Obrót pieniężny między przedsiębiorstwami socjalistycznymi odzwierciedla w formie wartościowej obrót towarowy. Natomiast zapłata za pracę dokonuje się w wyniku ciągłego powstawania i spłaty dwojakiego rodzaju zobowiązań:

1) przedsiębiorstw względem robotników z tytułu narachowanych płac,

2) banku względem przedsiębiorstwa w wyniku tego, że w miarę sprzedaży produkcji — nabywca przelicza pieniądze na rachunek dostawcy. Jednakże bank państwa socjalistycznego wykonując swoje zobowiązania przed klientami, nie wypłaca automatycznie żądanych kwot. Pieniądze ponad zatwierdzony fundusz płac, bank wydaje tylko w przypadku przekroczenia planów produkcyjnych, a przedsiębiorstwom, które planu nie wykonały wydaje pieniądze tylko w zgodności z procentem wykonania planu. Dlatego też przedsiębiorstwa odczuwają różnicę między pieniądzem na rachunku roz-

liczeniowym w banku, a pieniądzem na przykład w kasie.

Autor powołuje się na Marksa, który zaliczał do masy pieniężnej w obrocie wyłącznie banknoty i pieniądź metalowy, a wyłączał z niej rachunki bieżące w banku, wykorzystywane przy pomocy czeków. Kredyt handlowy oraz bankowy, w tej liczbie w formie przelewów bezgotówkowych zmniejsza ilość niezbędnych papierowych znaków wartości, a także pieniądza metalowego. Rachunek bieżący wyraża stosunek kredytowy między właścicielem depozytu a bankiem. Dlatego też pieniądź na tym rachunku należy rozpatrywać jako zobowiązania pieniężne, które zastępują gotówkę dla określonych transakcji.

Zdaniem prof. Atlasa w naszej praktyce planowania finansowego, w pojęcie „masa pieniężna w obrocie” wkładamy taką samą treść, jaką wkładał w nią Marks. Jednakże, stwierdza on, ze względu na to, że za pośrednictwem pieniądza na rachunkach w banku przedsiębiorstwa opłacają towary i ponieważ pieniądź bezgotówkowy może przekształcić się w pieniądź gotówkowy, ilość pieniądza na tych rachunkach nie może dla nas być rzeczą obojętną.

Luzy finansowe mogą spowodować nagromadzenie zbędnych zapasów, marnotrawstwo i ujemnie wpływają na rozrachunek gospodarczy. Tym samym udzielenie zbyt wysokich kredytów lub zbędne finansowanie wpływa na stan obrotu pieniężnego. Kontrola bankowa, chociaż w ostatnim czasie udoskonalona, nie może przeciwdziałać wyniknięciu ujemnych skutków z tego powodu.

Ujemne skutki pociąga za sobą również udzielenie kredytów w niedostatecznej ilości, co hamuje proces reprodukcji, osłabia tempo rozwoju gospodarczego.

Skoro stwierdza autor, w socjalizmie działa prawo obrotu pieniężnego, zachowuje także swe znaczenie definicja Marksa o ilości niezbędnego dla obrotu pieniądza, która brzmi: „przy danym tempie obrotu pieniądza, w postaci środka cyrkulacji lub środka płatniczego, ogólna ilość pieniądza będąca w obrocie w danym okresie czasu jest określona przez ogólną sumę towarów podlegających sprzedaży + (plus) ogólna suma płatności przypadająca na dany okres — (minus) płatności kompensujące się nawzajem. W kapitalizmie dodaje autor, definicja ta ma znaczenie tylko teoretyczne, natomiast w socjalizmie również praktyczne.

Powołując się na Marksa, który sądził, że ilość pieniądza, niezbędna dla procesu rozszerzonej reprodukcji, określają potrzeby obrotu towarowego, bez uwzględnienia takich płatności jak renty, podatki, kredyty, które oznaczają redystrybucję masy pieniężnej znajdującej się w obrocie, autor stwierdza, że kryterium to zachowuje swoje znaczenie i w socjalizmie.

Polityka państwowa w dziedzinie podatków i kredytu państwowego powinna zabezpieczyć pokrycie wydatków państwowych bez wykorzystania mechanizmu emisji.

Przytacza przykład, który powinien charakteryzować proces ruchu pieniądza w gospodarce socjalistycznej: jeśli kwota sprzedanych towarów wynosi w określonym czasie 200 mld. rubli, przeciętna ilość pieniądza w obrocie — 20 mld. to pieniądź uczyni 10 obrotów w ciągu roku. Oznacza to, że prze-

ciętna szybkość obrotu poszczególnego znaku pieniężnego wynosi 36 dni (360:10), to jest, że każdy banknot, który obsłużył dzisiaj sprzedaż towarów, tylko po upływie 36 dni znów obsłuży podobną ilość towarów. W międzyczasie, pieniądź będzie obsługiwał inne obroty pieniężne: udzielenie przez bank gotówki na fundusz płac, wypłata płac pracownikom przez przedsiębiorstwa, stypendiów, rent, itp.

Dla ewidencji obrotu pieniądza poza sferą obrotu towarowego, autor zaleca posługiwać się bardziej konkretną i rozwiniętą formułą. Praktycznie dla tych celów należy wykorzystywać dane systematycznych obserwacji dochodów i wydatków różnych warstw ludności oraz inne wskaźniki.

Ponieważ głównym kanałem, którym pieniądź wstępuje do obrotu, jest wypłata z tytułu funduszu płac, autor zaleca udzielenie szczególnej uwagi temu zagadnieniu. Środek ciężkości powinien spoczywać przede wszystkim na zagadnieniu zgodności proporcji między wzrostem płac a wzrostem wydajności pracy. W związku z tym, autor wraca do znanej tezy Stalina głoszącej, że w ustroju socjalistycznym „wzrost spożycia (siły nabywczej) wyprzedza wzrost produkcji”. Teza ta była wysunięta w latach trzydziestych, w okresie ostrej dysproporcji między ruchem mas towarowych a ruchem pieniądza. W latach późniejszych dysproporcja ta zaczęła zanikać. W warunkach tych Stalin w swoim referacie w styczniu 1933 roku wskazał na to, że stałość waluty może być zabezpieczona przede wszystkim poprzez olbrzymie ilości towarów sprzedawanych po cenach stałych.

Teza ta, zdaniem autora, oznaczała postulat ograniczenia emisji zgodnie z realnymi wymogami obrotu towarowego. Prof. Atlas krytykuje w związku z tym poszczególnych ekonomistów, którzy dogmatycznie do niedawna powtarzali starą tezę o tym, że wzrost siły nabywczej wyprzedza wzrost produkcji. Zdaniem autora, należy dążyć do tego aby wzrost produkcji i masy towarowej był większy niż wzrost siły nabywczej, od czego w znacznej mierze zależy stałość waluty. Poważną trudność przy planowaniu obrotu pieniężnego autor widzi w braku dokładnych danych o szybkości rotacji pieniądza. Wskaźnik ten nie jest planowany. Znajduje on wyraz w szybkości obrotu pieniądza przechodzącego przez kasy banku. Wskaźnik ten oblicza się drogą dzielenia kwoty pieniądza wypłaconego przez bank za rok lub kwartał na przeciętną masę pieniądza będącą w obrocie w danym czasie. Ponieważ obroty rynku niezorganizowanego nie są w tym przypadku uwzględnione, wskaźnik ten nie obejmuje całości obrotu pieniężnego. Tym niemniej posiada on pewne znaczenie. Jednakże obliczenie szybkości obrotu pieniądza na podstawie faktycznych danych, nie może dać odpowiedzi na pytanie: jaka ilość tego pieniądza jest potrzebna. Albowiem w okresie uprzednim mogła być nadwyżka lub brak pieniądza. Dlatego też praktykuje się badanie szybkości obrotu na podstawie danych o zapasach pieniężnych, o dochodach i wydatkach pieniężnych w przekroju różnych warstw ludności. Szybkość obiegu zależy od struktury dochodów i wydatków pieniężnych.

Na przykład przeciętny zapas pieniądza u ludności wiejskiej (ze względu na sezonowość dochodów) jest zawsze wyższy niż u ludności miejskiej. Szybkość obiegu jest tym samym mniejsza.

Jest rzeczą oczywistą, że zmiana struktury dochodów spowoduje też zmianę szybkości obrotu pieniądza. Taki sam wpływ będzie miała zmiana struktury wydatków.

Wzrost produkcji przedmiotów trwałego użytku pociąga za sobą wzrost zapasów pieniężnych i zwolnienie tempa obrotu pieniądza. Natomiast akumulacja pieniądza w kasach oszczędności przyspiesza jego obrót. W tym też kierunku działa migracja ludności wiejskiej do miasta, rozwój środków lokomocji, usprawnienie metod handlu itp.

Prawo obrotu pieniężnego i mechanizm planowej organizacji obrotu pieniężnego w ZSRR

Masa pieniężna w ZSRR składa się z trzech rodzajów znaków pieniężnych:

- 1) banknotów,
- 2) państwowych biletów skarbowych,
- 3) bilonu.

Znaki pieniężne, niezależnie od tego czy są emitowane w postaci banknotów, czy też biletów skarbowych, w istocie swej są pieniądzem kredytowym, ponieważ emisja ich odbywa się wyłącznie drogą operacji kredytowych. Kierownictwo emisją, zgodnie z artykułem 14 konstytucji jest prerogatywą rządu; czynności emisyjne powierzono bankowi, którego oddziały nie są podporządkowane terenowym organom władzy. Rozmiar emisji określa rząd. Praktycznie natomiast funkcji emisyjnej dokonuje sieć oddziałów bankowych, rozmieszczonych na całym obszarze kraju. Dzięki temu emisja następuje tam, gdzie w danej chwili odczuwa się brak pieniądza. Jednocześnie w innym miejscu, z powodu nadwyżki, może nastąpić wyłączenie pieniądza z obrotu. Emisja lub wyłączenie pieniądza dokonuje się drogą regulacji kas obrotowych oddziałów banku. Rząd ustala limit kas obrotowych dla banku jako całości. Kwota, przewyższająca limit danego oddziału bankowego, musi być wyłączona z obrotu. Uzupełnienie brakującego pieniądza może nastąpić tylko na podstawie zezwolenia nadrzędnej instytucji bankowej w ramach limitu Zarządu banku ZSRR.

Planowanie obrotu pieniężnego, obok planowania obrotu towarowego jest elementem niezbędnym systemu planowania gospodarczego zarówno w ZSRR, jak w krajach demokracji ludowej. System pieniężny ZSRR, opiera się na rozwoju planowym całego procesu reprodukcji socjalistycznej. Wykonanie planu w dziedzinie obrotu pieniężnego całkowicie zależy od wykonania ilościowych i jakościowych wskaźników planów produkcyjnych i finansowych przedsiębiorstw.

Ważne znaczenie dla stałości waluty posiada okoliczność, że państwo nie wykorzystuje emisji dla celów budżetowych. Rezerwa budżetowa, planowana rokrocznie, pozwala finansować nie przewidziane wydatki. Pieniądz dodatkowy wstępuje do obrotu tylko w drodze krótkoterminowego kredytowania; spłata kredytów zabezpiecza powrotny dopływ emitowanych znaków pieniężnych.

Działanie ukształtowanego przez praktykę mechanizmu obrotu pieniężnego może przynieść określone korzyści tylko wtedy, gdy zostaną spełnione określone warunki, a mianowicie: Rozmiar i termin

kredytów musi być ściśle powiązany z planem narodowo-gospodarczym. Naruszenie tej zasady, jak również zmniejszenie w porównaniu z planem kwot kredytów udzielanych gałęziom przemysłu działu „B” lub organizacjom handlowym, może doprowadzić do zachwiania równowagi obrotu pieniężnego.

Całą działalność banku musi charakteryzować związek organiczny między jego pracą kredytową i pracą emisyjną. Działanie mechanizmu kredytowego musi być oparte na systemie planów poszczególnych przedsiębiorstw i całej gospodarki socjalistycznej.

Niezbędną jest sprężysta organizacja regulacji emisji i codzienna kontrola nad wykonaniem zarządzeń w sferze obrotu pieniężnego. Plan obrotu pieniężnego będąc planem syntetycznym jest zwierciadłem, w którym znajdują odbicie wszystkie związki bilansowe gospodarki narodowej.

Wzrost dochodu narodowego wymaga (pod warunkiem jeśli szybkość obrotu pieniądza oraz stosunek obrotu gotówkowego do obrotu bezgotówkowego pozostaje bez zmian), odpowiedniego rozszerzenia obrotu gotówkowego. Poważne znaczenie dla jego planowania posiada bilans dochodów i wydatków ludności. Prof. Atlas wyraża przy tym pogląd, że sporządzenie takich bilansów na szczeblu centrów republikańskich i obwodowych z udziałem innych organizacji, przyniosłoby wielką korzyść. Jednakże, pomimo istotnego znaczenia bilans dochodów i wydatków nie może być narzędziem dostatecznym dla operatywnej regulacji i planowania obrotu pieniężnego.

Zadanie to powinien spełniać plan kasowy banku. Plan ten w odróżnieniu od bilansu dochodów i wydatków obejmuje cały obrót gotówkowy kraju, w tej liczbie obroty gotówkowe między przedsiębiorstwami państwowymi i spółdzielczymi oraz między organizacjami społecznymi. Jednocześnie plan kasowy w odróżnieniu od bilansu dochodów i wydatków ludności, nie obejmuje dochodów i wydatków dokonywanych w drodze bezgotówkowej oraz obrotów związanych ze sprzedażą towarów lub świadczeniem usług przez jedną grupę ludności drugiej, które dokonują się bez wpływu pieniędzy do kasy banku.

Plan kasowy jest ściśle związany z planem kredytowym. Związek ten wynika stąd, że u podstaw tych planów znajduje się plan produkcji i jej podział zarówno dla potrzeb ogólnych (środków produkcji), jak i przedmiotów spożycia. Oba plany są ściśle powiązane z ogólnym planem finansowym kraju — z budżetem. W nich przejawia się działalność jednej i tej samej instytucji — banku państwowego. Operacje emisyjne są jednocześnie operacjami kredytowymi. Na przykład wydanie przedsiębiorstwu gotówki z tytułu płac jest również operacją kredytową, ponieważ na odpowiednią kwotę zmniejsza się zobowiązanie banku wobec przedsiębiorstwa. Wzrost emisji oznacza powiększenie kredytów ponad te zasoby, którymi rozporządza bank poza emisją. Na poziom zasobów banku nie mogą wpłynąć obroty bezgotówkowe, które nie mogą zmienić rozmiaru ogólnej kwoty pieniądza na rachunkach bankowych. W przypadku tym nie może wyniknąć deficyt wymagający odpowiedniego pokrycia. W planie kredytowym wynika saldo deficytowe tylko z tego powodu, że przy wzroście

kredytów obrót płatniczy nie może zamykać się w ramach obrotów bezgotówkowych. Wynika stąd równość salda planu kasowego i kredytowego. Jednakże tylko plan kasowy daje odpowiedni materiał i bazę dla obliczenia tego jednakowego salda.

Ze względu na to, że główną częścią wpływów gotówkowych jest utarg organizacji handlowych, a główną częścią wydatków — fundusz płac, bank musi udzielić tym dwom pozycjom planu kasowego jak najwięcej uwagi.

Prof. Atlas widzi przewagę systemu pieniężnego socjalizmu nad systemem pieniężnym kapitalizmu w planowej regulacji sfery obrotu, w zabezpieczeniu towarowym waluty oraz w planowej regulacji siły nabywczej pieniądza. Wyraża przy tym pogląd, że wspomniane w jego pracy właściwości i zalety systemu pieniężnego ZSRR są właściwością systemów pieniężnych krajów demokracji ludowej.—

A. Zwass

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

O ZMIANĘ FORMY ZARZĄDZEŃ NBP

(Artykuł dyskusyjny)

Obecny stan rzeczy na odcinku wydawania i znakowania zarządzeń — od strony zewnętrznej — charakteryzują następujące cechy:

1. Podział zarządzeń, zbiorów zarządzeń, instrukcji oraz pism departamentów na trzy piony: A, B, C.
2. Podział wyżej wymienionych pionów na oddzielne działy czynności.
3. Wydawanie przepisów bankowych wymienionych w punkcie 1 dla każdego działu oddzielnie.
4. Osobna numeracja zarządzeń w każdym pionie.

Wymienione wyżej główne cechy zewnętrzne obecnego systemu wydawania przepisów bankowych zawierają — zarówno w swym założeniu jak i w praktycznym stosowaniu wiele mankamentów. A oto niektóre z nich:

1. Podział czynności bankowych oraz przepisów regulujących te czynności na piony A, B, C, nie jest słuszny. Podział ten został bowiem wprowadzony przy przyjęciu założenia, że na poszczególnych szczeblach struktury organizacyjnej Banku istnieją komórki funkcjonalnie powiązane ze sobą od góry do dołu oraz że zakres wiadomości, jakie powinni posiadać pracownicy w zakresie swych komórek, jest tak duży, że nie można od nich wymagać aby nawet pobieżnie interesowali się całością przepisów Banku. W wyniku takiego założenia (i przy istnieniu wielu dodatkowych czynników, jak na przykład podział pracowników na grupy zatrudnienia w „pionach” A, B, C) utrwalił się fałszywy pogląd o „dyspozytywności” w poszczególnych pionach, który osłabia samodzielność dyrektorów oddziałów operacyjnych w stosunku do komórek oddziałów wojewódzkich i dyrektorów oddziałów wojewódzkich w stosunku do departamentów i wydziałów Centrali.

2. Z drugiej strony, poza ujemnymi momentami organizacyjnymi i psychologicznymi takiego rozbicia, ujawnia się praktyczna wadliwość tego podziału — choćby przy rozdzielaniu zarządzeń i innych przepisów bankowych. Oto o ile na przykład niektórzy pracownicy działu kredytowego w oddziale otrzymują również zarządzenia z działu planowania kasowego lub kontroli funduszu płac (gdyż działy te wchodzi w skład tego samego pionu), o tyle — praktycznie biorąc — na przypadków otrzymania przez tegoż pracownika kredytowego zarządzeń na przykład z pionu „B”, mimo że zarządzenia te mogą dotyczyć tego samego zagadnienia. Godzi to w podnoszenie zawodowych kwalifikacji pracowników, nie posiadających możliwości zapoznania się kompleksowego z całym zagadnieniem.

3. W obecnym systemie wydawania przepisów bankowych występują również ujemne momenty techniczne. Do nich zaliczyć należy stosowanie zasady niełączenia w jednym zarządzeniu dwu lub więcej działów czynności, mimo występowania w nich wspólnego zagadnienia. W takim przypadku zachodzi konieczność wydawania kilku zarządzeń dotyczących danego zagadnienia (na przykład zasady kredytowania pewnej branży, prowadzenie odpowiednich rachunków, tryb rozliczeń za dostawy w tej branży).

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie jednego ze sposobów likwidacji wymienionych trudności, a na tle przedstawionego projektu spowodowanie dyskusji na temat usprawnienia formy przepisów wydawanych w NBP.

II.

Przy rozważaniu zagadnienia *formy* wydawanych zarządzeń (podział na działy, numeracja, symbole) należy przede wszystkim ściśle określić cel, który zamierzamy osiągnąć przez zastosowanie w zarządzeniach zarówno odpowiedniego układu tematycznego, jak i symboliki. Cel jaki zamierzamy osiągnąć tą drogą jest następujący:

1) zapewnienie jednolitego sposobu kompletowania zbiorów pełnych jak i częściowych według poszczególnych zagadnień (interesujących szczególnie dane stanowiska pracy) bez potrzeby prowadzenia dodatkowych zapisków czy skrowidzów,

2) utwierdzenie pracowników prowadzących wyżej wymienione zbory w przekonaniu, że są w posiadaniu wszystkich egzemplarzy aktualnie obowiązujących zarządzeń bez potrzeby prowadzenia dodatkowej ewidencji,

3) możliwość szybkiego stwierdzenia, które zarządzenia i kiedy zostały zmienione lub anulowane w całości (ważne w sprawach arbitrażowych),

4) wskazanie, które zarządzenia obowiązywały na pewien dzień i z jakimi poprawkami i uzupełnieniami,

5) możliwość wskazania ilości i numerów zarządzeń, dotyczących poszczególnych działów czynności jak i ilość zarządzeń podstawowych oraz ilość powiązań tych zarządzeń z innymi działami pracy,

6) możliwość kodyfikacji wydanych zarządzeń z posiadanego, usystematyzowanego materiału, bez potrzeby wykonywania jakichkolwiek dodatkowych prac,

7) ułatwienie szkolenia drogą możliwie łatwego przyswajania wiadomości zawartych w usystematyzowanych zbiorach zarządzeń jak i przez wskazanie powiązań jednego zarządzenia z różnymi działami czynności.

Realizację wyżej wymienionych założeń powinno się uzyskać przez wprowadzenie takich symboli, które umożliwiłyby układanie zarządzeń w pewnym ustalonym porządku, umożliwiającym odnalezienie interesującego nas zagadnienia w czasie możliwie jak najkrótszym. Symbolika powinna być poza tym jak najprostsza i tego rodzaju, aby prowadzący częściowy zbiór był przekonany, że z danego działu czynności posiada wszystkie zarządzenia, choć numeracja ich (w ramach działu) nie byłaby ciągła.

III.

Przed podaniem rozwiązań realizujących powyższe założenia należałoby uprzednio ustalić:

1) pojęcie „działu czynności” jak i

2) zdecydować czy w jednym zarządzeniu należy omawiać całość zagadnienia, czy też to samo zagadnienie należy omówić w kilku zarządzeniach z różnych „działów czynności”.

Ad 1.

a) dział czynności to grupa różnych czynności powiązanych z sobą i stanowiących zamkniętą całość. Przepisy z danego działu to zbiór wskazówek lub dyrektyw dotyczących — sposobu działania (metoda kredytowania, kontroli funduszu płac, planowania kasowego), lub — postępowania (system księgowości, rozliczeń itp.), znajomość których jest konieczna dla prawidłowego wykonania konkretnego zadania.

b) czynności ujęte w „dziale czynności” nie muszą — choć mogą — pokrywać się zakresem czynności wydziału.

Ad 2.

Pracownik powinien znać nie tylko to co ma wykonać i jak wykonać, lecz również wiedzieć dlaczego. Stąd powinien on znać czynności poprzedzające jak i następujące po jego działaniu, inaczej, powinien on znać całość zagadnienia w zakresie umożliwiającym zrozumienie sensu jego współdziałania. Z powyższego nasuwa się wniosek, że w jednym (egzemplarzu) zarządzeniu NBP omówione być powinno całe zagadnienie, choć dotyczyć ono może kilku „działów czynności”.

Z toku rozumowania podanego w części I i II wynika, że właściwą formę zarządzeń NBP uzyska się przez:

1) nadanie zarządzeniom charakteru kompleksowego, przez ujęcie w nich całego zagadnienia,

2) oznaczenie zarządzeń w taki sposób, aby można je było kompletować w zbiorach częściowych w sposób najdogodniejszy dla prowadzącego, przy całkowitym zapewnieniu „kompletności” częściowego zbioru, bez potrzeby prowadzenia dodatkowych ewidencji czy skorowidzów.

Dla zrealizowania wyżej podanych dwóch podstawowych założeń proponuję:

1) przyjąć następujący podział „działów czynności”:

A. Planowanie kasowe

B. Kontrola funduszu płac

B1 — Fundusz zakładowy

C. Kredytowanie przedsiębiorstw z ewentualnym dalszym podziałem:

C1 — Przemysł ciężki

C2 — Przemysł X

C3 — Przemysł Y

itd.

D. Finansowanie inwestycji

E. Kapitałne remonty

F. Czynności kasowo-skarbcowe

G. Rachunki bankowe

H. Rozliczenia

I. Obrót wartościami dewizowymi

J. Obsługa budżetu państwa

K. Czynności zastępcze BR, z ewentualnym dalszym podziałem:

K1 —

K2 —

K3 —

L. Czynności zastępcze BI, z ewentualnym dalszym podziałem:

L1 —

L2 —

L3 —

M. Księgowość — syntetyka

N. Administracja i gospodarka własna

O. Zagadnienia kadrowe i zagadnienia dotyczące szkolenia zawodowego

P. Płace

R. Organizacja Banku

S. Zagadnienia rewizyjne.

Proponowany podział „działów czynności”, może być w razie potrzeby poszerzony, na przykład po ewentualnym przejściu przez NBP nowych czynności stanowiących odrębny „dział czynności”. „Działy czynności” powinny się pokrywać w nazwie, a zatem w ilości z wydanymi instrukcjami służbowymi.

Uzasadnienie podano w IV części projektu.

2) wprowadzić następujący sposób numeracji zarządzeń oraz symbolizacji poszczególnych części zarządzenia w przypadku, gdy odnoszą się one do różnych „działów czynności”:

a) zarządzenia (kompleksowe) numerowane są liczbą porządkową, poczynając od Nr 1) przez rok wydania,

b) poza numeracją bieżącą podawaną w nagłówku (w prawym górnym rogu) umieszcza się na wstępie omówienia poszczególnych działów czynności (niezależnie od ilości występujących działów) kratownicę o niżej podanym kształcie:

Przykład

NARODOWY BANK POLSKI

Zarządzenie Nr 142 58

Prezes

Warszawa, dnia.....1958 r.

E. Kapitałne remonty — (..... czego dotyczy)

87/57	11	34	57	91	123	142
-------	----	----	----	----	-----	-----

W kratownicy podaje się:

— w pierwszej (z lewej) przedziałce — ostatni numer wypełnionej już uprzednio kratownicy, lub przy przejściu do nowego roku, ostatni numer zarządzenia z roku poprzedniego,

— w następnych przedziałkach — numery zarządzeń dotyczących danego działu czynności poprzedzających numer ostatnio wydanego zarządzenia oraz p o w t a r z a s i ę w kolejnej wolnej przedziałce numer aktualnie wydanego zarządzenia (142)

Jeśli przykładowo podane zarządzenie dotyczące kapitałnych remontów zahacza o dział czynności na przykład H. — Rozliczenia, to przed omówieniem czynności w tym dziale umieszcza się również kratownicę:

H. Rozliczenia

72/57	11	91	142
-------	----	----	-----

w której podaje się analogicznie, lecz j e d y n i e te numery zarządzeń poprzednich, które omawiając zagadnienie kapitałnych remontów, wiążą się z działem H — Rozliczenia.

Jeśli poza tym wyżej wymienione zarządzenie (Nr 142) zahaczy o dział czynności G — Rachunki bankowe, to przed tekstem omawiającym czynności w tym dziale umieszcza się również kratownicę:

G — Rachunki bankowe

87/57	34	57	125	142
-------	----	----	-----	-----

w której podaje się analogicznie te numery zarządzeń dotyczących kapitalnych remontów a zahaczających o dział G — Rachunki bankowe.

Powyższy przykład wskazuje, że spośród:

6-ciu zarządzeń Nr 11 34 57 91 123 142 z 1958 roku dotyczących kapitalnych remontów,
3 zarządzenia Nr 11 91 142 wiążą się z rozliczeniami, a 4 zarządzenia Nr 34 57 123 142 z rachunkami bankowymi.

Powyższy przykład wskazuje również w jaki sposób kompletowane są zarządzenia w zbiorach częściowych przez pracowników stanowisk:

- kapitalnych remontów — w części „uzupełnienia I.S.”
- rozliczeń — w części „kapitałne remonty”
- rachunków bankowych — w części „jak wyżej”

Przykład wskazuje zarazem w jaki sposób przy użyciu środków czysto technicznych (bo do nich należą między innymi symbole literowe czy liczbowe) zrealizowano postulaty Nr 1, 2, 5, 6, 7, omówione w części I oraz założenia podane w części II niniejszego opracowania. Pozostaje jeszcze do omówienia realizacja postulatu podanego w punkcie 3 i 4 części I to jest

punkt 3 — możliwość szybkiego stwierdzenia, które zarządzenia i kiedy zostały zmienione lub anulowane w całości oraz

punkt 4 — wskazanie, które zarządzenia obowiązywały w konkretnym terminie i z jakimi poprawkami czy uzupełnieniami.

Realizacji wyżej wymienionych dwóch założeń dokonać można w sposób następujący:

W przypadku gdy zarządzenie — przykładowo 142 — zmienia czy wprowadza zmiany lub uzupełnienia w zarządzeniu poprzednim przykładowo Nr 11 — w dziale czynności E. Kapitałne remonty — to pod kratownicą tego działu

87/57	11	34	57	91	123	142	
uzupełnienie 11						anulowano 3	

wpisuje się dodatkowo po stronie lewej „uzupełniono” — „zmieniono” itp. oraz numer zarządzenia, w którym dokonano zmian. W przypadku gdy zarządzeniem tym (142) anulowano w całości na przykład poprzednie zarządzenie numer 34, to w tym przypadku podpisuje się pod kratownicą po stronie prawej „anulowano 34”.

W ten sposób — po pierwsze — wskazuje się wyraźnie, w którym zarządzeniu należy dokonać zmian czy uzupełnień, po drugie — przyjmując, że stosować będziemy zasadę, że po dokonaniu uzupełnienia umieścimy swoją cyferkę przy „11” lub „34”, zaznaczymy tym samym, że poprawki już dokonano, czyli że posiadany zbiór został zaktualizowany. Znakowanie to nabiera znaczenia szczególnie w przypadku, gdy korzystający ze zbioru nie dokonuje sam uzupełnień, a chciałby się przekonać, czy wszystkie zmiany zostały naniezione.

Powyższe przykłady wskazują, że przez stosowanie symboli opartych na s y m b o l u p o d s t a w o w y m, jakim jest wyłącznie bieżący numer zarządzenia, uzyskać można rozwiązanie odpowiadające warunkom zawartych w punkcie 1-5 założeń podanych w części I.

W projekcie wyeliminowano wszelkie „sub — symbole” jako niepotrzebne, których mnogość raczej utrudnia zapamiętanie.

Jakie korzyści widzę w nadaniu zarządzeniom wyżej opisanej formy?

1. Bieżąca numeracja ustala układ pełnego zbioru zarządzeń.

2. Numeracja podana w kratownicy ustala układ zbiorów częściowych.

3. Układ według działu czynności ułatwia szybko odszukanie zarządzenia i wskazuje na powiązania między innymi działami czynności.

4. Wydział, grupa, pracownik — prowadzić może jeden częściowy zbiór lub kilka zbiorów w zależności od tego jakie działy czynności wchodzi w zakres jego obowiązków.

5. Pracownik nowoprzyjęty jak i pracownik przeniesiony do innego działu czynności otrzymuje usystematyzowany materiał szkoleniowy, umożliwiając mu szybkie przyswojenie przepisów zawartych w zarządzeniach.

6. Dla oddziałów nowootwieranych istnieje możliwość przekazania im bez trudności zarządzeń już odpowiednio skompletowanych.

7. Całkowita eliminacja prowadzenia skorowidzów czy ewidencji pomocniczych.

Należy jasno postawić sprawę, że lansowana tu i ówdzie zasada, że pracownicy Banku powinni znać — chociażby pobieżnie — wszystkie zarządzenia jest wyrazem zbyt dużego optymizmu, natomiast istnieją wszelkie podstawy po temu, aby pracownik znał zarządzenia z działów czynności wchodzących w zakres jego pracy, niekoniecznie na pamięć, lecz powinien wiedzieć gdzie dany przepis się znajduje. Możliwość łatwego zapamiętania jak i szybkiego odnalezienia przepisu warunkuje forma wydawanych przepisów.

Skoro w obecnych warunkach nie istnieje możliwość zmniejszenia ilości wydawanych zarządzeń, to należy tym bardziej stworzyć warunki dla ich szybkiego przyswajania, gdyż od stopnia ich opanowania zależy jakość pracy wykonywanej przez poszczególnych pracowników, a w sumie działalność Banku.

Forma wydawania zarządzeń nie kończy się na ich redakcji i symbolizowaniu, bowiem jednym z bardzo istotnych elementów — u nas całkowicie zapomnianym jest ich estetyczna oprawa, przy czym pod oprawą rozumiem nie tylko okładkę, lecz również drukowane kartonowe przegródki z odpowiednimi nacięciami, format papieru, poręczność zbioru i te wszystkie inne nie wymienione elementy, które sprawiają, że człowiek z przyjemnością korzysta z danego zbioru, że dba o jego wygląd. Czy stosowane u nas powszechnie segregatory, często ze źle działającymi maszynkami, wypchane ponad miarę, o wadze kilku kilogramów odpowiadają warunkom estetyki i poręczności? Na pewno nie. Czy pracownik nowoprzyjęty otrzymawszy do ręki odpowiedni i w ten sposób skompletowany zbiór, przedzielany przedziałkami „własnego wyrobu”, przyjmuje go z zadowoleniem? Wątpię. Prawdopodobnie jest przerażony jego objętością i zatroskany myślą w jaki sposób należy się zabrać do studiowania tak ugrupowanego materiału. Wspominam o tym dlatego, że forma może zachęcić lub wywołać z punktu opory psychiczne, a jakie jest nasze nastawienie do danego przedmiotu, momentu tego nie można lekceważyć, gdyż decyduje on o chętnym lub niechętym zabieraniu się — w danym przypadku — do studiowania czy nauczania, a wiadomo że od chęci uzależniony jest wynik pracy zarówno co do jakości, jak i zużytego czasu.

Zastosowanie wygodnych, nie brudzących się, trwałych, różnokolorowych, a przy tym tanich obwolut z tworzyw sztucznych ułatwia w znacznym stopniu techniczne rozwiązanie zagadnienia estetyki wydawanych zarządzeń.

IV.

Zdaję sobie sprawę, że każdy projekt ma swoje dobre i złe strony. Stroną ujemną — nawet przy najlepszym rozwiązaniu — jest trudność w przejściu ze starego na nowy system i ryzyko zamieszania jakie to przejście spowodować może. Z tego też powodu należy podać nie tylko opis nowego systemu, lecz i sposób przejścia ze starego systemu na nowy. Rzecz jasna, że to przejście musi być przygotowane we właściwym czasie i we właściwy sposób. Ciężar obowiązków związanych ze zmianą systemu muszą przejść na siebie organizatorzy w takim stopniu, aby „użytkownicy” mieli jedynie obowiązek dokonania w ustalonym terminie przetasowania dotychczasowego układu, kierując się kolejną numeracją podaną na przygotowanych, przez organizatorów zestawieniach numerów, zarządzeń poszczególnych działów, ustalonych już według nowego systemu.

Zagadnienie to na pozór trudne i ryzykowne będzie przy właściwym przygotowaniu całej akcji proste i można być pewnym uzyskania oczekiwanego wyniku. Praca przygotowawcza zajmuje niewątpliwie pewną ilość czasu i pracy. Warunki będą jednak dość korzystne z uwagi na możliwość wykonania pracy „na szerokim froncie” to jest równoczesnego opracowania materiałów dotyczących poszczególnych działów pojedynczych pracowników lub grupy.

Końcowym efektem pracy będą spisy — w ramach nowo ustalonych działów czynności — kolejnych numerów aktualnych zarządzeń na ustalony dzień na przykład 1.11. (należy unikać przeprowadzania zmian na ultimo roku).

Do zmiany systemu oddziały otrzymałyby obwoluty (z mas plastycznych) z przedziałkami, i nadrukiem właściwym dla zbiorów zarządzeń poszczególnych działów czynności.

Do zadania „użytkowników” należałoby więc jedynie przeniesienie zarządzeń z segregatorów do obwolut w kolejności podanej na każdej przedziałce. W ten prosty sposób dokonano by przejścia ze starego na nowy system kompletowania zarządzeń.

Wiadomo, że zmiany organizacyjne wprowadzone być powinny etapami. Toteż proponowane przejście byłoby pierwszym etapem zmiany systemu, po realizacji którego w obwolutach znajdują się zarządzenia starego i nowego typu.

W drugim etapie należałoby przeprowadzić ujednoczenie formy dawnych zarządzeń. Sprawa ta również nie będzie nasuwała większych trudności. Raz, że zmianę będzie można przeprowadzać sukcesywnie i również na „szerokim froncie”. Po wtóre materiał będzie już w dużym stopniu przygotowany. Trzeba go będzie przeanalizować, a przy okazji zbadać pod kątem możliwości przeprowadzenia częściowej lub pełnej kodyfikacji. Stąd zmiana systemu przyczynić się może do tak pożądanej a przez oddziały oczekiwanej kodyfikacji, jeśli nie wszystkich to przynajmniej tych zarządzeń, których kodyfikacja jest konieczna.

Prace drugiego etapu doprowadzą do całkowitego rozwiązania problemu, niewątpliwie bardzo ważnego, zarówno dla pracowników jak i dla pracy Banku.

V.

Przy okazji podjęcia tej poważnej pracy należałoby przeanalizować gruntownie również sposób rozdziału zarządzeń stosowany obecnie. Należałoby odpowiedzieć na pytanie kto powinien otrzymywać zarządzenia i jakie? Czy zarządzenia mają być przydzielane poszczególnym pracownikom i stanowić jak gdyby ich własność, czy też przydzielone być powinny poszczególnym komórkom.

Zagadnienie właściwego rozdziału zarządzeń wymaga gruntownej analizy pojęć i założeń podstawowych, ponie-

waż dawne założenia nie odpowiadają już w międzyczasie zmienionym warunkom, również i wieloletnie zakorzenione nawyki zatarły ostrość widzenia tego zagadnienia. Należy więc przypomnieć czym są zarządzenia Prezesa i w jakim celu są one wydawane.

Wiadomo, że *podstawowymi przepisami* są instrukcje służbowe z poszczególnych działów czynności, które określają:

a) sposoby DZIAŁANIA — wówczas, gdy przedmiotem instrukcji jest *metoda* na przykład kredytowania przedsiębiorstw (jednakowo udziela się środki, lecz na różnych warunkach), kontroli funduszu płać (cel ten sam, lecz odmiennie elementy badania) planowania kasowego itp. Metoda — w warunkach pracy NBP to działanie oparte na ustalonych założeniach, przewidujące konkretne efekty ekonomiczne. *Efekty* mogą być różne w zależności od metody.

b) POSTĘPOWANIE, wówczas gdy przedmiotem instrukcji jest *system* (na przykład księgowości, rozliczeń, itd). System nie uznaje odmienności sposobów, a nakazuje takie a nie inne postępowanie (tu działania w sensie wyboru sposobów nie ma) po to aby poszczególne elementy ułożyć w logiczną całość. Przy różnych systemach *wynik* jest zawsze ten sam.

Skoro instrukcje omawiają szczegółowo metody lub systemy zachodzi pytanie czym są wobec tego zarządzenia? Są one poleceniami pisemnymi — wprowadzającymi zmiany lub uzupełnienia do instrukcji służbowych.

Zatem Zarządzeniami nazywać powinniśmy jedynie te pisemne polecenia, które zmieniają lub uzupełniają wydane instrukcje służbowe i tak jak instrukcje mają charakter trwały. Wszystkie inne polecenia nie związane z instrukcjami, jak na przykład przejęcie czynności z banku „X” i tryb postępowania, jednorazowa sprawozdawczość w sprawie „Y”, sposób wypłaty w konkretnym dniu, jak i inne, *mające charakter poleceń jednorazowych* powinny otrzymać nazwę PISM OKÓLNYCH.

Z powyższego toku rozumowania nasuwają się dwa wnioski:

1) dla ochrony przejrzystości kompletów zarządzeń (ciągłości bieżącej numeracji) przywrócić należałoby pisma okólne, osobno przechowywane i wycyfrowane w terminach na nich podanych. Można również przyjąć generalną zasadę utraty mocy obowiązującej na przykład w dniu wykonania polecenia oraz — w tym miejscu udzielam odpowiedzi na pytanie postawione na wstępie części czwartej —

2) zarządzenie powinno być przydzielane jako uzupełnienie do instrukcji tym osobom czy komórkom organizacyjnym, które są w posiadaniu instrukcji.

Zachodzi więc pytanie czy zarządzenia powinny być przydzielone osobom — jak gdyby na własność — czy poszczególnym komórkom organizacyjnym? Wiemy, że zarządzenia przydzielane są przeważnie poszczególnym pracownikom. Czy taki przydział jest słuszny. Moim zdaniem nie. Dlaczego pracownicy biur prawnych nie roszczą sobie pretensji do posiadania własnych zbiorów: Dzienników Ustaw, Monitorów i wielu rodzajów licznych zbiorów zarządzeń czy rozporządzeń? Dlaczego oni i nie tylko oni, mogą i umieją korzystać ze wspólnych zbiorów i dlaczego taki sposób korzystania ze zbiorów zarządzeń nie można wprowadzić u nas w Banku? Przyczyna prosta, niewłaściwa FORMA zarządzeń, nie przystosowana do równoczesnego korzystania ze zbioru przez kilka osób. Jeśli — przykładowo — kilku pracowników chciałoby zajrzeć, każdy do przepisów, z innego działu czynności, które skomasowano w Jednym segregatorze, to rzecz jasna, że tego dokonać nie będą mogli. Inaczej przedstawiałaby się sprawa, gdyby przepisy z poszczególnych działów czynności zawarte były w osobnych obwolutach, a wszystkie składały się na zbiór częściowych przepisów danej komórki organizacyjnej.

Niewątpliwie założenie takiej „biblioteczki” wydziałowej — realizując wszystkie postulaty wyżej omówione — usprawniłoby nie tylko sposób korzystania z zarządzeń, lecz poza tym spowodowałoby możliwość racjonalnego przydziału zarządzeń, a stąd dokonania poważnych oszczędności w ilości papieru zużywanego, dzisiaj na ten cel (w 1957 roku ton) oraz czasu pracy maszyn i ludzi zajętych przy ich wydaniu.

Może mi być postawiony zarzut, że wprowadzenie proponowanego sposobu wydawania musi spowodować zwiększenie się zużycia papieru. Oświadczam, że pobeżnie dokonane wyliczenia wskazują, że rachunek zostanie zamknięty saldem poważnych oszczędności.

Przy rozważaniu zagadnienia rozdzielnika zarządzeń wydaje się, że należałoby przyjąć następujące założenia:

1) z treścią zarządzenia należy się zapoznać (z wyjątkiem przypadków nieobecności) przed odłożeniem go do akt, stąd

2) z zarządzenia już odłożonego korzysta się dla upewnienia się czy przypomnienia sposobu załatwiania konkretnej czynności, a zatem sporadycznie.

3 nie ma przypadków, aby trzeba było pracować mając zarządzenie *stale w ręku, a zatem brak obiektywnych powodów uzasadniających potrzebę posiadania „własnych zbiorów”*. (Zasady tej nie należałoby zbyt rygorystycznie stosować).

VI.

Bardzo istotną sprawą jest *sposób* zapoznawania pracowników z treścią nadchodzących zarządzeń. Dlatego ta sprawa powinna być uregulowana przepisami nakazującymi formę:

1) obiegu zarządzenia, z obowiązkiem cyfrowania przez osoby, które je czytały, lub

2) ustnego zreferowania przez kierownika komórki organizacyjnej.

Ten ostatni sposób jest bezsprzecznie lepszy i w literaturze uznany jako najbardziej skuteczny, gdyż stwarza warunki do natychmiastowego wyjaśnienia ewentualnych wątpliwości jak i upewnia kierownictwo, że z treścią zarządzenia zostali wszyscy pracownicy (obecni) zaznajomieni.

Sprawa przekazywania a więc i jej sposób zapoznawania pracowników z treścią, intencją zarządzenia, jest niezmiernie ważna, dlatego wydaje się, że na ten temat, powinien się wypowiedzieć Wydział Szkolenia Zawodowego. W każdym razie za właściwe zapoznanie pracowników z zarządzeniami powinien być odpowiedzialny kierownik danej komórki. Sprawa właściwego sposobu przekazywania treści zarządzeń powinna być przedmiotem skrupulatnych badań zespołów rewizyjnych.

W zależności od podjętej w tej sprawie decyzji należałoby zarządzenia zaopatrzyć nadrukiem (kilka centymetrów poniżej podpisu Prezesa) „omówione z pracownikami w dniu.....” lub w tabelkę dla wpisania nazwisk i podpisów pracowników komórki.

VII.

Pozostają jeszcze do omówienia dwie sprawy:

1) zwięzłego wstępu w każdym zarządzeniu, a nie jak to obowiązujące przepisy polecają — w sprawach zasadniczych, z wyjątkiem tych zarządzeń, które wstępnym omówieniem nie wymagają. Wstępne wprowadzenie łączy się z dyspozycją zawartą w zarządzeniu, która może mieć dwójaki charakter:

— *nakazu* rozpoczynającego się zazwyczaj od słów „z dniem....., zarządza się....., lub

— *uzasadnienia* potrzeby wydania polecenia.

Wiadomo, że polecenie niezależnie od formy ma zawsze ten sam charakter. Wiadomo jest również, co ze szczególnym naciskiem podkreśla się w psychologii pracy, że forma polecenia ma bardzo istotne znaczenie zarówno dla wykonawcy a poza tym i dla wykonywanej pracy. Człowiek myślący wszystko robi i w dodatku z chęcią, jeśli wie dlaczego. Odwrotnie się ustosunkuje, gdy ma coś wykonać nie znając powodu. Dlatego w zakładach o wysoko rozwiniętej wewnętrznej demokratyzacji stosunków międzyludzkich zwrócono szczególną uwagę na formę wydawania poleceń, od której zależy czy pracowników traktuje się jedynie jako wykonawców, czy też współwykonawców zadania zakładu, a różnica jest bardzo istotna.

2) wydaje się, że nie przyniesie to ujmy jeśli w zarządzeniu wprowadzonym na podstawie zgłoszonego wniosku racjonalizatorskiego, za pomocą odnośnika, poda się na skraju arkusza zarządzenia (drobnym drukiem), że zmiany dokonano w związku ze zgłoszonym usprawnieniem Ob. „XY” pracownika działu X.

Powolywanie się na autora jest ogólnie stosowane, a w konkretnych przypadkach obowiązuje ono. Sprawę tę poruszono nie tylko ze względu na prawo autorskie, lecz ze względu na korzyści jakie wzmianka o racjonalizatorze przynieść może. Bowiem poza bodźcami materialnymi istnieją niemniej ważne, a w wielu przypadkach ważniejsze, pozamaterialne bodźce dla podniesienia wydajności pracy jak i pobudzenia inwencji człowieka. Jedną z form byłaby wspomniana wzmianka bardziej dopingująca aniżeli przyznana kwota pieniężna. Umiejętne stosowanie tych bodźców może dać bardzo dobre wyniki.

VIII.

Pomimo poważnego przekroczenia początkowo określonej granicy niniejszego opracowania, stwierdzam, że ten bardzo ciekawy temat nie został całkowicie wyczerpany. Jednak to co w nim już powiedziano sprowadza się do wspólnego mianownika, którym jest dążenie do jeszcze większego usystematyzowania i uporządkowania wydawanych zarządzeń, stanowiących między innymi przepisami, podstawę prawidłowego wykonywania obowiązków przez pracowników a przez to i właściwego wykonania zadań NBP.

R. Grabiański

Organizacji pracy dyrektora oddziału

Od Redakcji

Redakcja Wiadomości NBP, wychodząc z założenia, w miarę postępującej decentralizacji w pracy Banku wzrasta rola dyrektora oddziału i że od jego dobrej, prawidłowej pracy w dużym stopniu zależy poziom oddziału zaproponowała pewnej ilości dyrektorów oddziałów opisanie metody organizacji swojej pracy.

Z licznie nadesłanego materiału publikujemy w bieżącym numerze trzy wypowiedzi. Dalsze wypowiedzi publikować będziemy sukcesywnie. Zwracamy się o dalsze nadsyłanie wypowiedzi, zawiadamiając jednocześnie, że całość zebranego materiału będzie przedmiotem odrębnego opracowania dokonanego przez redakcję.

Organizacja pracy własnej i harmonogram czynności

Brak planowania w pracy dyrektora oddziału operacyjnego jest trudny do pomyślenia. Musi on interesować się zagadnieniami gospodarczymi okręgu bankowego i jeżeli chce uzyskać dobre wyniki w swej pracy konieczne jest takie rozłożenie swego czasu, które pozwoli na zorientowanie się we wszystkich zagadnieniach gospodarczych, występujących w okręgu. Dyrektor powinien, zależnie od wagi zagadnienia, poświęcić pewną ilość czasu na dogłębne zapoznanie się z istniejącą sytuacją gospodarczą terenu i, jeżeli jest to potrzebne, tak ułożyć pracę oddziału, aby to wpłynęło na usunięcie negatywnych skutków badanego zjawiska. Niektóre zagadnienia gospodarcze powinien dyrektor badać przez dłuższy okres czasu czasem przekazać te zagadnienia odpowiednim pracownikom do zbadania szczegółowego. W tym przypadku powinien często kontrolować, czy zagadnienie to jest opracowywane z należytą starannością.

Takie wykorzystanie czasu pracy dyrektora uważam za właściwe, przeciwny jestem natomiast układaniu jakichś szczegółowych planów pracy, które często prowadzą do formalizmu i przy złym zrozumieniu organizacji pracy nie przynoszą większych korzyści a nieraz nawet przeszkadzają w pracy.

Harmonogram czynności, jaki ustalił się w kierowanym przeze mnie oddziale, wypłynął z potrzeb dostosowania pracy do specyficznych warunków oddziału. Specyfika ta polega głównie na otrzymywaniu poczty dopiero o godzinie dziesiątej i na tym, że personel oddziału nie posiada dostatecznego przygotowania zawodowego (blisko 60% z wykształceniem podstawowym).

Harmonogram mej pracy wygląda następująco: pracę zaczynam w zasadzie dwadzieścia minut przed otwarciem oddziału. Częściowo zmusza mnie do tego posiadanie klucza kontrolnego, chociaż uważam, że dyrektor o takiej porze powinien już być obecny w oddziale, gdyby nawet klucza kontrolnego nie posiadał. Ten krótki okres czasu przed rozpoczęciem pracy może być wykorzystany na omówienie z którymś z pracowników pewnych zagadnień, przemyślenie czynności, które mają być wykonane w tym dniu a nawet swobodne porozmawianie z pracownikami na tematy niesłużbowe, co wpływa na dobry nastrój i współzycie koleżeńskie w oddziale. Czas od godziny ósmej do dziesiątej wykorzystuję na badanie poziomu pracy poszczególnych stanowisk tak w ramach planu kontroli wewnętrznej jak i poza nią, jeżeli w pracy bieżącej zauważę na którymś stanowisku pewne niedociągnięcia. Czas ten jest najmówiedniejszy na badanie pracy, gdyż nawał pracy następuje raczej w drugiej części dnia.

O godzinie dziesiątej otrzymuję korespondencję, przejrzenie której i przemyślenie zabiera mi przeciętnie półtorej go-

dziny. Korespondencję doręczam naczelnikom osobiście, pozwala mi to bowiem przeprowadzić rozmowy nad zagadnieniami wyphywającymi z bieżącej pracy. Często prowokuję, głównie w wydziale planowania i kredytów dyskusję nad sprawami ogólnoeconomicznymi lub dotyczącymi poszczególnych branż czy przedsiębiorstw. Dyskusje takie prowadzone nie są zbyt często i zabierają nie więcej niż pół godziny czasu, pobudzają jednak do przemyślenia pewnych zagadnień i wnikliwego zastanowienia się nad wykonywaną pracą. Przyczynia się to do uniknięcia automatyzmu w pracy.

Pozostałą część dnia wykorzystuję na prace bieżące jak również na utrzymywanie kontaktów z komitetem powiatowym partii, prezydium tak powiatowej jak i miejskiej rady narodowej, jednostkami gospodarczymi itp. Oczywiście jest to harmonogram ramowy i istnieje wiele odchyżeń od stosowania go, gdyż organizowane są posiedzenia, w których udział mój ułatwia mi poznanie zagadnień terenu; często załatwiać muszę klientów pragnących omówić pewne sprawy ze mną, przeprowadzać rozmowy z przedstawicielami oddziału wojewódzkiego podczas ich pobytu w oddziale itd.

Może być wiele przyczyn wpływających na zachwianie ułożonego z góry planu pracy, jednak dyrektor nie powinien nigdy dopuścić do tego, aby zasadnicze sprawy nie zostały w nakreślonym czasie załatwione czy zbadane.

Braki w pracy i ich usprawienie

Szeroko dyskutowana była sprawa zbyt drobiazgowo opracowywanych przepisów bankowych, które ograniczały samodzielność oddziałów i utrudniały pracę. Ostatnio przepisy te regulują prowadzenie działalności bardziej ramowo, co związane jest z lepszym przygotowaniem fachowym i teoretycznym pracowników i zwiększoną odpowiedzialnością za wykonywaną pracę w oddziale. Taki kierunek pracy jest zupełnie słuszny, jednak poprzednia praktyka ciąży na pracownikach oddziału jak i na aparacie rewizyjnym.

Po przestudiowaniu przepisów nowych instrukcji, a szczególnie z zakresu planowania obiegu pieniężnego, doszedłem do wniosku, że do pracy bankowej zostały wprowadzone bardzo cenne elementy, mianowicie wykorzystanie inicjatywy pracowników, pozwalające na prawidłowe oddziaływanie na życie gospodarcze. Z praktyki jednak wynika, że pracownicy zbyt dużo uwagi przywiązują do zagadnienia, jak oceni ich działalność aparat rewizyjny, oczywiście nie zaniedbując zagadnienia efektywności swej pracy.

Od dłuższego czasu kontrole pracy oddziału przeprowadzane przez oddział wojewódzki są bardzo rzadkie, a były one poprzednio skuteczne i dawały konkretne korzyści. Dyrektor oddziału mógł się bieżąco orientować, jak wygląda praca w oddziale oceniana przez kogoś patrzącego z boku a znajdującego się na tej pracy; a wszelkie spostrzeżenia dotyczące złego oddziaływania kontroli na pracę miał on możliwość przedyskutować z dyrektorem oddziału wojewódzkiego przy okazji swego pobytu w oddziale wojewódzkim.

Obecnie daje się zauważyć, że opinia o pracy oddziału wydana przez zespół rewizyjny „ciągnie się” za oddziałem aż do następnej rewizji i niekiedy nie pokrywa się z opinią oddziału wojewódzkiego o danym oddziale. Zdaniem moim rewidenci powinni największą uwagę zwracać na efektywność pracy a nie głównie na odpowiednie stosowanie przepisów. Zrozumiałe jest, że przepisy dążą do tego, aby efekty pracy były możliwie najlepsze, jednak rewidenci często wskazują na odpowiedni przepis, który nieraz anulowany jest w krótkim okresie czasu po rewizji. Chodzi mi tutaj nie o jakieś tolerowanie łamania przez oddział przepisów,

lecz o zaniechanie notowania w protokole porewizyjnym niedociągnięć drobnych, a raczej zwrócenie na nie uwagi na odprawie porewizyjnej.

Przy przepisach ramowych istnieje niebezpieczeństwo zbytniego subiektywizowania ich, dlatego istnieją obawy, czy zbyt drobiazgowo analiza pracy oddziału nie okaże się szkodliwa. Uwagi krytyczne, dotyczące zagadnień rewizyjnych, nie zostały spowodowane niechęcią do aparatu rewizyjnego czy innymi względami, gdyż rewizje w oddziale przebiegały na ogół spokojnie a oddział uzyskiwał oceny dobre, pragnę jednak przez szczerą wypowiedź przekazać swój pogląd na to zagadnienie. Jest to zagadnienie delikatne i wymagałoby raczej osobnego opracowania ankietowego.

Aby ułatwić pracę dyrektorowi i uczynić ją bardziej operatywną, należy moim zdaniem:

— zwiększyć częstotliwość kontroli ze strony oddziału wojewódzkiego,

— sposób przeprowadzania kontroli tak zespołu rewizyjnego jak i oddziału wojewódzkiego powinien wykazywać pracownikom, że kontrole te prowadzą do podniesienia poziomu pracy i przyjscia im z pomocą czy to przez wykazanie braków w kwalifikacjach, które należy uzupełnić, czy też przez wprowadzenie do pracy nowych metod, ułatwiających uzyskanie prawidłowych wyników,

— dalsze znoszenie zbyt drobiazgowych przepisów. Pozwoli to dyrektorowi skuteczniej opanować całość problematyki bankowej.

Czynności najbardziej absorbujące

Czynnościami najbardziej absorbującymi są obecnie zagadnienia związane z kredytowaniem przedsiębiorstw i planowaniem obiegu pieniężnego. Zagadnienia te — kiedy nowe przepisy zmuszają pracowników do zmiany sposobu kontroli przedsiębiorstw — wymagają ciągłego kontaktu dyrektora z pracownikami, omawiania przyczyn wpływających na dogłębne poznanie działalności przedsiębiorstwa, warunków jego pracy, możliwości produkcyjnych itp. i dyskusowania zagadnień ekonomicznych, jakie wy wpływają obecnie na plan pierwszy. Ponadto konieczność poznawania życia gospodarczego terenu zmusza do częstego badania planów i sprawozdań gospodarczych przedsiębiorstw.

Drugą czynnością najbardziej absorbującą są zagadnienia właściwej organizacji pracy oddziału, które omawiane są z naczelnikami wydziałów. Zagadnienia te często są dyskutowane, gdyż w oddziale, gdzie istnieją komórki głównie o obsadzie dwuosobowej, duże trudności powodują sprawy urlopowe, chorobowe a szczególnie urlopy macierzyńskie. Na skutek tych ostatnich oddział przy obsadzie dwudziestoseściuosobowej traci pół etatu.

Dalsza sprawa, to branie udziału w niektórych sesjach rad narodowych, posiedzeniach komisji tych rad, zespołach ekonomicznych komitetu powiatowego partii, konferencjach sprawozdawczych przedsiębiorstw itd. Udział dyrektora w tych posiedzeniach jest konieczny, gdyż po pierwsze, dyrektor dużo zagadnień może wyjaśnić, ułatwiając tym instytucjom pracę, po drugie poznaje zagadnienia nurtujące władze, instytucje i przedsiębiorstwa.

Pozostałe czynności absorbują dyrektora w mniejszym stopniu, chociaż razem wzięte zabierają sporo czasu. Są to sprawy działalności operacyjnej i administracyjnej, gdzie przepisy raczej są ustabilizowane i interwencja dyrektora sprowadza się do kontroli prawidłowego stosowania tych przepisów.

Zagadnienia ustalenia proporcji między pracą kierowniczą a czynnościami przypadkowymi, dorywczymi, nie podejmują

się ustalić, gdyż trudno jest uznać, które czynności są przypadkowe. Całość pracy dyrektora oddziału skupia się na zagadnieniu kierowania i wszystkie czynności tak się zająbiają, że ustalenie jakiejś proporcji jest trudne.

Możliwości pracy własnej, studiowania i przemyslenia problemów

Niewątpliwie dyrektor oddziału powinien wykazywać się wysokim poziomem pracy a do tego nie wystarczy tylko ukończenie studiów, długoletnie doświadczenie lub zalety osobiste. Wszystkie te cechy muszą iść ze sobą w parze. Aby praca dyrektora dawała pełne efekty, musi on nad sobą usilnie pracować.

W moim przypadku na pracę nad sobą nie jestem w stanie poświęcić wiele czasu, gdyż studiuje w WSE. W okresie trzech lat przekonałem się, jak bardzo tych studiów było mi potrzeba. Poznając w sposób systematyczny i zorganizowany zagadnienia ekonomiczne, finansowe, statystyczne itd. mam możliwość wykorzystania tych wiadomości w praktyce, co przypuszczam pozwala mi w pracy uzyskać lepsze wyniki, jak również wpływa na pewniejsze decydowanie w sprawach bardziej zawiłych i ułatwia zdawanie sobie sprawy z wagi poszczególnych zagadnień i mojej odpowiedzialności za czynności całego personelu oddziału.

Sama praca dyrektora oddziału wymaga dużo wysiłku a studia powodują jego spotęgowanie i wyrzeczenie się przez okres studiów normalnego życia osobistego i tak już pełnego kłopotów i trudności. Wygodne mieszkanie w budynku bankowym ułatwia mi poświęcenie części czasu pozasłużbowego na przestudiowanie pewnych zagadnień, zapoznanie się z odpowiednią literaturą, przemyslenie zagadnień, z którymi spotkać się mogę na konferencjach czy w pracy.

Bardzo chętnie korzystam z doświadczenia moich starszych kolegów, słuchając ich wypowiedzi związanych z pracą bankową, najczęściej przekazywanych na naradach organizowanych w oddziale wojewódzkim.

Jakie czynności musi dyrektor wykonywać osobiście

Dyrektor powinien uwagę swoją skupić głównie na zagadnieniach planistyczno-kredytowych. Dlatego główne problemy działalności jednostek kontrolowanych powinny być mu znane i powinien położyć nacisk na osobiste utrzymywanie ścisłych kontaktów z przedstawicielami władzy, instytucji i przedsiębiorstw. Aby ułatwić sobie pracę związaną ze znajomością ekonomiki terenu musi on prowadzić statystykę. Dane statystyczne, dotyczące jednostek kontrolowanych jak i czynności bankowych muszą być prowadzone szczegółowo w poszczególnych wydziałach, dyrektor zaś powinien w swej ewidencji statystycznej skupiać dane statystyczne dotyczące działalności całego okręgu bankowego.

Dobre wyniki pracy uzależnione są od poziomu i przygotowania zawodowego pracowników, dlatego sprawami szkoleniowymi dyrektor oddziału musi interesować się bieżąco i przykładać do nich dużą uwagę. Szczególnie szkolenie ekonomiczne powinno być otoczone pieczołowitą opieką, gdyż wyrabia ono głębszy pogląd na zagadnienie pracy przedsiębiorstw i oddziału.

Przebieg kontroli wewnętrznej w oddziale powinien być przez dyrektora pilnie obserwowany i osobiście musi on często badać pracę poszczególnych stanowisk. Kontrola wewnętrzna w oddziale nie powinna być utrzymywana w obecnie obowiązującej formie, a oddziałowi należy dać pełną swobodę na tym odcinku. Poziom pracy oddziału powinien być oceną pracy na odcinku kontroli wewnętrznej. Należy

utrzymać kontrole obligatoryjne, pozostałe natomiast zagadnienia kontroli powinny być pozostawione do swobodnego uznania dyrektora oddziału.

Dyrektor powinien interesować się zarówno bytowymi sprawami pracowników, jak i urzędowymi. Musi on utrzymywać ściśle kontakty koleżeńskie z pracownikami i wyrobić u nich przekonanie, że dobra praca, właściwy stosunek do spełnianych obowiązków i umiejętność zachowania się w otoczeniu będzie zawsze należycie oceniona. Każdy pracownik powinien być przekonany, że dyrektor wymagający sumiennego wykonywania obowiązków i zachowania dyscypliny jest również przyjacielem. Dyrektor musi dążyć do stworzenia takiej atmosfery, która byłaby dogodna dla przedstawienia uwag krytycznych przez pracowników. Dyrektor powinien być obecny na każdej naradzie pracy. Od tej zasady należy jednak odstąpić, jeżeli okaże się, że obecność dyrektora krępuje swobodę wypowiedzi.

Sprawy zabezpieczenia oddziału powinny być uwzględnione pod ciągłą obserwacją dyrektora oddziału i wszelkie zmiany w planach zabezpieczenia muszą być przez niego osobiście dokonywane. Odpowiedni dobór pracowników i gospodarka funduszem płac (sprawy kadrowe) powinny być prowadzone przy ścisłym współdziałaniu dyrektora z komórką organizacyjno-administracyjną i przedstawicielami związku.

Duży wpływ na czynności wykonywane osobiście przez dyrektora ma wielkość oddziału przez niego kierowanego, dlatego w większym oddziale może on do ściślejszej współpracy wciągnąć więcej pracowników, w mniejszym natomiast wystarczyć współpraca z naczelnikami wydziałów.

Współpraca z naczelnikami

Wszystkie poważniejsze zagadnienia dotyczące pracy wydziału planowania i kredytów oraz działalności jednostek kontrolowanych podawane są do wiadomości dyrektora przez naczelnika i wspólnie dyskutowane. Polityka kredytowa wytyczana jest przez dyrektora oddziału, odpowiedzialny za jej realizację jest naczelnik. Przyjęto założenie, że dyrektor informuje naczelnika o swoich spostrzeżeniach uzyskanych w czasie posiedzeń poza oddziałem, natomiast naczelnik informuje dyrektora o wszystkich poważniejszych sprawach wpływających z działalności tego wydziału.

Duże trudności powoduje koordynacja pracy komórki planowania i kontroli funduszu płac z wydziałem kredytów. Aby temu częściowo zapobiec wszystkie sprawy dotyczące komórki planowania przekazywane są przez dyrektora bezpośrednio naczelnikowi, który ze swej strony wydaje odpowiednie dyspozycje.

Współpraca z głównym księgowym polega głównie na zabezpieczeniu obrotu pieniężnego i organizacji pracy w wydziale operacyjno-rachunkowym.

Wspólnie z naczelnikiem i głównym księgowym omawiany jest w każdym miesiącu bilans oddziału. Stwarza to możliwość bieżącego śledzenia działalności gospodarczej oddziału kształtowania się operacji bankowych, realizacji budżetu oddziału itp. Ponadto organizacja szkolenia, kontroli wewnętrznej, atmosfery współżycia koleżeńskiegó itp. jest z nimi bieżąco omawiana.

T. Kubica
Wodzisław

* * *

Moja praca w Banku rozpoczyna się o godzinie siódmej i kończy się pomiędzy godziną czternastą a piętnastą. Poza szczególną czujnością w czasie otwarcia skarbca tak nocnego jak i dziennego pierwszą moją czynnością jest kontrola

obecności pracowników, jak również potwierdzenie kontroli w książce przebiegu służby (straży bankowej) oraz sprawdzenie ewidencji „kontrola bezpośredniego połączenia telefonicznego”. Czynności te absorbują mi około dziesięciu minut czasu.

Od godziny siódmej dziesięć do godziny siódmej czterdzieści pięć wspólnie z głównym księgowym oddziału otwieram i dzielę pocztę. Główny księgowy zapoznaje się również w tym czasie jednocześnie choć pobieżnie z całością otrzymanej poczty, zabierając ze sobą do załatwienia wszystkie sprawy dotyczące wydziału operacyjno-rachunkowego poza awizami, przelewami i żądaniem zapłaty również korespondencję dotyczącą tegoż wydziału.

Od godziny siódmej czterdzieści pięć do godziny ósmej czterdzieści pięć, to jest do czasu nadejścia drugiej poczty zapoznają się szczegółowo z korespondencją otrzymaną w pierwszej poczcie, dotyczącą wydziału planowania i kredytów oraz z zarządzeniami Prezesa, następnie wręczam sprawy dotyczące wydziału planowania i kredytów naczelnikowi tego wydziału, przeprowadzając z nim jednocześnie krótką rozmowę dotyczącą zarówno otrzymanej korespondencji jak również aktualnych spraw kredytowych. Sprawy dotyczące organizacji i administracji oraz zarządzenia Prezesa otrzymuje do zaewidencjonowania i podziału stanowisko organizacyjno-administracyjne.

Od godziny ósmej czterdzieści pięć do godziny dziewiętej piętnaście trwa otwarcie i podział drugiej poczty, następnie jak poprzednio, główny księgowy zabiera i dzieli sprawy do załatwienia w wydziale operacyjno-rachunkowym, ja natomiast zapoznają się z resztą korespondencji, z kolei wręczam naczelnikowi planowania i kredytów sprawy dotyczące tego wydziału, zatrzymując sobie do załatwienia sprawy te, które uważam za konieczne.

Czas pomiędzy godziną dziewiętą trzydzieści a godziną dziesiątą trzydzieści zużywam również, ostatnio dość często, na konferencjach z przedstawicielami przedsiębiorstw w sprawach finansowych, w sprawach produkcji, obrotu towarowego lub w bieżących aktualnych zagadnieniach polityki kredytowej i funduszu płac. Normalnie czas pomiędzy godziną dziesiątą trzydzieści a dziesiątą trzydzieści wykorzystuję na załatwienie zatrzymanej do swego załatwienia korespondencji, na czytanie i aktualizowanie zarządzeń i instrukcji służbowych.

Czas od godziny dziesiątej trzydzieści do godziny dwunastej trzydzieści wykorzystuję na kontrolę wewnętrzną, na koordynację i organizację pracy oddziału, na bezpośrednie wdrażanie się w tok pracy, jednym słowem bezpośrednio rozmawiam ze wszystkimi pracownikami oddziału a szczególnie w tych komórkach, gdzie przepisy lub zarządzenia zmieniają tok niektórych czynności. Utwierdzam się w tym czasie o właściwym zrozumieniu przez pracowników zmian przepisów i praktycznym zastosowaniu tychże. Ten odcinek pracy daje mi największe zadowolenia, nie tylko z powodu upewnienia się o należyтым wykonaniu czynności, lecz szczególnie wykorzystuję go na zachowanie należytej atmosfery w pracy oddziału.

Od godziny dwunastej trzydzieści do godziny trzynastej trzydzieści zapoznają się z wynikami dnia pracy, czyli poświęcam go na czytanie i podpisywanie wychodzącej korespondencji, sprawozdawczości, na zatwierdzanie wniosków kredytowych i promes. Sprawy te przedkładane są mi w tym czasie sukcesywnie.

Wreszcie ostatnie pół godziny czasu urzędowego od godziny trzynastej trzydzieści do czternastej, który to czas dość często zmuszony jestem znacznie przedłużyć, wykorzystuję na prace własne, na studiowanie i przemyślanie problemów, oczywiście różnych problemów aktualnych, nie tylko ekonomicznych, dotyczących planowania i kredytowania, lecz także tych mniej ważnych, a tak nieraz liczą-

nych spraw organizacyjno-administracyjnych. Poza tym dość często się zdarza, że o godzinie czternastej lub piętnastej organizowane są zebrania i posiedzenia czy to w Komitecie Powiatowym PZPR lub w prezydiach rad narodowych, na które proszony jestem z głosem doradczym lub jako członek komisji. Czynności te najbardziej mnie absorbują, gdyż muszę im poświęcać ten czas, który normalnie wykorzystuję na pracę własną, na studiowanie literatury fachowej.

Między pełnionymi kilkunastoma funkcjami społeczno-politycznymi wymienię choćby niektóre, a mianowicie:

- 1) członek komisji ekonomicznej przy Komitecie Powiatowym PZPR,
- 2) członek komisji rewizyjnej przy Komitecie Powiatowym PZPR,
- 3) członek powiatowej komisji planowania gospodarczego,
- 4) skarbnik komitetu budowy szkoły podstawowej w Chodzieży,
- 5) sekretarz koła związku łowieckiego.

W pracy mej bardzo odczuwam brak środka lokomocji. Nie mogę właściwie śledzić lub brać bezpośredniego udziału w pracy w terenie naszych inspektorów planowania i kredytów. Trudno jest mi opuścić oddział częściej na cały dzień i udać się koleją w teren powiatu, lub do przedsiębiorstw w powiecie, gdzie w ogóle brak połączenia kolejowego lub jest ono bardzo niedogodne. Moim zdaniem przydałaby się częściej moja bytność w przedsiębiorstwie i to właśnie w czasie inspekcji i kontroli przekraczanych przez naszych inspektorów, gdzie bezpośrednio zetknąłbym się z zagadnieniami i problemami przedsiębiorstw, a jednocześnie bezpośrednio mógłbym służyć radą w niektórych zagadnieniach. Moim zdaniem, już wreszcie czas, aby oddziały terenowe do swej dyspozycji otrzymały samochody, usprawni to znacznie pracę oddziału w terenie.

Trudno jest mi ściśle określić proporcję pomiędzy zasadniczą moją pracą a czynnościami przypadkowymi, dorywczymi. Prace dorywcze i przypadkowe zajmują mi jednak jeszcze zawsze około 25% czasu w godzinach urzędowych. Zdarza się często (prawie codziennie), że klienci przychodzą do mnie w swoich sprawach, nie tylko przedstawiciele przedsiębiorstw uspołecznionych, lecz także przedsiębiorcy i rzemieślnicy prywatni. Poradę lub informację mógłby nieraz również dobrze udzielić naczelnik wydziału, a nawet inny pracownik. No cóż, uważam, że dyrektor oddziału terenowego musi być bezpośrednim i w każdej chwili do osiągnięcia nie tylko przez wszystkich pracowników oddziału, lecz również przez klientów. Poza przygodnymi klientami odwiedzają mnie również nieraz przedstawiciele jednostek nadrzędnych naszych przedsiębiorstw tak produkcyjnych jak i handlowych. Takie kontakty bezpośrednie z przybywającymi na nasz teren przedstawicielami jednostek nadrzędnych przedsiębiorstw, a szczególnie z aparatu rewizyjnego uważam za najbardziej owocne.

Bardzo produktywne i korzystne są również rozmowy z przybywającymi do naszego oddziału przedstawicielami oddziału wojewódzkiego tak przed jak i po instruktażu poszczególnych stanowisk pracy.

Otrzymuję zaproszenie na każde plenum KP PZPR, takie plenum trwa od godziny dziewiątej do piętnastej a często i dłużej. Proszony jestem nieraz także telefonicznie — w godzinach pracy, do prezydium powiatowej rady narodowej na posiedzenie lub na konferencję i tam służę radą i wyjaśnieniami w sprawach finansowych i gospodarczych. Jest jeszcze dużo innych podobnych prac dorywczych i nie przewidzianych, które mnie absorbują i odrywają od pracy normalnej, zasadniczej, a których jednak wyeliminować z działalności mojej nie mogę z uwagi na ich znaczenie społeczne.

Dyrektor oddziału powinien moim zdaniem wykonywać osobiście następujące czynności:

1. Wszystkie sprawy dotyczące organizacji oddziału, sprawy etatowe, osobowe i ważniejsze administracyjne, jak sprawy adaptacji i remontów nieruchomości i lokali bankowych, sprawy dotyczące bezpieczeństwa oddziału.

2. Kontrole wewnętrzne, poza kontrolą wewnętrzną naczelników wydziałów.

3. Aktualizowanie swego osobnego zbioru zarządzeń i instrukcji służbowej.

4. Uczestniczyć we wszystkich naradach pracy oddziału, uczestniczyć we wszystkich konsultacjach z pracownikami, uczestniczyć we wszystkich ważniejszych konferencjach z przedsiębiorstwami, organizowanych nie tylko przez oddział, lecz także przez przedsiębiorstwo.

5. Zatwierdzać limity kredytowe dla przedsiębiorstw. Wszelką korespondencję dotyczącą planowania i kredytów jak również powinien osobiście podpisywać całą wychodzącą z oddziału sprawozdawczość.

6. Powinien być przy komisyjnym otwieraniu nadchodzącej poczty, osobiście datownikiem i parafą swoją oznaczać wpływ nie tylko korespondencji, lecz także wszystkich awizów.

7. Redagować osobiście listy o znaczeniu ogólnoeconomicznym.

Współpracę z naczelnikiem wydziału planowania i kredytów oraz głównym księgowym oddziału należy opierać przede wszystkim na zdrowej i szczerzej koleżeńskości. Od wytworzenia przez dyrektora właściwej zdrowej atmosfery pracy w oddziale, moim zdaniem, w największej mierze zależy poziom oddziału. Przez stworzenie właściwej atmosfery i organizacji pracy w oddziale przez wszystkie lata zjawisko płynności kadr nie było w naszym oddziale znane, pracownicy przeszkoleni zostali gruntownie we wszystkich czynnościach.

Podejście dyrektora do pracowników cechować muszą nie tylko dotyczące wykonywanej przez nich pracy wymagania pracy, nie tylko bezwzględna uczciwość, szczerłość, bezstronność i bezpośredniość, lecz również znajomość wszystkich zagadnień pracy bankowej aż często do szczegółów włącznie.

Reasumując moje wypowiedzi trudno jest mi postulować dla moich kolegów jakęś nowe metody pracy, gdyż w każdym prawie oddziale inne występować mogą warunki, inna sytuacja, w związku z tym nieco inna problematyka i odchylenia występować będą w metodzie pracy dyrektora oddziału. Moja metoda pracy jest też może nieco swoista, bowiem w bieżącym roku upływa już trzydzieści lat mego stażu w pracy bankowej. W każdym bądź razie wyżej podana, choć w skrócie, metoda mej pracy była i jest dla mnie niezawodna.

Fr. Grochowski
Chodzież

Z wielkim zadowoleniem przyjęliśmy cenną inicjatywę Redakcji Wiadomości NBP, która drogą ankietową i na łamach miesięcznika poruszy tak ważne naszym zdaniem zagadnienie jakie stanowi organizacja pracy własnej dyrektora oddziału operacyjnego. W świetle postępującej decentralizacji w pracy Banku oraz uzyskania przez oddziały operacyjne dużej samodzielności sytuacja wymaga, aby zagadnienie powyższe zostało poddane szerokiej dyskusji i aby ustalone na tej podstawie pewne postulaty zmierzały do właściwego organizacyjnego ustawienia pracy własnej dyrektora.

W swej wypowiedzi chciałbym naświetlić w ogólnych zarysach jak wygląda praca dyrektora oddziału powiatowego, gdzie występują wszystkie niemal zagadnienia związane z problematyką bankową oraz wysunąć w tym kierunku swoje postulaty.

Jakie widzę braki w swej pracy? Przede wszystkim wydaje mi się, że stanowczo za mało czasu poświęcam pracy dotyczącej kredytowania i kontroli przedsiębiorstw. W obecnej chwili, kiedy oddziały uzyskały dużą samodzielność w świetle przepisów IS A/8 i w związku z tym, że zwiększonymi kompetencjami wynikłymi z decentralizacji decyzji kredytowych — dyrektor oddziału powinien moim zdaniem przede wszystkim poświęcać największą ilość czasu na bieżącą analizę zjawisk gospodarczych w kontrolowanych przedsiębiorstwach i w swoim okręgu bankowym, aby mógł podejmować prawidłowe decyzje kredytowe i prowadzić właściwą politykę kredytową, indywidualną w stosunku do każdego przedsiębiorstwa. Bez dokładnego bieżącego rozpoznania sytuacji gospodarczej kontrolowanych jednostek i bez odpowiedniego ciągłego uzupełnienia swoich wiadomości z zakresu problemów ekonomicznych nie będzie w stanie prowadzić właściwej polityki kredytowej. Należy tu mieć na uwadze bardzo słabą strukturę wykształcenia pracowników aparatu kredytowego i zbyt niski poziom kwalifikacji zawodowych. W związku z tym cała niemal odpowiedzialność za prawidłowe podejmowanie decyzji kredytowych i oddziaływanie na życie gospodarcze okręgu spada na dyrektora oddziału.

Przy dotychczasowej organizacji pracy własnej dyrektor oddziału, mimo najszczerzych chęci nie może poświęcić dla tych czynności dostatecznej ilości czasu, gdyż inne pozostałe zagadnienia i prace związane z działalnością całego oddziału absorbują go poważnie.

Nie będę tu szczegółowo wymieniał wszystkich czynności, które muszą być osobiście wykonywane przez dyrektora oddziału, gdyż są one powszechnie znane i wiadomo, że pochłaniają dużo cennego czasu. Dotyczy to szczególnie pionu „C”.

Wydawać by się mogło, że przy dobrej organizacji i właściwym rozłożeniu czynności dyrektor oddziału operacyjnego powinien znaleźć dostateczną ilość czasu, który należałoby poświęcić zagadnieniom kredytowym. Praktycznie jednak w oddziałach powiatowych, mimo najlepszego zmysłu organizacyjnego dyrektora i jak najbardziej prawidłowego ustawienia pracy — wylaniają się sprawy i zagadnienia, które z konieczności muszą być analizowane, sprawdzane, lub osobiście wykonane przez dyrektora.

W czym tkwi przyczyna takiego stanu rzeczy? Przede wszystkim w braku pracowników o wysokich kwalifikacjach i trudnościach w zaangażowaniu pracowników przy oferowanym przez Bank wynagrodzeniu. Do większości wykonywanych przez nich czynności dyrektor oddziału musi podchodzić z dużą rezerwą, poddawać ich pracę częściej i dogłębniej analizie, co niewątpliwie absorbuje dużo czasu.

Dalej należałoby tu również wspomnieć o takich czynnościach jak: okresowe kontrole wewnętrzne, które moim zdaniem dyrektor oddziału powinien przynajmniej w ograniczonej ilości osobiście przeprowadzać, bieżące zapoznanie się (przynajmniej ogólne) ze wszystkimi zarządzeniami i nowoprowadzonymi instrukcjami, decydowanie i niejednokrotne osobiste wykonywanie czynności związanych z polityką kadrową i płacową oddziału, osobisty udział we wszel-

kiego rodzaju konferencjach i naradach z miejscowymi czynnikami gospodarczymi i społeczno-politycznymi. W takiej sytuacji jest naprawdę bardzo trudno wygospodarować odpowiednią ilość czasu, aby można było poświęcić go zagadnieniom kredytowym.

Z punktu widzenia obowiązujących przepisów każda czynność bankowa jest ważna i dyrektor oddziału nie może zajmować biernego stanowiska i nie doceniać błahych nie raz na pozór czynności, gdyż przypadki takie powodują najczęściej powstawanie nieprawidłowości o charakterze merytorycznym, wywołują nieprzyjemne w skutkach następstwa dla samego dyrektora czy też oddziału lub nawet powodują odpowiedzialność materialną.

Jak sobie wyobrażam czynności dyrektora, aby móc trzymać mocno w rękę całokształt problematyki bankowej i równocześnie wygospodarować dostateczną ilość czasu z przeznaczeniem go na zagadnienia związane z polityką kredytową oddziału? Przede wszystkim wykluczam okoliczność, aby dyrektor oddziału nie miał w ogóle interesować się niektórymi zagadnieniami związanymi z całością czynności Banku i traktować je jako mało ważne czy w ogóle nieważne.

Moim zdaniem w pierwszym rzędzie należy obsadzić stanowiska kierownicze ludźmi o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Szczególnie dotyczyłoby to obsady komórki administracyjno-gospodarczej, której czynności na skutek stosunkowo słabo przygotowanego personelu absorbują większą ilość czasu dyrektora. Kierownikiem tej komórki powinna być osoba posiadająca może nawet wykształcenie prawnicze, znająca wszystkie akty prawne dotyczące zarówno całości spraw administracyjnych i gospodarki etatowo-płacowej.

Dyrektor oddziału nie powinien osobiście wykonywać żadnych czynności wchodzących w zakres spraw ogólnych. Rola jego powinna ograniczać się tu do podejmowania decyzji i nadawania właściwego kierunku pracy.

W obowiązującym systemie podziału czynności można było całość tych spraw powierzyć już komórce ogólnej, lecz ze względu na brak odpowiednio wykwalifikowanych pracowników w rzeczywistości znaczna część tych zagadnień jest prowadzona z konieczności przez dyrektora. W dotychczasowej instrukcji organizacyjnej Banku nie przywiązano dostatecznej wagi do właściwej obsady tego stanowiska. Było to podyktowane przede wszystkim przyznaniem przez oddział wojewódzki etatów na obsadę tego stanowiska o bardzo niskim wynagrodzeniu, a ponadto braku odpowiednio wykwalifikowanych pracowników.

Odnosnie współpracy z naczelnikiem wydziału planowania i kredytów nie wysuwam żadnych postulatów odbiegających od dotychczas obowiązującego podziału kompetencji. Uważam, że w obowiązującym systemie kredytowym i w świetle dużej samodzielności w podejmowaniu decyzji kredytowych — dyrektor oddziału musi posiadać bieżące rozpoznanie zagadnień kredytowych i wyrobiony osobisty pogląd na każde zjawisko, który może być rozbieżny z poglądem naczelnika. Aby móc sprostać temu zadaniu dyrektor oddziału musi dysponować znacznie większą ilością czasu, poświęconą tym właśnie zagadnieniom.

K. Pilarski
Olkusz

Kilka uwag o metodach pracy komórki kredytów handlu oddziału terenowego NBP

Problematyka kredytowania towarów w handlu detalicznym, z uwagi na poważne trudności w zakresie ich rozeznania, jest od dawna przedmiotem licznych publikacji i narad organizowanych na terenie Narodowego Banku Polskiego. Chodzi tu o ustalenie takiej metody, która pozwoliłaby w możliwie jak najdokładniejszy sposób zbadać zapasy w poszczególnych punktach sprzedaży detalicznej, bez jednoczesnej konieczności stosowania częstych kontroli we wszystkich punktach sprzedaży danej jednostki kontrolowanej. Oddział Banku powinien w oparciu o posiadane materiały sprawozdawcze wyrobić sobie pogląd, w którym punkcie sprzedaży i w jakiej w przybliżeniu wysokości występują zapasy nie biorące udziału w rotacji.

Powszechnie jako wstępne czynności stosuje się ustalenie wskaźnika rotacji oddzielnie w każdym punkcie i przez porównanie faktycznego wskaźnika w danym okresie ze wskaźnikiem planowanym na ten okres wyciąga się wnioski o przypuszczalnych rozmiarach nie rotujących zapasów w poszczególnych punktach sprzedaży.

Metoda ta ma zasadnicze braki, gdyż nie uwzględnia momentów, na podstawie których można by ustalić przyczyny wydłużenia wskaźnika rotacji w dniach, a jak wiadomo wskaźnik rotacji w dniach ulega wahanom nie tylko w wyniku wpływu jakości i rozmiarów masy towarowej, lecz również na skutek zmian w obrotach handlowych (uzasadnione zmiany sezonowych wahań w sprzedaży wywierają wpływ na zmiany wskaźnika rotacji).

Metoda ta, nie uwzględniająca wpływu poszczególnych czynników na kształtowanie się wskaźnika rotacji, może prowadzić do błędnych wniosków, a w każdym razie nie daje ona odpowiedzi na pytanie, w jakiej mierze wskaźnik rotacji został wydłużony (czy skrócony) wskutek rozmiarów masy towarowej, a w jakiej mierze wskutek zmniejszenia obrotów w danym okresie.

W praktycznej działalności kredytowej oddziałów spotkać można zjawiska ukrywania przed kontrolą bankową w róż-

nych magazynach przysklepowych zapasów niepełnowartościowych. Wizualna kontrola na miejscu w sklepie odnośnie ilości i wartości zapasów w porównaniu ze stanem raportów sklepowych nie zabezpiecza aparatu Banku przed tego rodzaju ukrywaniem zapasów, które Bank wyłączyłby z kredytowania. Trudno bowiem w sklepach niektórych branż ocenić „na oko” ilość zapasów, nie biorąc od 20 do 30 i więcej procentowych odchyień w ocenie wartości towarów na różnych półkach i w magazynach.

W celu eliminacji wyżej wymienionych braków i niedociągnięć w omawianej metodzie pracy kontrolnej oddział nasz od roku z górą stosuje nową metodę wstępnej analizy poprzedzającej szczegółowe rozeznanie zapasów w poszczególnych punktach sprzedaży detalicznej.

Na podstawie wyników realizacji nowej metody analizy zapasów osiągniętych w praktycznej działalności oddziału uważam za wskazane podzielenie się na łamach „Wiadomości NBP” doświadczeniami w tym zakresie.

Przeprowadzając analizę zapasów według omawianej metody, pracownik oddziału przed rozpoczęciem inspekcji w jednostce handlowej przygotowuje następujące zestawienie, korzystając przy tym w większości z posiadanych sprawozdań finansowych jednostki kontrolowanej (związszcza w odniesieniu do gminnych spółdzielni „Samopomoc Chłopska” — Formularz CRS ZH — 4). (Patrz. tabl. 1).

Dane cyfrowe poniżej tabeli przyjmują zgodnie z faktycznymi ustaleniami w jednej z kontrolowanych jednostek handlu miejskiego.

W zestawieniu można ujmować dane za cały rok, pół roku, kwartał czy miesiąc, w zależności od potrzeb, przyjmując w miejsce 180 odpowiednią ilość dni (odpowiednio 360, 180, 90, 30).

Jak wynika z powyższego zestawienia w przypadku sklepu Nr 6, mimo że ogólny planowany wskaźnik rotacji w dniach został wykonany z obniżeniem o 24 dni, to jednak nastąpiło

Analiza rotacji za okres od do przedsiębiorstwa:
(w tysiącach złotych)

Tab. 1

Nr sklepu	Rodzaj sprzedaży	Obrót		Przeciętny zapas		Obieg			Odchylenie 8 - 7	W tym z tytułu	
		plan	wyko- nanie	plan	wyko- nanie	plan $\frac{5}{3} \times 180$	wyko- nanie $\frac{6}{4} \times 180$	Obrót faktyczny i zapas planowany $\frac{5}{4} \times 180$		zmiany wiel- kości obrotu towarowego 9 - 7	rozmiarów masy towaro- wej 8 - 9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
6	artykuły gospod. do- mowego	1.370	2 014	700	779	92	68	63	- 24	- 29	+ 5
7	tekstylny	1.860	1.713	960	919	94	97	101	+ 3	+ 7	- 4
11	pasmanteryjny	360	422	120	125	60	54	50	- 6	- 10	+ 4
16	obuwiczny	1.160	1.549	330	424	50	22	38	- 28	- 12	- 16
19	galanteryjny	1.260	1.604	760	948	95	106	85	+ 11	- 10	+ 21
20	papierniczy	520	843	560	492	193	106	119	- 87	- 74	- 13
24	chemiczny	385	309	84	94	40	55	39	+ 15	- 1	+ 16
29	odzieżowy	1.325	1.555	620	658	83	76	73	- 7	- 10	+ 3
30	kosmetyczny	240	256	150	148	113	103	106	- 10	- 7	- 3
32	wielobranżowy	460	267	310	433	120	300	209	+180	+ 89	+ 91
R a z e m :		8.940	10.232	4.594	3.020	92	92	81	-	- 11	+ 11

to dzięki wpływowi wielkości obrotu towarowego, wpływającego na obniżenie wskaźnika o 29 dni. Przy stosowaniu tej metody mimo ogólnego skrócenia rotacji jasne jest, że w sklepie choć w niewysokich wartościach występują zapasy nie rotujące, bądź o zwolnionej rotacji, które należy dokładnie ustalić asortymentowo i ilościowo w drodze bezpośredniej inspekcji w sklepie.

Odwrotnie przedstawia się sytuacja w sklepie Nr 7, gdzie w tym przypadku mimo wzrostu wskaźnika rotacji powodowanego rozmiarami obrotów towarowych — występuje niedobór masy towarowej.

Dla podkreślenia celowości i skuteczności tego sposobu analizy przytaczam, że w wymienionym w tabeli sklepie Nr 32 oddział nie ewidencjonował zapasów wyłączonych z kredytowania, gdyż zgodnie z oświadczeniem firmy zapasy niepełnowartościowe zostały przecenione i sprzedane. Inspekcja przeprowadzona pozwoliła ustalić, że towary nie posiadające wartości handlowej zostały zmagazynowane w magazynie przysklepowym i stanowią wartość, według cen detalicznych, około 150/m, co stanowi 35% ogólnego stanu zapasów w sklepie, wyłączonych spod kontroli Banku. Ustalenie tych zapasów pozwoliło oddziałowi na zastosowanie odpowiednich restrykcji kredytowych, których skutkiem było upłynnienie tychże zapasów oraz wzmogła czujność oddziału w zakresie krytycznej oceny i sprawdzania informacji przedsiębiorstwa o ruchu zapasów niechodliwych.

Należy ustalać odrębnie zestawienia rotacji punktów spożywczych i punktów z towarami przemysłowymi, których specyfika w zakresie długości cyklu rotacji nie pozwala na porównywanie rotacji różnych sklepów ze wskaźnikiem przeciętnym i przeciętnymi odchyleniami od planu.

W przypadku kredytowania przez dany oddział przedsiębiorstwa, posiadającego większą ilość sklepów tej samej branży, należy ujmować punkty poszczególnych branż w od-

rębnych zestawieniach, wyliczając przeciętne wskaźniki porównawcze. Omawiana metoda pozwala ponadto na:

1) wykrywanie poważniejszych przestępstw gospodarczych (ukrytych mank)

2) kontrolę rynku w zakresie zaopatrzenia w określone asortymenty i ilości towarów.

Dla potwierdzenia powyższego stwierdzenia przytaczam co następuje:

Ad 1. Oddział stwierdził w wyżej podanym przypadku sklepu Nr 19 (galanteryjnym) wydłużenie o 21 dni wskaźnika rotacji w dniach z powodu rozmiarów masy towarowej, mimo że sklep ten był dobrze zaopatrywany i posiadał kuranową masę towarową. Zachodziło więc podejrzenie, że w remanencie ujęte są fikcyjne zapasy, które notabene „nie rotują”. W wyniku procesu karnego wobec kierownika tego sklepu, wytoczonego za manko w kwocie 780 tysięcy złotych, okazało się, że istotnie w czasie inspekcji bankowej w sklepie tym występowało w kwocie około 200 tysięcy złotych (pozostałe manko w kwocie 580 tysięcy złotych powstało po przeprowadzeniu inspekcji bankowej).

Tak więc wykazywany fikcyjnie remanent towarów, które z oczywistych przyczyn nie biorą udziału w rotacji, znalazł swój wyraz w przedłużeniu wskaźnika rotacji, spowodowanego rozmiarami masy towarowej.

Stwierdzone przez pracownika Banku wydłużenie rotacji z powodu rozmiarów (a więc tym samym i jakości) masy towarowej przy jednoczesnym ustaleniu, że w sklepie nie występują zapasy, nie cieszące się popytem, powinno być sygnałem do kontroli stanu faktycznego remanentu sklepu w celu zabezpieczenia udzielonych danej jednostce kredytów oraz niedopuszczenie do nadużyć gospodarczych na wielką skalę.

Ad. 2. W obecnej sytuacji organizacyjnej w zakresie zaopatrzenia, którą to sytuację określić można ogólnie jako okres

Statystyka obrotu na głowę ludności poszczególnych przedsiębiorstw handlowych powiatu

Przedsiębiorstwo	Liczba ludności	S p r z e d a ż							
		1956 rok		1957 rok		I kwartał 1958 roku		II kwartał 1958 roku	
		Ogółem	na głowę	Ogółem	na głowę	Ogółem	na głowę	Ogółem	na głowę
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
GS w Brzostku	12.958	17.891	1.381	21.449	1.655	4.703	363		
GS w Dębowcu	6.831	9.557	1.399	10.920	1.599	2.526	370		
GS w Jaśle	19.002	29.043	1.528	28.968	1.524	6.678	351		
GS w Jodłowie	8.948	13.240	1.480	14.465	1.616	2.557	286		
GS w Kołaczycach	8.039	14.988	1.864	15.124	1.881	2.881	358		
GS w Osieku	6.550	8.908	1.360	9.965	1.521	2.346	358		
GS w Skołyszynie	7.122	11.010	1.546	13.148	1.851	3.122	438		
GS w Szerzynie	12.910	13.208	1.023	16.435	1.273	4.032	312		
GS w Tarnowcu	8.344	12.887	1.544	13.159	1.577	3.098	371		
GS w Żmigrodzie	8.705	13.004	1.494	15.787	1.813	4.068	467		
GS w Brzyskach	6.805	—	—	4.033	593	1.696	249		
GS R a z e m:	106.214	143.736	1.354	163.489	1.539	37.707	355		
MHD w Jaśle	*) 9.476	53.604	12.258	66.970	15.005	14.452	3.331		
PSS w Jaśle		48.968		56.451		13.164			
WDT w Jaśle		13.588		18.771		3.957			
Ogółem w przekroju powiatu	115.690	259.896	2.246	305.672	2.642	69.280	599		

*) Zaopatrywanie się ludności wiejskiej w mieście znikształca wysokość obrotu na głowę ludności miejskiej. Przyjęto celem wyliczenia przeciętnych powiatu.

obumierania systemu reglamentacji masy towarowej na rzecz zwiększenia uprawnień i operatywności jednostek handlowych na odcinku organizacji zaopatrzenia, powstaje i wzrasta konieczność badania i oddziaływania Narodowego Banku Polskiego na właściwą gospodarkę zaopatrzeniową jednostek uspołecznionych.

Omawiana w niniejszym artykule metoda analizy pozwala ustalić niedotowarowanie poszczególnych sklepów branżowych danego przedsiębiorstwa i w przekroju danego pionu na szczeblu powiatu (na przykład pion jednostek organizacyjnych CRS, lub jednostki handlu miejskiego PSS, MHD itp.).

Oddział prowadzi statystykę zaopatrzenia na głowę ludności w układzie podanym na str. 493.

Oddział może w ten sposób ustalić, czy przyczyną słabego zaopatrzenia danego rejonu jest niedobór ilościowy masy towarowej, czy też jakość towarów reprezentowanych przez daną jednostkę handlową nie znajduje popytu w danym rejonie.

Pamiętać należy, że punktem wyjścia do przeprowadzenia analizy działalności przedsiębiorstw handlowych omawianą metodą jest konieczność posiadania przez daną jednostkę normatywów dla poszczególnych punktów sprzedaży. Zdarza się bowiem, że niektóre jednostki handlowe nie ustalają,

mimo wyraźnych przepisów w tym zakresie, normatywów dla prowadzonych punktów sprzedaży, lub ustalają normatywy w sposób niezgodny z przepisami.

Reasumując — omawiana metoda analizy posiada następujące zalety:

1) pozwala na ustalenie zapasów nie rotujących bez każdorazowej kontroli w s z y s t k i c h punktów detalicznych, wskazując, w których punktach znajdują się w większych ilościach zapasy niechodliwe,

2) jest punktem wyjściowym w ustalaniu braków i innych nieprawidłowości na odcinku gospodarki zaopatrzeniowej,

3) może być skutecznym środkiem wykrywania poważniejszych nadużyć gospodarczych,

4) stanowi kryterium oceny pracy poszczególnych punktów sprzedaży danego przedsiębiorstwa i poszczególnych pionów handlowych, działających na danym terenie, i wreszcie:

5) przy pomocy tej metody może oddział osiągnąć wysokie wyniki kontroli przy jednoczesnym obniżeniu nakładu pracy, przy czym gros czynności oddział dokonuje „przy biurku”, wykorzystując sprawozdawczość finansową przedsiębiorstw.

T. Pomproicz
Jasto

Uwagi dotyczące bankowej kontroli rozliczeń gospodarki uspołecznionej z gospodarką nieuspołecznioną

Wprowadzenie od początku bieżącego roku nowego tytułu w planie kasowym „zapłata za towary i usługi jednostek gospodarki nieuspołecznionej” ułatwia w pewnym stopniu obserwację dynamiki obrotów gospodarki nieuspołecznionej z tytułu dostaw, robót i usług wykonywanych na rzecz gospodarki uspołecznionej.

W oparciu o badania ankietowe, przeprowadzone w roku ubiegłym, w oparciu o sprawozdawczość z wykonania planu kasowego, sporządziliśmy niżej podane zestawienie ilustrujące (w przybliżeniu) wielkość wypłat dla gospodarki nieuspołecznionej, dokonanych w naszym okręgu w analogicznych okresach na przestrzeni lat ostatnich.

Pierwsze półrocze 1956 roku — 14.806/m

Pierwsze półrocze 1957 roku — 38.433/m

Pierwsze półrocze 1958 roku — 38.258/m

Należy nadmienić, że wypłaty dokonane w drugim kwartale bieżącego roku były wyższe od wypłat w pierwszym kwartale o przeszło milion złotych.

Omawiana pozycja planu kasowego nie odzwierciedla całości obrotów jednostek uspołecznionych z gospodarką nieuspołecznioną, ponieważ część tych obrotów rejestrowana jest również w takich pozycjach planu kasowego, jak „skup zdecentralizowany” oraz prac częściowo w pozycjach płatowych jeżeli na przykład wykonawcami są osoby fizyczne.

W związku z tym całość wypłat dokonanych przez sektor uspołeczniony dla gospodarki nieuspołecznionej za dostawy, roboty i usługi stanowi w planie kasowym poważne kwoty sięgające w okresie kwartału dziesiątków milionów złotych. Ponadto wypłaty te od pewnego okresu wykazują tendencję wzrostu. Dyskusja na temat kontroli bankowej tego odcinka nie byłaby konieczna, gdyby transakcje zawarte z gospodarką nieuspołecznioną i osobami fizycznymi były przynajmniej w zdecydowanej większości gospodarczo w pełni uzasadnione i zgodne z obowiązującymi przepisami.

Tak jednak nie jest, oddziały naszego Banku i organa ścigające nadużycia gospodarcze posiadają bardzo wiele do-

wodów na to, że właśnie przy kontaktach gospodarki uspołecznionej z prywatnymi dostawcami i wykonawcami prac i usług popełnianych jest wiele nadużyć.

Wiadomo jest na przykład, że przydział materiałów budowlanych i innych, zwłaszcza deficytowych, dokonywany jest w niewielkich ilościach wykonawcom nieuspołecznionym. Pomimo to prywatne przedsiębiorstwa dość często wykonują bardzo poważne prace z własnego materiału. Świadczy to o tym i są na to dowody, że materiały te nabywane są w wielu przypadkach ze źródeł nielegalnych. Ponadto stwierdzone zostało również, że niektórzy zleceniodawcy stawiają jednostkom gospodarki uspołecznionej trudniejsze warunki wykonania zleceń niż przedsiębiorstwom nieuspołecznionym i innym wykonawcom prywatnym (krótszy termin wykonania zamówienia, proponowana niższa kwota zapłaty itp.). Dzieje się to tak w wielu przypadkach między innymi na skutek materialnego zainteresowania niektórych zleceniodawców w ulokowaniu zamówienia właśnie w sektorze nieuspołecznionym.

Chcemy również podkreślić, że faktyczna wartość dostaw, robót i usług sprzedanych przez sektor nieuspołeczniony gospodarce uspołecznionej jest znacznie niższa od strumienia gotówki wypłaconej prywatnym dostawcom i wykonawcom prac i usług w wymienionych na wstępie pozycjach planu kasowego.

Wypada się zastanowić czy wobec tych nieprawidłowości ujemnych w skutkach dla gospodarki narodowej, a narastających w ostatnim okresie, instytucja nasza ma ograniczyć się tylko do kontroli następnej, przeprowadzanej w czasie lustracji przedsiębiorstw. Wydaje mi się, że takie postawienie sprawy, przynajmniej w obecnym okresie, byłoby niesłuszne, ponieważ sprowadzałoby się w zasadzie do rejestracji zaistniałych nieodwracalnych faktów.

Przechodzenie z jednej kraciowości w drugą, to jest od drobniogowej niegdyś kontroli niemal każdej dyspozycji pieniężnej na rzecz gospodarki nieuspołecznionej, dotyczących nieraz niskich na ogół kwot, do odstąpienia od kontroli bieżącej w ogóle, nie da pozytywnych wyników.

Obiektywna ocena sytuacji na omawianym odcinku wymaga podjęcia pewnego przeciwdziałania w dokonywaniu wypłat gospodarczo nieuzasadnionych dla sektora nieuspołecznionego przez powołane do tego czynniki, w tym również przez naszą instytucję.

Nie rezygnując z badania tych spraw bezpośrednich lustracji oddziały banków powinny moim zdaniem prowadzić kontrolę bieżącą i posiadać w wyjątkowych przypadkach uprawnienia do wstrzymania wypłaty jeżeli z rozeznania banku i przedłożonych dokumentów wynika, że transakcja zawarta została niezgodnie z obowiązującymi przepisami i istnieją przesłanki wskazujące na możliwość nadużyć. Wypłata taka mogłaby być zrealizowana po przeprowadzeniu dochodzeń w tej sprawie przez jednostkę nadrzędną lub placówki terenowe Najwyższej Izby Kontroli.

Pragnę podkreślić, że metoda taka była stosowana na naszym terenie i dawała pozytywne wyniki, polegające na tym, iż w wyniku decyzji niektórych jednostek nadrzędnych prace były wykonane przez jednostki gospodarcze w ramach własnych możliwości, bez konieczności zlecenia ich sektorowi nieuspołecznionemu (dotyczy to przypadków, gdy dyspozycje pieniężne złożone zostały w Banku na część wykonanych prac). Ponadto informacje Banku przekazane do władz ścigających przestępstwa gospodarcze przyczyniły się do szybszego wykrycia nadużyć. Nawet gdy wypłata taka musiała być zrealizowana, to jednak badanie prawidłowości zawartych transakcji w stosunku do których Bank miał zastrzeżenia, przez powołane do tego organa kontroli i wyciągnięte w niektórych przypadkach konsekwencje służbowe wobec winnych zleceńodawców również ograniczało w pewnym stopniu zawieranie transakcji gospodarczo nieuzasadnionych lub niekoniecznych.

Oczywiście praca Banku powinna być zharmonizowana przede wszystkim ze wzmożoną kontrolą tego odcinka przez jednostki nadrzędne i inne organa do tego powołane.

Wydaje się celowe, aby na przykład centralne władze spółdzielcze wydały odpowiednie przepisy podległym sobie jednostkom o dostawach, robotach i usługach jakie istnieją, na przykład dla jednostek państwowych. Jednostki nadrzędne powinny przeprowadzać częstsze kontrole prawidłowości rozliczeń z gospodarką nieuspołecznioną i wyciągnąć konsekwencje służbowe w stosunku do osób winnych stwierdzonych nieprawidłowości, niezależnie od innych konsekwencji.

W pionie Banku należałoby zaktualizować i uprościć obecnie obowiązujące przepisy dotyczące kontroli bankowej tego odcinka, ponieważ przepisy te obecnie są w znacznym stopniu zdeaktualizowane.

Pragnę podkreślić, że sugestie moje nie mają na celu dążenia do eliminacji transakcji jednostek gospodarki uspołecznionej z sektorem nieuspołecznionym, które mają swój sens gospodarczy i uzasadnione są często obiektywnymi warunkami. Chodzi jedynie o ograniczenie nadużyć na tym odcinku i eliminację wypłat nadmiernych, niekoniecznych, które w konsekwencji powodują, że znaczny strumień gotówki wypłaconej gospodarce nieuspołecznionej nie jest odzwierciedleniem wielkości dostaw, robót i usług wykonanych przez ten sektor na rzecz gospodarki uspołecznionej.

Uważam, że ograniczenie kontroli bankowej jedynie do kontroli następnej, to jest do obserwacji i rejestracji zaistniałych faktów ograniczy do minimum przeciwdziałanie narastaniu ujemnych zjawisk na omawianym odcinku.

S. Maciejewski

Zielona Góra

Badanie zabezpieczenia kredytów w przedsiębiorstwie handlowym

Wprowadzona w życie z dniem 1 stycznia 1958 roku Instrukcja Służbowa A/8 (kredytowanie przedsiębiorstw) jest instrukcją o charakterze ramowym.

Nowa instrukcja kredytowa z uwagi na to, że zakreśla jedynie w ogólnych zarysach zasady kredytowania przedsiębiorstw wymaga od pracownika kredytowego przedstawienia dotychczasowego sposobu pracy na inny, co oczywiście nie jest łatwe.

Nasuwać mi się pewne uwagi na tle zagadnienia kontroli wykorzystania i zabezpieczenia kredytów, wynikającej z przepisów punktów 64 — 66 IS A/8.

Przed wszystkim wielu pracownikom wydaje się niezrozumiałe, dlaczego przy badaniu zabezpieczenia kredytów pewne elementy (w szczególności nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe i dostawy nefakturowane) uwzględniamy w wysokości kredytów (przeciętnej) przyjętej we wnioskach na dany kwartał a nie w wysokości odpowiadającej stanowi faktycznemu.

Zasada ta wynika z odstępstwa od „aptekarskiej” dokładności, czego głównym wyrazem jest udzielanie kredytów na przewidywane stany przedmiotów kredytowania a nie jak poprzednio na stany faktyczne. Jakkolwiek nie ulega wątpliwości, że stany faktyczne nieprzeterminowanych zobowiązań fakturowych i dostaw nefakturowanych będą z zasady wykazywały odchylenia (in plus lub in minus) od stanów przyjętych we wnioskach, jednakże Bank nie jest specjalnie zainteresowany tym, ażeby z tytułu zaistniałych różnic przy każdym badaniu zabezpieczenia dokonywać rozliczeń wyrażających się spłatą nadwyżki nie zabezpieczonego kredytu. Mimo że kredyt przewyższa zabezpieczenie, to jednak zwrotność tej nadwyżki nie jest zagrożona. Z tego też względu

przy kontroli zabezpieczenia kredytów uwzględnia się stany przewidywane luzów finansowych (a nie faktyczne) potrącalnych od kredytów.

Dla celów jednakże śledzenia sytuacji i gospodarki przedsiębiorstwa badanie zabezpieczenia kredytów przy uwzględnieniu faktycznych stanów tych elementów (nieprzeterminowanych zobowiązań fakturowych i dostaw nefakturowanych) należy moim zdaniem prowadzić, ponieważ ewentualnie wyliczony brak zabezpieczenia powinien skłonić do badania, co jest przyczyną tego stanu. Wyliczony w ten sposób brak zabezpieczenia, jakkolwiek niegroźny od strony wypłacalności przedsiębiorstwa, będzie sygnałem występujących w nim nieprawidłowości, które wymagają ujawnienia, rozeznania ich źródeł oraz podjęcia przeciwdziałania w kierunku wyeliminowania tych nieprawidłowości.

Negatywne wyniki badania zabezpieczenia kredytów na koniec miesiąca, za które nie sporządza się bilansu, powinny szczególnie uczulić pracownika kredytowego i skłonić go do zbadania przyczyn tego stanu w drodze wykorzystania materiałów, jakimi dysponuje, lub w drodze inspekcji w przedsiębiorstwie.

Jeśli posiadamy bilans, to sytuacja jest ułatwiona, ponieważ z danych w nim zawartych można bez trudu określić, co jest przyczyną wykorzystania kredytów ponad faktyczne zabezpieczenie.

Na podstawie inspekcji prowadzonych w oddziałach nabrałem przekonania, że kontrola zabezpieczenia kredytów prowadzona jest bez wycucia ciężaru gatunkowego tego zagadnienia (najprawdopodobniej z tego powodu, że nie następuje jak poprzednio spłata nadwyżki zadłużenia) i nie

wykorzystuje się możliwości uzyskania z niej materiałów dla zorientowania się w sytuacji przedsiębiorstwa.

W przedsiębiorstwach handlowych, korzystających z kredytu normatywnego i ponadnormatywnego, oddziały pomniejszą stan faktyczny środków normowanych (po dokonaniu wyłączeń) o normatyw i wyliczony stan środków ponadnormatywnych porównują z zadłużeniem w kredycie ponadnormatywnym.

Przy wykorzystaniu jedynie kredytu normatywnego, od faktycznego stanu środków normowanych, pomniejszonego o wyłączenia z kredytowania, odejmują prawidłowy stan funduszy własnych oraz nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe i dostawy nefakturowane (w wysokości przyjętej we wniosku kredytowym), a wyliczone w ten sposób zabezpieczenie porównują z wykorzystanym kredytem. Praktycznie oznacza to, że jeżeli zapasy nie kształtują się niżej aniżeli we wniosku kredytowym, wystąpi zawsze zabezpieczenie kredytu normatywnego.

Dla bardziej wnikliwej kontroli zabezpieczenia kredytów uważam za konieczne prowadzenie jej w nieco bardziej rozbudowanej formie. Podaję w.ęc wzór, który moim zdaniem pozwoli wyciągnąć z badania zabezpieczenia pewne istotne wnioski.

Aby nie komplikować przykładu przyjąłem, że normatyw na koniec kwietnia równy jest normatywowi na koniec kwartału.

W kolumnie I dane liczbowe przyjęto zgodnie z zasadami podanymi w punkcie 64 IS A/8.

W kolumnie II, co do niektórych danych podano stany faktyczne (a nie przewidywane we wniosku kredytowym).

Wyniki badania z kolumny I wykazują wolne zabezpieczenie kredytu normatywnego w wysokości złotych 15/m oraz brak zabezpieczenia kredytu ponadnormatywnego w wysokości złotych 50/m — per saldo brak zabezpieczenia złotych 35/m.

Wyniki badania z kolumny II wykazują brak zabezpieczenia kredytu normatywnego w wysokości złotych 35/m oraz kredytu ponadnormatywnego w wysokości złotych 50/m, łącznie złotych 85/m.

Dla celów ułatwienia analizy podano we wzorze również stan rachunku rozliczeniowego, który w konkretnym przypadku wynosi złotych 45/m.

Tak więc, badając zabezpieczenie kredytów według danych z kolumny I, stwierdza się brak zabezpieczenia w wysokości złotych 35/m, a ponieważ na rachunku rozliczeniowym znajduje się kwota wynosząca złotych 45/m, można wyciągnąć wniosek, że sytuacja przedsiębiorstwa jest zadowalająca i nic nie zmusza do bliższego zajęcia się nią.

Analizując dane z kolumny II, stwierdza się nadwyżkę zadłużenia w kwocie złotych 85/m, co przy stanie środków na rachunku rozliczeniowym w wysokości złotych 45/m obniża wyliczony brak zabezpieczenia kredytów do złotych 40/m.

Ze względu na to, że badanie prowadzone jest na koniec kwietnia, w którym nie sporządza się bilansu i nie można stwierdzić przyczyn tego stanu, konieczne wydaje się przeprowadzenie badań podczas inspekcji, którą należałoby przeprowadzić w przedsiębiorstwie jak najszybciej.

Wczesne odkrycie przyczyn, do których może należeć: niewypracowanie planowanego zysku, zamrożenie środków obrotowych w inwestycjach, nieprawidłowości na odcinku

Lp.	T r e ś ć	I	II
1	Stan środków normowanych (faktyczny)	1.200	1 200
2	Wartość wyłączeń z kredytowania (faktyczna)	100	100
3	Normatyw środków obrotowych (wysokości wyliczonej na koniec kwietnia z planu rocznego)	800	800
4	Stan środków podlegających kredytowaniu:		
	a) kredytem normatywnym	800	800
	b) kredytem ponadnormatywnym	300	300
5	Prawidłowy stan funduszy własnych w obrocie	280	280
6	Pasywa stałe (z planu)	30	30
7	Nieprzeterminowane zobowiązania fakturowe z wniosku	45	faktyczne 80
8	Dostawy nefakturowane z wniosku	20	faktyczne 35
9	Inne zobowiązania potrącane od zabezpieczenia kredytów	—	.
10	Zabezpieczenie kredytów:		
	a) normatywnego	425	375
	b) ponadnormatywnego	300	300
11	Zadłużenie w kredytach:		
	a) normatywnym	410	410
	b) ponadnormatywnym	350	300
12	— wolne + nadwyżka zabezpieczenia:		
	a) w kredycie normatywnym	— 15	+ 35
	b) w kredycie ponadnormatywnym	+ 50	+ 50
13	Stan rachunku rozliczeniowego	45	45

rozliczeń itp. pozwoliłoby na podjęcie właściwych kroków zmierzających do usunięcia stwierdzonych nieprawidłowości.

Analizę tę można jeszcze poszerzyć przez badanie, czy środki zgromadzone na rachunku rozliczeniowym nie są obciążone jakimiś nie dokonanymi w terminie płatnościami. Na przykład, gdyby przedsiębiorstwo zalegało z odprowadzeniem zysku do budżetu w kwocie złotych 60/m, to faktyczny brak zabezpieczenia kredytu wynosiłby w I kolumnie złotych 35/m a w II złotych 85/m.

Wydaje mi się, że tak prowadzone badanie zabezpieczenia udzielanych kredytów będzie spełniało dodatkowo ważną funkcję kontrolną, przyczyniającą się do natychmiastowego odkrywania nieprawidłowości powstających w przedsiębiorstwie (nie czekając na bilans kwartalny), co ma niezmiernie ważne znaczenie dla skutecznego ich zwalczania.

Prowadzenie kontroli zabezpieczenia kredytów w formie powyżej opisanej nie nastręcza żadnych trudności jak również nie pochłania dodatkowo wiele czasu, co również skłania do pozytywnego ocenienia tego sposobu.

Trudności w dziedzinie przeprowadzenia inspekcji

Instrukcja Służbowa Nr A/8 o kredytowaniu przedsiębiorstw przekazuje oddziałom terenowym pełną samodzielność przy kontroli i kredytowaniu przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych. Daje też tylko ramowe wytyczne, pozostawiając inicjatywie oddziału sposób załatwiania spraw i metody pracy przy przeprowadzaniu analizy sprawozdań finansowych i inspekcji w przedsiębiorstwach.

Jednym z takich przepisów nowej instrukcji A/8 jest punkt 64 ustęp 1, który brzmi „przez cały okres korzystania przez przedsiębiorstwo z kredytów na środki normowane oddział ma obowiązek sprawdzać prawidłowość ich wykorzystania oraz dokonywać kontroli zabezpieczenia kredytów na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa i przez inspekcje w przedsiębiorstwie”. Przepis ten nakłada obowiązek na oddział, ale nie precyzuje szczegółowo jak często ma się odbywać takie sprawdzenie. W praktyce w wielu przedsiębiorstwach sprawozdania finansowe otrzymuje się raz na kwartał i to przeważnie prawie po upływie miesiąca od zakończenia kwartału. Analiza takiego sprawozdania trwa około dwóch tygodni, ponieważ pracownik kredytowy kontroluje przeważnie pięć lub sześć przedsiębiorstw. W międzyczasie oddział otrzymuje wprawdzie sprawozdania skrócone, jednak te nie dają obrazu ścisłej i pełnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Opierając się na takim materiale oddział nie może mieć pewności, czy przyznane kredyty bankowe mają pełne zabezpieczenie i czy jest zagwarantowana zwrotność kredytów, ponieważ od daty wyliczenia faktycznych stanów bilansowych do daty analizy upłynęło już prawie półtora miesiąca. W tym czasie w przedsiębiorstwie mogły zajść bardzo istotne zmiany, które mogły zupełnie zmienić sytuację finansową przedsiębiorstwa.

Łukę tę powinny wypełnić inspekcje w przedsiębiorstwie, które z jednej strony powinny dostarczyć dokładnej specyfikacji zapasów, a z drugiej strony ustalać przynajmniej w przybliżeniu aktualny stan zapasów w przedsiębiorstwie. Takie inspekcje spełniają swoje zadanie, jeżeli będą przeprowadzane jak najczęściej w przedsiębiorstwach.

Tymczasem w praktyce jest inaczej. W większości przedsiębiorstw takie inspekcje są przeprowadzane przeważnie raz na trzy miesiące, a czasem i rzadziej i to w przedsiębiorstwach, które korzystają z kredytów bankowych, gdzie występują poważne nieprawidłowości w formie zapasów niechodliwych i strat niezaplanowanych. Między innymi takim obiektywnym sprawdzianem przeprowadzania rzadkich inspekcji może być analiza wykorzystywania przyznanego limitu na koszty podróży. W oddziałach terenowych kwoty te przeważnie przeznaczone są na koszty podróży związane z inspekcjami w przedsiębiorstwach. Wykonanie planu kosztów podróży w oddziałach terenowych naszego okręgu za pierwszy kwartał 1958 roku w porównaniu z pierwszym kwartałem roku ubiegłego kształtuje się przeważnie w granicach 67%.

Potrzeby wyjazdów w roku bieżącym w porównaniu z rokiem ubiegłym, kiedy NBP kontrolował również PGR, nie powinny być mniejsze, ponieważ NBP przejął kontrolę i kredytowanie inwestycji zdecentralizowanych. To nowe zagadnienie powinno specjalnie w pierwszym okresie zainteresować nasze oddziały.

Badanie przyczyn tak małej operatywności oddziałów dało dość interesujący materiał. Brak wyjazdów w teren na inspekcje w przedsiębiorstwach oddziały tłumaczą następującymi argumentami:

1) przejęciem przez pracowników kredytowych kontroli funduszu płać zgodnie z ZP A/17/57,

2) przejęciem nieuporządkowanego materiału dotyczącego inwestycji zdecentralizowanych,

3) zgrupowaniem sprawozdawczości kwartalnej i analizy kwartalnej w tym samym czasie,

4) niepełnym przygotowaniem niektórych pracowników kredytowych do przeprowadzenia inspekcji w przedsiębiorstwie,

5) zbyt niskim zwrotem diet w porównaniu z kosztami faktycznie poniesionymi przez wyjeżdżającego.

Większość oddziałów stoi na stanowisku, że ZP A/17/57 słusznie przekazało pracownikom kredytowym analizę planów produkcji i funduszu płać, przeprowadzania inspekcji oraz uznawanie przekroczeń funduszu płać za ekonomicznie uzasadnione.

Obecnie pracownik kredytowy, kontrolujący dane przedsiębiorstwo ma całokształt zagadnień związanych z tym przedsiębiorstwem, jednak analiza tych zagadnień zajmuje stosunkowo dużo czasu, aby można przeprowadzić pełną inspekcję w ciągu jednego czy też dwóch dni. Przy obecnej praktyce inspekcje w przedsiębiorstwie według relacji oddziałów — zajmują od czterech do pięciu dni.

Przy kontroli pięciu lub sześciu przedsiębiorstw, a w okresie urlopów nawet ośmiu czy dziewięciu przedsiębiorstw, same inspekcje w przedsiębiorstwach mogą zająć do 40 pełnych dni roboczych. Takich inspekcji dogłębnych nie przeprowadza się co kwartał. W praktyce przeprowadza się inspekcje doraźne dość pobieżnie.

Być może, że po jakimś czasie nastąpi pewne usprawnienie przeprowadzania inspekcji, jednak obecnie jeżeli inspekcja ma obejmować zabezpieczenie kredytu, kontrolę funduszu płać, kontrolę inwestycji, to okres nawet pięciu dni nie jest zbyt wysoki. Sporządzenie sprawozdania z takiej inspekcji zajmuje co najmniej dwa dni pracy, czyli sprawozdanie z inspekcji zajmuje około siedmiu do ośmiu dni.

W niektórych oddziałach przekazano również pracownikom kredytowym czynności manipulacyjne związane z wypłatami funduszu płać (choćby ZP A/17/57 inaczej reguluje tę sprawę), przez co absorbuje się jeszcze bardziej pracowników kredytowych.

Wielu pracowników kredytowych nie ma chęci ani też kwalifikacji na przeprowadzanie inspekcji w przedsiębiorstwach, dlatego też kurczowo trzyma się różnorodnych prac manipulacyjnych. Taką okazję do prac biurowych dało przekonanie inwestycji zdecentralizowanych do NBP. Porządkowanie przejętych akt, analiza planów rzeczowo-finansowych i wniosków kredytowych zajęła bardzo dużo czasu.

Jeżeli oddziały zechcą wyjść z impasu na tym odcinku, to muszą mieć fachowych pracowników kredytowych, dobrze przeszkolonych i umiejących organizować sobie pracę. Zgrupowanie sprawozdawczości i analizy kwartalnych wniosków kredytowych na koniec pierwszego miesiąca po kwartale i początek następnego miesiąca tak absorbuje i wyczerpuje pracowników kredytowych, że następne kilka dni po tak intensywnym wysiłku przeznaczone są na uporządkowanie materiału. Nasuwa się przy tym wniosek, czy nie byłoby słuszne, aby sprawozdania cyfrowe i opisowe z kontroli funduszu płać połączyć ze sprawozdaniami z kontroli stanu finansowego. Ten okres zupełnie eliminuje przeprowadzenie inspekcji.

Przytoczone argumenty tłumaczą częściowo powody zbyt małej operatywności pracowników kredytowych na odcinku przeprowadzania inspekcji w przedsiębiorstwach. Warto by je dogłębnie przeanalizować, aby usprawnić tak ważny odcinek pracy naszych pracowników kredytowych.

O kontroli funduszu zakładowego w przemyśle

Problematyka funduszu zakładowego w przemyśle nie znajduje dotychczas na łamach „Wiadomości NBP” takiego miejsca na jakie niewątpliwie zasługuje z uwagi na istotne i nadal wzrastające jej znaczenie dla rozwoju produkcji udziału załóg robotniczych w zyskach przedsiębiorstw.

Z tego względu celowe wydaje się omówienie niektórych zagadnień dotyczących funduszu zakładowego, w szczególności z punktu widzenia zasad kontroli przez Bank tworzenia i podziału tego funduszu.

Partycypowanie załóg robotniczych w zyskach przedsiębiorstw znane było już od dawna w gospodarce kapitalistycznej. Znajdowało ono zastosowanie przede wszystkim w tych gałęziach produkcji, w których dla osiągnięcia wysokiego zysku istotne znaczenie miały czynniki zlokalizowane wewnątrz przedsiębiorstw.

Zrozumiałą jest rzeczą, że na dopuszczenie robotników do udziału w zyskach poważny wpływ wywierało nasilenie walki klasowej. Stąd w okresach szczególnego zaostrzenia sprzeczności kapitalizmu, demonstracji i strajków, powodujących spadek produkcji i rentowności przedsiębiorstw system udziału robotników w zyskach załamywał się. Zresztą nawet w okresie prosperity system ten miał zasadniczą wadę wynikającą z braku możliwości robotniczej kontroli przedsiębiorstw kapitalistycznych.

Dlatego uznać należy, że system udziału załóg robotniczych w zyskach przedsiębiorstw kapitalistycznych nie może opierać się na zdrowych przesłankach ekonomicznych. W przeciwieństwie do tego, w warunkach gospodarki socjalistycznej przesłanki takie niewątpliwie istnieją. Wyrażają się one przede wszystkim w planowym charakterze działalności gospodarczej w skali ogólnopaństwowej oraz w możliwości bezpośredniego kierownictwa przedsiębiorstwami przez pracujących w nich robotników.

Istnienie przesłanek sprzyjających wykorzystaniu funduszu zakładowego jako bodźca materialnego zainteresowania robotników wynikami produkcji i rentowności przedsiębiorstwa nie oznacza jeszcze, że samo uzyskanie funduszu musi spowodować pozytywne wyniki. Najbardziej istotne znaczenie z tego punktu widzenia posiada kwestia podziału funduszu zakładowego. Dlatego nie jest to przypadkiem, że kryteria i proporcje podziału funduszu zakładowego stanowią zazwyczaj zasadniczy przedmiot dyskusji zawsze, gdy chodzi o znalezienie najbardziej skutecznych sposobów materialnego oddziaływania na załogi robotnicze w celu zwiększenia ich zainteresowania wynikami pracy.

Omawiając zagadnienie przeznaczenia funduszu zakładowego zwrócić należy uwagę przede wszystkim na jego podział na dwa zasadnicze cele:

- 1) na fundusz przeznaczony na wypłaty gotówkowe,
- 2) na fundusz przeznaczony na zaspokojenie potrzeb socjalnych załogi.

Zwrócenie uwagi na zasadniczy podział funduszu zakładowego jest konieczne z tego względu, że każda z wymienionych części funduszu w różnym stopniu wpływa na zainteresowanie robotników produkcją.

Podział ten interesuje ponadto szczególnie Bank ze względu na obowiązek nie dopuszczania do wypłat gotówkowych z funduszu zakładowego ponad określoną kwotę obliczoną w stosunku do funduszu płac.

Nie ulega wątpliwości, że mając na uwadze przede wszystkim swoje osobiste interesy robotnicy w olbrzymiej większości są szczególnie zainteresowani w przeznaczaniu jak największej części funduszu zakładowego na wypłaty gotówkowe. Znaczenie zaspokajania potrzeb socjalnych załogi jest często niedoceniane, chociaż pośrednio działa w tym samym kierunku co wypłaty gotówkowe.

W prasie fachowej można spotkać się z poglądem, że coraz bardziej istotną rolę w funduszu zakładowym odgrywać powinna ta jego część, która przeznaczona jest na zaspokojenie potrzeb zbiorowych¹⁾.

Nie polemizując w tym miejscu z argumentami przytoczonymi dla poparcia tej tezy, jak również z argumentami podanymi w powołanym artykule, do którego odsyłam zainteresowanych bliżej tym zagadnieniem czytelników, pragnę jedynie stwierdzić, że autor jego pomija w swoich wywodach niezwykle moim zdaniem ważny element, a mianowicie czynnik psychologiczny. Wydaje się, że obecnie zbyt szybka realizacja w praktyce tezy o prymacie potrzeb zbiorowych spowodowałaby zobojętnienie robotników na sprawy związane z wygosparowaniem funduszu zakładowego.

Oczywiście musi istnieć jakaś granica wykorzystania funduszu zakładowego na wypłaty gotówkowe dla załogi, uzasadniona względami ekonomicznymi i zależna od konkretnych okoliczności, jednak w obecnych warunkach głoszona przez powołanego autora teza o prymacie potrzeb zbiorowych wydaje się przedwczesna.

Następnym ważnym etapem czynności, po określeniu kwoty funduszu zakładowego, przeznaczonej na wypłaty gotówkowe dla pracowników, jest ustalenie zasady premiowania za osiągnięcia produkcyjne. Zazwyczaj dokonuje się tu wyboru pomiędzy dwiema zasadniczymi możliwościami, a mianowicie — zasadą podziału w zależności od włożonej pracy i podziału równego pomiędzy wszystkich premiowanych członków załogi. Nie dysponuję zbiorczymi danymi liczbowymi ale sądzę, że można stwierdzić iż zdecydowana większość przedsiębiorstw przyjęła zasadę podziału funduszu w zależności od wkładu pracy. Wydaje się, że wybór taki jest słuszny.

Niekiedy można spotkać się z zasadą podziału funduszu zakładowego, stanowiącą kompromis pomiędzy przytoczonymi podstawowymi zasadami podziału. Mianowicie, niektóre przedsiębiorstwa dzielą fundusz przeznaczony na wypłaty gotówkowe na dwie części, z których jedna dzielona jest następnie równo pomiędzy premiowanych pracowników a druga w zależności od wkładu pracy.

Odmienne są zasady premiowania pracowników w przedsiębiorstwach eksperymentujących. Wprowadzając je przedsiębiorstwa te kierują się dążeniem do usunięcia niedomagań stosowanych zazwyczaj sposobów podziału funduszu premiowego przede wszystkim o tyle, o ile nie uzależniają one możliwie ściśle wysokości premii od udziału pracownika w wygosparowaniu zysku.

Na przykład w Tarchomińskich Zakładach Farmaceutycznych wysokość premii uzależniona jest od płacy podstawowej, skorygowanej odpowiednimi współczynnikami. Stosowanie współczynników (od 0,4 dla pracowników fizycznych straży przemysłowej, do 1,15 dla pracowników umysłowych, zatrudnionych bezpośrednio przy wytwarzaniu produkcji podstawowej) ma cele dowojakiego rodzaju:

1) uprzywilejowanie pracowników, których praca decyduje w najwyższym stopniu o wysokości wygosparowanego przez przedsiębiorstwo zysku.

2) wyrównanie dysproporcji w systemie płac.

Ustalenie premii następuje w ten sposób, że rada robotnicza dzieli pracowników na pięćdziesiąt grup, odpowiednio do podziału organizacyjnego przedsiębiorstwa, po czym pomiędzy te grupy, w zależności od oceny ich pracy, rozdziela się część zysku przeznaczoną do wypłaty. Każda z wy-

¹⁾ Porównaj: Cezary Józeffiak — Fundusz zakładowy i potrzeby zbiorowe, „Życie Gospodarcze” 1958 rok, Nr 18.

mienionych grup zaliczana jest przez radę robotniczą do jednej z czterech kategorii, a mianowicie bardzo dobrej, dobrej, dostatecznej i niedostatecznej. Grupy pracowników zaliczone ewentualnie do kategorii niedostatecznej nie otrzymują premii.

Nawet na podstawie tak bardzo uproszczonego przedstawienia podziału zysku w Tarchomińskich Zakładach Farmaceutycznych można sądzić, że wyróżniają się one szczególnym subiektywizmem. W subiektywizmie tym przedsiębiorstwo widzi zalety przyjętych przez nie zasad podziału odpowiedniej części zysku pomiędzy pracowników.

Pewne podstawowe zagadnienia dotyczące funduszu zakładowego starałem się celowo przedstawić nieco szerzej, ponieważ obliczanie wysokości tego funduszu w przedsiębiorstwach przemysłowych a przede wszystkim jego wydatkowanie, w szczególności na premie dla pracowników, podlega obligatoryjnie kontroli ze strony Banku. Moim zdaniem odpowiednie przepisy nie mogą nie budzić zastrzeżeń. Nie widzę istotnych, racjonalnych przesłanek dla których w praktyce uczyniono z funduszu zakładowego przedmiot prawie tak szczegółowego zainteresowania Banku jak na przykład fundusz płac. Uważam, że bez szkody dla interesów gospodarki narodowej bankowa kontrola funduszu zakładowego mogłaby mieć charakter fakultatywny. Pisząc to nie występuję oczywiście przeciwko zasadzie wszechstronnej kontroli przez Bank działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Pragnę tylko podkreślić, że za niezwykle istotną uważam sprawę właściwego określenia zakresu tej kontroli. Nadmierne rozbudowanie systemu kontroli bankowej w stosunku do rzeczywistych możliwości prowadzi bowiem nieuchronnie do jej zdeprecjonowania.

Według obowiązujących przepisów kwota funduszu zakładowego obliczana jest przez przedsiębiorstwa i następnie podlega zatwierdzeniu przez jednostkę nadrzędną. Przepisy o których wspomniałem dość szczegółowo określają sposób wyliczenia kwoty funduszu zakładowego i wydaje się, iż nie ma podstaw do twierdzenia, że jednostka nadrzędna nie jest w stanie należycie go skontrolować, również pod względem formalnym.

Ewentualne merytoryczne zastrzeżenia Banku dotyczyć mogą niektórych elementów służących do ustalania funduszu, na przykład zysku ponadplanowego. Jednak uwypuklenie bankowej kontroli jest tu o tyle niekonsekwentne, że elementy te wchodzą w zakres ogólnej analizy działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Ponadto egzekwowanie postanowień powziętych w wyniku bankowej kontroli wyliczenia funduszu zakładowego jest obecnie mało stanowcze w

skutkach z tego powodu, że w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości in plus Bank nie może na przykład zablokować kwoty opisu uznanej za nieuzasadnioną, a ogranicza się do interwencji w jednostce nadrzędnej.

Inaczej przedstawia się sprawa egzekwowania postanowień pokontrolnych na przykład przy badaniu prawidłowości normatywów, ponieważ w przypadku stwierdzenia uchybień Bank żąda zmiany planu przedsiębiorstwa a następnie przyjmuje za podstawę kredytowania normatyw w wysokości ustalonej w toku własnej analizy.

Zakresem kontroli Banku, jak już wspomniałem wyżej, objęte jest obligatoryjnie wykorzystywanie funduszu zakładowego przez przedsiębiorstwa a w szczególności tej jego części, która przeznaczona jest na wypłaty gotówkowe dla pracowników. Ustawowo określona górna granica wypłat gotówkowych odpowiada wysokości miesięcznego uposażenia załogi (8,5% funduszu płac).

W praktyce, jeżeli fundusz zakładowy jest wyższy od 8,5% funduszu płac, przedsiębiorstwa najczęściej przeznaczają na nagrody maksymalnie dopuszczalną kwotę. W przeciwnym przypadku obserwujemy zazwyczaj silną tendencję do ograniczania kwoty funduszu, przeznaczonej na zaspokojenie potrzeb zbiorowych.

W stadium wykorzystywania funduszu zakładowego przez przedsiębiorstwa kontrola Banku ma na celu w zasadzie niedopuszczenie do wydatkowania na premie dla załogi kwoty przekraczającej 8,5% funduszu płac. Sądzę, że kontrolę w tym zakresie można by z powodzeniem wyeliminować przez przelanie funduszu nagród na odrębne konto (w ramach konta bilansowego 8).

Reasumując uważam, że brak jest istotnych przesłanek dla wysuwania zagadnień związanych z kontrolą funduszu zakładowego jako spraw pierwszoplanowych w pracy Banku, jak to obecnie ma w zasadzie miejsce w praktyce.

Moim zdaniem traktowanie równorzędne z punktu widzenia analitycznych prac Banku takich spraw jak badanie środków normatywnych lub funduszu płac z jednej strony i funduszu zakładowego z drugiej strony jest przykładem niepożądanego eklektyzmu. Konsekwencją tego poglądu jest postulat wprowadzenia pełnej fakultatywności kontroli funduszu zakładowego przez Bank. Pozwoli to na zwrócenie szczególnej uwagi i przeprowadzenie dokładnej analizy zagadnień związanych z funduszem zakładowym w tych przedsiębiorstwach, w których ze względu na konkretne okoliczności jest to specjalnie pożądane.

R. Paśnik

DZIAŁ INSTRUKCYJNY

O kontroli osobowego funduszu płac przedsiębiorstw przemysłowych

Zarządzeniem Prezesa Narodowego Banku Polskiego Nr A/30 z dnia 14 lipca 1958 roku wprowadzona została w życie Instrukcja Służbowa A/11 „Kontrola osobowego funduszu płac przedsiębiorstw przemysłowych”. Instrukcja powyższa opracowana została w oparciu o przepisy zawarte w Uchwale Nr 197 Rady Ministrów z dnia 13 czerwca 1958 roku w sprawie zasad i trybu wydawania przez banki środków pieniężnych na fundusz płac (Monitor Polski Nr 48, pozycja 278)¹⁾.

Zgodnie z powyższą instrukcją kontroli bankowej podlegają wszystkie przemysłowe przedsiębiorstwa państwowe, zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, prowadzące działalność przemysłową (składające sprawozdania GUS P — 3 lub P dw — 3) oraz inne przedsiębiorstwa lub zakłady państwowe oraz spółdzielnie, które zostały objęte — na podstawie odpowiednich przepisów bankowych — kontrolą przewidzianą w Instrukcji Służbowej A/11. Oddział Banku sprawuje kontrolę funduszu płac w stosunku do przedsiębiorstw jako całości i w czasie wykonywania kontroli wstępnej i bieżącej nie interesuje się

¹⁾ Zasady zawarte w Uchwale Rady Ministrów Nr 197 z dnia 13 czerwca 1958 roku omówiono w „WIADOMOŚCIACH NBP” w Nr 9/58.

gospodarką funduszem płac w poszczególnych komórkach (wydziałach, oddziałach) przedsiębiorstwa. Jeżeli jednak przedsiębiorstwo posiada wydział lub zakład, który działa na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, oddział Banku dokonuje wydzielenia takiej jednostki i stosuje do niej przepisy tak jak do przedsiębiorstwa, a więc przyjmuje od tej jednostki plany i analizuje je, ustala skorygowany fundusz płac itd.

Rozwiązanie tego rodzaju jest słuszne ze względu na zadania jakie spełnia bankowa kontrola funduszu płac. Zadaniem kontroli bankowej jest przede wszystkim przeciwdziałanie przekroczeniom funduszu płac w przyszłości. System kontroli oparty na drobiazgowym podziale przedsiębiorstwa na poszczególne wydziały lub zakłady utrudniałby gospodarkę funduszem płac przez przedsiębiorstwo, zwiększyłby czynności rachunkowe i w wyniku tego, zamiast wzmacniać kontrolę, osłabiałby ją. Przedsiębiorstwo posiada w Banku rachunek rozliczeniowy, posiada go również zakład na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym i jedynie w odniesieniu do tych jednostek oddział Banku wykonuje kontrolę funduszu płac. Oddział Banku, posiadając bilans tych jednostek może orientować się w gospodarce finansowej (ekonomicznej) przedsiębiorstwa lub zakładu.

Przedsiębiorstwa i zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym kontrolowane są przez ten oddział Banku, w którym posiadają one rachunek rozliczeniowy. Jeżeli przedsiębiorstwo posiada kilka zakładów, w tym pewna część jest na ograniczonym rozrachunku gospodarczym i każdy jest w innej miejscowości, wówczas przedsiębiorstwo i jego zakłady na ograniczonym rozrachunku gospodarczym podlegają kontroli przez ten oddział Banku, w którym przedsiębiorstwo posiada rachunek rozliczeniowy. Natomiast zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym kontrolowane są przez ten oddział, w okręgu którego znajdują się.

Bankowej kontroli funduszu płac na zasadach przewidzianych w Instrukcji Służbowej A/11 podlega osobowy fundusz płac. Zasady kontroli przez Bank bezosobowego funduszu płac podane są w zbiorze obowiązujących zarządzeń Banku pion A, dział III (od strony 1 do 5), wprowadzonym ZP A/16/58.

Instrukcja Służbowa A/11 przewiduje dwa systemy kontroli osobowego funduszu płac. Odrębny system kontroli osobowego funduszu płac obowiązują przedsiębiorstwa, w których osobowy fundusz płac pracowników umysłowych został wydzielony, i odrębny system kontroli obowiązują te przedsiębiorstwa, w których osobowy fundusz płac pracowników umysłowych nie został wydzielony. Różnica pomiędzy tymi systemami polega na tym, że w odniesieniu do pierwszej kategorii przedsiębiorstw oddział Banku kontroluje odrębnie osobowy fundusz płac pracowników umysłowych, odrębnie fundusz premii i odrębnie pozostały osobowy fundusz płac; zaś w odniesieniu do drugiej kategorii oddział Banku kontroluje całkowity osobowy fundusz płac bez jakiegokolwiek jego podziału.

Przedsiębiorstwa i zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym obowiązane są składać w oddziałach roczny plan produkcji globalnej w cenach porównywalnych oraz roczny plan osobowego funduszu płac z podziałem na kwartały. Plany te przedsiębiorstwa obowiązane są składać w ramach planu techniczno-ekonomicznego i w terminie przewidzianym dla ich złożenia. Poza tymi planami przedsiębiorstwa i zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym obowiązane są składać na poszczególne kwartały operatywne plany produkcji i osobowego funduszu płac z podziałem na miesiące. Plany te przedsiębiorstwa obowiązane są składać przed rozpoczęciem

danego kwartału. W przypadku niezłożenia przez przedsiębiorstwo planu kwartalnego przed rozpoczęciem kwartału oddział — do czasu złożenia planu — wstrzymuje najbliższą wypłatę z osobowego funduszu płac.

Dyrektor oddziału wojewódzkiego może w wyjątkowych przypadkach przesunąć stosowanie tej sankcji na dalsze wypłaty, jednak nie dalej jak do terminu najbliższej wypłaty z funduszu premii, a w odniesieniu do przedsiębiorstw, w których nie ma funduszu premii — wypłaty premii pracownikom umysłowym.

Ponieważ wprowadzono obowiązek, że przedsiębiorstwa i zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym obowiązane są składać operatywne plany kwartałne przed rozpoczęciem danego kwartału, zlikwidowano tym samym dowolność składania bankowi planów kwartalnych, jaka obowiązywała poprzednio. Zgodnie bowiem z przepisami dotychczasowymi przedsiębiorstwa obowiązane były składać plany do terminu wypłaty rozliczającej pracowników fizycznych za pierwszy miesiąc kwartału. Stan taki rzecz jasna był bardzo niewygodny dla Banku, bowiem z jednej strony ciążył na nim obowiązek analizy kwartalnych, operatywnych planów produkcji i funduszu płac; z drugiej zaś strony odległy, kwartalny termin złożenia tych planów przez przedsiębiorstwa nie pozwalał na analizę planów na początku kwartału. Uwagi złożone przez Bank co do ustalenia kwartalnego planu przez przedsiębiorstwo ograniczały się praktycznie do dwóch ostatnich miesięcy kwartału, a nawet często były już nieaktualne.

Obecnie oddział Banku będzie mógł już na początku pierwszego miesiąca kwartału przeanalizować plany przedsiębiorstw i zakładów na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym i zgłosić swoje ewentualne uwagi. Przedsiębiorstwa mogą opracować plany kwartałne w terminie, ponieważ posiadają wskaźniki roczne, które stanowią podstawę do opracowania planów na poszczególne kwartały.

Obowiązuje zasada, że przedsiębiorstwa powinny składać plany produkcji globalnej w cenach porównywalnych. Od zasady tej są wyjątki (podawane oddziałom do wiadomości odpowiednimi przepisami w odniesieniu do branż lub przedsiębiorstw), że przedsiębiorstwa składają w miejsce planu produkcji globalnej w cenach porównywalnych plany produkcji towarowej w cenach zbytu (planowych) lub plany innych zadań gospodarczych, na przykład kopalnie w ilości ton. Wyjątki stosowane są przede wszystkim w odniesieniu do przedsiębiorstw, w których produkcja posiada tak zwany „krótki cykl”, na przykład dwa tygodnie, miesiąc. W odniesieniu do przedsiębiorstw o tak zwanym „długim cyklu produkcyjnym”, na przykład przemysł okrętowy, stosowanie korekty procentem wykonania planu produkcji towarowej jest praktycznie niemożliwe.

Przedsiębiorstwa, w których z ogólnego funduszu płac wydzielono osobowy fundusz płac pracowników umysłowych składają operatywne plany kwartałne osobowego funduszu płac z podziałem na:

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

Jeśli w przedsiębiorstwie wypłaca się pracownikom wynagrodzenia z „kart”: górnik, hutnika, stoczniońca, energetyka, kolejarza, skalnika lub gazownika oraz z tytułu premii eksportowej, która jest planowana, kwoty na wypłatę tych wynagrodzeń planuje się w odrębnej pozycji w operatywnym planie tego kwartału, w którym nastąpić ma wypłata.

Przedsiębiorstwa, w których z ogólnego funduszu płac wydzielono osobowy fundusz płac pracowników umysłowych powinny planować wszystkie stałe i zmienne wynagrodze-

nia pracowników umysłowych w pozycji „osobowy fundusz płac pracowników umysłowych”. Wyjątek stanowią takie wynagrodzenia, jak: premie wypłacane z funduszu premiowego (pozycja 2 „fundusz premiowy”):

- wynagrodzenia wypłacane z kart wymienionych wyżej,
- premie za wykonanie zdań eksportowych, jeśli premie te są planowane,
- premie pracowników umysłowych za przekroczenie ustalonej w przepisanej trybie bazy produkcji,
- premie dla maszynistek zatrudnionych w hali maszyn, jeśli premie te są planowane,
- wynagrodzenia majstrów w przemyśle lekkim,
- wynagrodzenia asystentów kontraktacji, które to wynagrodzenia planuje się w pozostałych pozycjach.

Fundusz premiowy przeznaczony jest na wypłatę premii pracownikom umysłowym za wykonanie określonych zadań i wysokość jego jest określana procentowo, w zależności od przepisów resortowych — od ogólnej kwoty podstawowych wynagrodzeń pracowników umysłowych, a więc tych wynagrodzeń, które są ujęte w planie osobowego funduszu płac pracowników umysłowych. W przedsiębiorstwie może obowiązywać premiowanie pracowników umysłowych za wyniki miesięczne lub kwartalne. W przypadku premiowania pracowników umysłowych za wyniki kwartalne przedsiębiorstwo obowiązane jest zaplanować fundusz premiowy w operatywnym planie kwartalnym w tym miesiącu, w którym przewidziana jest wypłata premii. Jeśli przedsiębiorstwo planuje fundusz premiowy w operatywnym planie kwartalnym na pierwszy kwartał, a wypłata premii z tego funduszu uzależniona jest od wyników czwartego kwartału roku ubiegłego, to przedsiębiorstwo obowiązane jest podać jakiego okresu fundusz premiowy dotyczy.

Pozostały osobowy fundusz płac przeznaczony jest na wypłatę wynagrodzeń robotników. W pozycji tej planowane są również wynagrodzenia pracowników umysłowych. Rodzaje tych wynagrodzeń są ściśle ograniczone i obejmują takie wynagrodzenia, jak: premie dla maszynistek zatrudnionych w hali maszyn (stałe wynagrodzenie dla maszynistek planowane jest w pozycji „osobowy fundusz płac pracowników umysłowych”), premie pracowników umysłowych za przekroczenie ustalonej w przepisanej trybie bazy produkcji, wynagrodzenia majstrów w przemyśle lekkim oraz wynagrodzenia dla asystentów kontraktacji.

W celu lepszego zrozumienia trybu sporządzania kwartalnego, operatywnego planu osobowego funduszu płac omówimy poruszone zagadnienia na niżej podanym przykładzie.

Przedsiębiorstwo „A” otrzymało od jednostki nadrzędnej roczny plan funduszu płac w wysokości 12.000.000 złotych, w tym osobowy fundusz płac i fundusz premiowy dla pracowników umysłowych w wysokości 2.400.000 złotych. Podstawowe wynagrodzenia dla pracowników umysłowych wynoszą w tym przedsiębiorstwie 2.000.000 złotych, zaś fundusz premiowy ustalony jest w wysokości 15% od kwoty podstawowych wynagrodzeń dla pracowników umysłowych. Na podstawie uprawnień przedsiębiorstwo ustaliło bezosobowy fundusz płac na okres roczny w wysokości 200.000 złotych²⁾. Wobec tego ogólny osobowy fundusz płac dla wszystkich pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie będzie wynosił 11.200.000 złotych (12.000.000 — 200.000 = 11.800.000).

Przedsiębiorstwo ustalić na pierwszy kwartał plan operatywny w wysokości 25% rocznego funduszu płac, a na poszczególne miesiące pierwszego kwartału w wysokości jednej trzeciej planu kwartalnego. Zgodnie z wyżej podanymi

założeńmi przedsiębiorstwo „A” złoży w oddziale Banku następujący plan osobowego funduszu płac:

Miesiąc	Osobowy fundusz płac				
	pracowników umysłowych	fundusz premiowy	pozostały osobowy fundusz płac	razem (2+3+4)	razem narastająco od początku roku
1	2	3	4	5	6
styczeń	175.000	25.000	783.333	983.333	983.333
luty	175.000	25.000	783.333	983.333	1.966.666
marzec	175.000	25.000	783.334	983.334	2.950.000
			Razem	2.950.000	

W przykładzie powyższym przyjęto założenie, że przedsiębiorstwo nie wypłaca wynagrodzeń ze specjalnych kart oraz nie planuje premii eksportowej. Jeśli przedsiębiorstwo wypłaca wynagrodzenie ze specjalnych kart lub planuje premie eksportowe, to kwoty na ten cel obowiązane jest zaplanować w odrębnych rubrykach tego miesiąca, w którym ma nastąpić wypłata.

Przedsiębiorstwa i zakłady, działające na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, w których z ogólnego funduszu płac nie wydzielono osobowego funduszu płac pracowników umysłowych, a więc te przedsiębiorstwa i zakłady, w których pracownicy umysłowi pobierają premie w zależności od wykonania planu produkcji i premia ta stanowi wysoki procent uposażenia, składają operatywne, kwartalne plany osobowego funduszu płac w łącznej kwocie. Jednak przedsiębiorstwa te i zakłady muszą w planach wykazać w odrębnej pozycji planowane premie eksportowe i wynagrodzenia wypłacane ze specjalnych kart, jeśli wynagrodzenia te występują w tych jednostkach.

Instrukcja Służbowa A/11 zmienia także tryb przyjmowania przez oddziały od przedsiębiorstw zmian operatywnych kwartalnych planów produkcji i funduszu płac. Zgodnie bowiem z punktem 12 tej instrukcji oddział Banku przyjmuje od przedsiębiorstwa (zakładu) zmieniony, operatywny plan kwartalny tylko wówczas, jeśli zmiana tych planów zostanie złożona w oddziale przed rozpoczęciem miesiąca, którego zmiana dotyczy.

Jest to zasadnicza zmiana przepisów obowiązujących poprzednio w tym zakresie. Poprzednio bowiem zmianę planów operatywnych przedsiębiorstwo mogło składać w oddziale Banku do terminu ostatecznej wypłaty tego miesiąca, którego zmiana dotyczy. Utrudniało to oddziałom analizę tych planów a przedsiębiorstwom umożliwiało ustalenie, przez ewentualną zmianę, planów w takiej wysokości, aby nie powstało przekroczenie funduszu płac. W celu umocnienia bankowej kontroli funduszu płac oraz podniesienia znaczenia operatywnego planowania kwartalnego ograniczono możliwość zmian tych planów. Przepisy zawarte w uchwale i instrukcji służbowej są słuszne, ponieważ przedsiębiorstwo posiadając wskaźniki roczne może i powinno ustalać plany realnie. Każdorazowa zmiana operatywnych, kwartalnych planów produkcji i funduszu płac musi być przez przedsiębiorstwo uzasadniona pisemnie. Wprowadzenie zasady, że zmiana tych planów musi być przez przedsiębiorstwo pisemnie uzasadniona ma na celu umożliwienie oddziałom obserwacji powodów, którymi przedsiębiorstwa uzasadniają zmiany operatywnych planów kwartalnych produkcji i funduszu płac.

Operatywne, kwartalne plany produkcji i funduszu płac, złożone przez przedsiębiorstwa i zakłady muszą być przez

²⁾ Zgodnie bowiem z Uchwałą Nr 704 Rady Ministrów z dnia 11.XI. 1956 r. w sprawie rozszerzenia uprawnień państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, przedsiębiorstwa ustalają samodzielnie wysokość bezosobowego funduszu płac w ramach przyznanego im ogólnego limitu funduszu płac.

oddziały przeanalizowane. Analiza osobowego funduszu płac, przeprowadzana przez oddziały w stosunku do zadań produkcyjnych ma na celu sprawdzenie czy ustalony osobowy fundusz płac jest powiązany z zadaniami produkcyjnymi i w takim stosunku, aby proporcje założone w planie rocznym nie zostały przez przedsiębiorstwo przekroczone. Dla Banku, jako organu kontroli i instytucji do obowiązków której należy regulowanie obiegu pieniężnego, nie jest i nie może być obojętne w jakiej wysokości przedsiębiorstwa ustalają wartościowy plan produkcji i wysokość funduszu płac na poszczególne kwartały. Obowiązek analizy kwartalnych planów produkcji i funduszu płac został zaprowadzony w roku 1957. Do roku 1957 dla celów bankowej kontroli funduszu płac Bank przyjmował od przedsiębiorstw na poszczególne kwartały plan osobowego funduszu płac i badał te plany z formalnego punktu widzenia, a więc sprawdzał czy na planach tych są właściwe podpisy, czy zamieszczona jest klauzula, że plan ten mieści się w planach jednostki nadrzędnej itp. Kontrola taka była wystarczająca i nie zachodziła potrzeba rozszerzenia jej, ponieważ plany produkcji i funduszu płac na poszczególne kwartały przedsiębiorstwa otrzymywały od swych jednostek nadrzędnych. Gdyby więc Bank analizował te plany, to wyciągnięte wnioski z tej analizy i zastrzeżenia nie dotyczyłyby przedsiębiorstw lecz ich jednostek nadrzędnych. Sytuacja w zakresie planowania uległa zmianie z chwilą wydania Uchwały Nr 704 Rady Ministrów z dnia 11 listopada 1956 roku.

Na podstawie bowiem tej uchwały przedsiębiorstwa otrzymują od jednostek nadrzędnych kilka wskaźników rocznych a nie kwartalnych i w oparciu o nie opracowują samodzielnie operatywne plany kwartalne produkcji i funduszu płac. Dlatego też bankowa kontrola funduszu płac, poczynszy od roku 1957 musiała dostosować się do nowych warunków i rozpocząć „swe zainteresowanie” operatywnymi planami kwartalnymi.

Analiza planów produkcji i funduszu płac przez oddział Banku posiada jeszcze jedno, bardzo ważne znaczenie, a mianowicie — wiąże się z ustaleniem górnej granicy wypłat skorygowanego funduszu płac. Bank ustala skorygowany fundusz płac w ten sposób, że mnoży planowany fundusz płac przez wskaźnik wykonania operatywnych planów produkcji. Jeśli plan funduszu płac, a więc podstawa, zostanie przez przedsiębiorstwo zawyżona, a plan produkcji zostanie ustalony niżej niż to wynika z planu funduszu płac, wówczas wskaźnik wykonania planu produkcji będzie wysoki i w wyniku korekty przedsiębiorstwo otrzyma poważne, niezastużone „oszczędności”.

Oddział dokonując analizy operatywnego, kwartalnego planu produkcji i planu funduszu płac powinien przede wszystkim zbadać czy plany te zabezpieczają wykonanie (nieprzekroczenie) proporcji ustalonych w planie rocznym. Aby oddział mógł należycie to wykonać musi on najpierw przeanalizować podział rocznego planu produkcji i rocznego planu osobowego funduszu płac. Analiza ta polega na stwierdzeniu czy podział rocznego planu produkcji i planu osobowego funduszu płac na poszczególne kwartały jest prawidłowy z punktu widzenia zabezpieczenia właściwych proporcji między zadaniami w zakresie osobowego funduszu płac a zadaniami produkcji.

W odniesieniu do przedsiębiorstw, w których osobowy fundusz płac pracowników umysłowych został wydzielony, analizie w powiązaniu z zadaniami produkcyjnymi podlega pozostały osobowy fundusz płac. Natomiast w odniesieniu do przedsiębiorstw, w których osobowy fundusz płac pracowników umysłowych nie został wydzielony, analizie w powiązaniu z zadaniami produkcyjnymi podlega łączny osobowy fundusz płac.

Analiza operatywnych planów kwartalnych, przeprowadzana przez oddziały Banku, ma na celu przede wszystkim stwierdzenie:

a) w jakim stosunku do rocznego planu produkcji ustalony został operatywny, kwartalny plan produkcji,

b) w jakim stosunku do rocznego planu osobowego funduszu płac ustalony został operatywny, kwartalny plan osobowego funduszu płac,

c) czy ustalone operatywne plany produkcji i osobowego funduszu płac zostały przez przedsiębiorstwo prawidłowo podzielone na poszczególne miesiące danego kwartału,

d) czy proporcje planu i założona wydajność pracy kształtują się prawidłowo w stosunku do okresów poprzednich,

e) czy ustalone przez przedsiębiorstwo zadania planowe w zakresie produkcji globalnej w cenach porównywalnych nie odbiegają w sposób nieuzasadniony od ustalonych przez jednostkę nadrzędną zadań produkcji towarowej w cenach zbytu.

Oddziały Banku dla ułatwienia i spowodowania dyskusji co do prawidłowego ustalania operatywnych kwartalnych planów produkcji i funduszu płac stosują na ogół metodę prostego rachunku, co obrazuje niżej padany przykład.

Przedsiębiorstwo „B” otrzymało roczny plan produkcji globalnej w cenach porównywalnych w wysokości 600.000.000 złotych a roczny pozostały osobowy fundusz płac wynosi 90.000.000 złotych. Przedsiębiorstwo złożyło na pierwszy kwartał w oddziale Banku następujący kwartalny plan produkcji i kwartalny plan osobowego funduszu płac:

Miesiąc	Plan pozostałego funduszu płac ³⁾	Procent planu kwartalnego	Plan produkcji globalnej w cenach porównywalnych	Procent planu kwartalnego
styczeń	8.600.000	33,7	42.000.000	31,8
luty	8.500.000	33,6	45.000.000	34,1
marzec	8.100.000	31,7	45.000.000	34,1
Razem	25.200.000		132.000.000	

³⁾ Podane kwoty przedsiębiorstwo wykazało w kol. 4 i 9 planu sporządzonego na wzorze Nr 1, stanowiącym załącznik do JS/A/11.

Przedsiębiorstwo ustaliło plan pozostałego osobowego funduszu płac na pierwszy kwartał w wysokości 28% planu rocznego a zadania produkcji ustaliło w wysokości 22% rocznych zadań produkcyjnych. Przedstawiony plan na pierwszy kwartał jest więc wadliwy, ponieważ podział funduszu płac i produkcji jest nieprawidłowy. Przedsiębiorstwo wykazywać będzie prawdopodobnie w pierwszym kwartale wysokie oszczędności funduszu płac i poważnie przekroczy plan produkcji. Oddział Banku powinien podjąć odpowiednie kroki w przedsiębiorstwie i zgłosić swoje zastrzeżenia odnośnie tego planu. Jeśli przedsiębiorstwo nie uwzględni zastrzeżeń Banku w ciągu dziesięciu dni, lub gdy przedsiębiorstwo nie ustosunkuje się do zastrzeżeń oddziału, lub gdy argumenty będą zdaniem oddziału Banku nie wystarczające, oddział kieruje całość sprawy do jednostki nadrzędnej przedsiębiorstwa.

Jednostka nadrzędna obowiązana jest — w przypadku, gdy argumenty oddziału Banku uzna za słuszne — w ciągu dni dziesięciu, licząc od dnia otrzymania pisma oddziału —

wzwać przedsiębiorstwo do dokonania odpowiedniej korekty w planie, powiadamiając jednocześnie o tym oddział Banku, z równoczesnym wskazaniem zleconych zmian w planach przedsiębiorstwa. Zmiany wskazane przez jednostkę nadrzędną w planach przedsiębiorstwa są wiążące dla bankowej kontroli funduszu płac, to znaczy stanowią podstawę do ustalenia przez oddział skorygowanego funduszu płac.

Przedsiębiorstwo lub zakład może złożyć operatywny, kwartalny plan produkcji i funduszu płac, w którym zachowane będą proporcje. Nie znaczy to, że taki plan będzie w rzeczywistości prawidłowy ekonomicznie. Plan będzie wówczas prawidłowy, jeśli będzie odzwierciedlał pracochłonność wytwarzania wartości produkcji, określonej w planie gospodarczym. Podział zadań rocznych na poszczególne kwartały wymaga dokładnych i głębokich opracowań ekonomicznych, wykonanie których przez oddziały przekracza w zasadzie możliwości pracowników Banku. Dlatego też — jak już wspomniano — dla uproszczenia pracy i spowodowania dyskusji pomiędzy przedsiębiorstwem i oddziałem Banku co do prawidłowości ustalonych planów stosowana jest metoda prostego rachunku.

Odrębnego omówienia wymaga analiza podziału planów produkcji i osobowego funduszu płac w przedsiębiorstwach mających do czynienia z naturalnymi, sezonowymi wahaniami produkcji (cukrownie, cegielnie itp.). Plany produkcji globalnej i funduszu płac takich przedsiębiorstw — z uwagi na ich produkcję sezonową — dzielone są według odmiennych, specyficznych zasad i muszą być rzecz jasna odmiennie analizowane. Oddziały Banku analizują operatywne, kwartalne plany produkcji i osobowego funduszu płac tych przedsiębiorstw, przyjmując za podstawę porównanie wykonania w kwartałach (kwartale) z lat ubiegłych.

Przy analizie planów należy pamiętać, aby uwagi i argumenty, dotyczące planów składanych przez przedsiębiorstwa były przez przedsiębiorstwa i ich jednostki nadrzędne dokładnie zbadane, a ewentualna odmowa przyjęcia zastrzeżeń oddziału Banku była szczegółowo uzasadniona. Jeśli powstaną różnice zdań pomiędzy jednostką nadrzędną i oddziałem Banku, oddział przesyła całość sprawy — za pośrednictwem oddziału wojewódzkiego — do odpowiedniego departamentu kredytów, a w odniesieniu do przedsiębiorstw przemysłu terenowego, do oddziału wojewódzkiego. Departamenty kredytów, po porozumieniu się z właściwym ministerstwem, a oddziały wojewódzkie z prezydium wojewódzkiej rady narodowej, wydają decyzję ostateczną.

Oddziały analizując operatywny, kwartalny plan produkcji i plan osobowego funduszu płac na trzeci kwartał mogą posługiwać się pomocniczo wskaźnikami wykonania rocznego planu produkcji i planu osobowego funduszu płac łącznego za pierwszy i drugi kwartał.

Przykład:

W przedsiębiorstwie „C” roczny plan produkcji globalnej w cenach porównywalnych wynosi 120.000.000 złotych. Przedsiębiorstwo w pierwszym półroczu wykonało plan produkcji w wysokości 66.000.000 złotych a pozostały osobowy fundusz płac w wysokości 12.600.000 złotych. Na trzeci kwartał przedsiębiorstwo ustaliło operatywny, kwartalny plan produkcji w wysokości 30.000.000 złotych, a pozostały osobowy fundusz płac w wysokości 6.300.000 złotych.

Z powyższych danych wynika, że przedsiębiorstwo w pierwszym i drugim kwartale wykonało 55% rocznego planu produkcji, natomiast pozostały osobowy fundusz płac wykorzystano w wysokości 52,5% rocznego planu tego funduszu. Stąd wniosek, że pozostały osobowy fundusz płac w pierwszym półroczu — w stosunku do realizacji planu produkcji — kształtował się prawidłowo. Następnie do wykonania rocznego planu produkcji należy dodać planowaną

produkcję na trzeci kwartał. W wyniku tego otrzymamy przewidywane wykonanie rocznego planu produkcji za trzy kwartały (66.000.000 + 30.000.000, czyli przewidywane wykonania rocznego planu produkcji wynosi 80%). Analogicznych obliczeń należy dokonać odnośnie pozostałego osobowego funduszu płac (12.600.000 + 6.300.000 = 18.900.000, czyli przewidywane wykonanie rocznego, pozostałego osobowego funduszu płac wynosi 78,8%).

Dokonanie tych obliczeń daje pogląd czy dotychczasowa realizacja planu produkcji i planu pozostałego osobowego funduszu płac przebiega prawidłowo i daje gwarancję, że proporcje założone w planie rocznym nie zostaną przekroczone. Jeśli w wyniku takich obliczeń okaże się, że pozostały osobowy fundusz płac jest procentowo wyższy niż produkcja i operatywny, kwartalny plan produkcji oraz plan osobowego funduszu płac na trzeci kwartał ustalony został nieprawidłowo, należy na to przedsiębiorstwo zwrócić uwagę.

Instrukcja Służbowa A/11 ustala również zasady kontroli wykonania przez przedsiębiorstwo rocznego planu osobowego funduszu płac. Kontrolę tę oddziały są obowiązane wykonywać przy analizie operatywnego, kwartального planu produkcji i planu osobowego funduszu płac. Jeśli w wyniku analizy operatywnego, kwartального, planu produkcji i osobowego funduszu płac stwierdzone zostanie, że wykonanie rocznego planu osobowego funduszu płac jest wyższe niż wykonanie rocznego planu produkcji, oddział pomniejsza w odpowiednim stopniu plan osobowego funduszu płac na czwarty kwartał. Wszelkie wyjaśnienia przedsiębiorstwa lub jednostki nadrzędnej, że przekroczenie proporcji nie jest winą przedsiębiorstwa lub powstało na przykład wskutek decyzji jednostki nadrzędnej — nie stanowią podstawy do zachowania na czwarty kwartał planu w wysokości ustalonej przez przedsiębiorstwo. Wyjątek stanowi przyznanie przedsiębiorstwu przez jego jednostkę nadrzędną dodatkowego funduszu płac w czwartym kwartale, który to fundusz zlikwiduje przekroczenie proporcji.

Sposób przeprowadzania kontroli wykonania przez przedsiębiorstwo rocznego planu osobowego funduszu płac w przedsiębiorstwach, w których osobowy fundusz płac pracowników umysłowych nie został wydzielony z łącznego osobowego funduszu płac, jest bardzo prosty. Polega on na rachunkowym obliczeniu wykonania planu produkcji za trzy kwartały i dodaniu do tego kwoty planowanej produkcji na czwarty kwartał. Otrzymany wynik daje założenie wykonania rocznego planu produkcji. W analogiczny sposób należy obliczać łączny osobowy fundusz płac. Za podstawę dokonania obliczeń należy przyjąć wartość produkcji — obliczoną w takich cenach lub w takich ilościach, które przyjmowane są jako podstawa do bankowej kontroli funduszu płac.

Przykład:

Przedsiębiorstwo „D” posiada roczny plan produkcji w wysokości 160.000.000 złotych. Pozostały osobowy fundusz płac posiada w wysokości 60.000.000 złotych. Za trzy kwartały przedsiębiorstwo wykonało roczny plan produkcji w wysokości 122.000.000 złotych, a pozostały osobowy fundusz płac w wysokości 45.000.000 złotych. W operatywnym planie za czwarty kwartał przedsiębiorstwo ustaliło plan produkcji w wysokości 40.000.000 złotych, a pozostały osobowy fundusz płac w wysokości 18.000.000 złotych. W przedsiębiorstwie obowiązuje wskaźnik 0,8% za jeden procent przekroczenia planu produkcji. Wobec tego analiza planów na czwarty kwartał i analiza wykonania rocznego planu pozostałego osobowego funduszu płac przedstawiać się będzie następująco:

	Plan roczny	Wykonanie za trzy kwartały danego roku	Plan na IV kwartał	Założenia wykonania planu rocznego	Stosunek procentowy założonego wykonania planu rocz- nego
Produkcja	160.000.000	122.000.000	40.000.000	162.000.000	101,3
Pozostały osobowy fundusz płac	60.000.000	45.000.000	18.000.000	63.000.000	

Prawidłowe założenie wykonania rocznego planu funduszu płac wynosi:

$$\frac{60.000.000 \times 101}{100} = 60.000.000$$

Ponieważ założone wykonanie rocznego planu produkcji wynosi 101,3, a w przedsiębiorstwie obowiązuje wskaźnik korygujący 0,8% za jeden procent przekroczenia planu produkcji, roczny plan pozostałego osobowego funduszu płac (60.000.000) został pomnożony przez 101, równy procentowi (1,3 x 0,8 = 1,04).

Jak z tego wynika, założone wykonanie rocznego planu pozostałego osobowego funduszu płac narusza proporcje między rocznym planem produkcji a rocznym planem pozostałego osobowego funduszu płac. Wobec tego należy pomniejszyć pozostały osobowy fundusz płac na czwarty kwartał w takiej wysokości, aby zmniejszenie to spowodowało prawidłowe proporcje, założone w planie rocznym. Od kwoty 63.000.000 należy odjąć 60.600.000, co równa się 2.400.000. Od kwoty 18.000.000 (planowany pozostały osobowy fundusz płac na czwarty kwartał) odjąć kwotę 2.400.000, co równa się 15.600.000. Tak więc planowany pozostały osobowy fundusz płac nie będzie wynosił 18.000.000 lecz 15.600.000 i kwota ta stanowić będzie w IV kw. podstawę do ustalenia skorygowanego funduszu płac.

O dokonanych przez oddział zmniejszeniu pozostałego osobowego funduszu płac musi być powiadomione przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwo obowiązane jest w tych przypadkach powiadomić oddział, jakich miesięcy czwartego kwartału i w jakiej wysokości fundusz płac powinien być pomniejszony. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo nie powiadomi oddziału, oddział dokonuje pomniejszenia we własnym zakresie w wysokości jednej trzeciej każdego miesiąca (w

konkretnym przypadku po 800.000). Przedsiębiorstwo może się zwrócić również do oddziału z wnioskiem o zmniejszenie, zamiast pozostałego osobowego funduszu płac, osobowego funduszu płac pracowników umysłowych.

Jeżeli przedsiębiorstwo, w którym osobowy fundusz płac pracowników umysłowych został wydzielony zakłada, że roczny plan produkcji zostanie wykonany powyżej stu procent, należy ustalić stosunek procentowy, uwzględniając aktualny wskaźnik, jakim korygowany jest fundusz płac. Sposób obliczenia prawidłowego założenia wykonania rocznego planu osobowego funduszu płac podano w przykładzie omawiającym przedsiębiorstwo „D”. Jeśli przedsiębiorstwo nie planuje przekroczenia rocznego planu produkcji, roczny plan pozostałego osobowego funduszu płac mnoży się przez procent przewidywanego wykonania rocznego planu produkcji.

Do obliczenia założonego wykonania rocznego planu osobowego funduszu płac (pozostałego) wlicza się do wykonanego osobowego funduszu płac za trzy kwartały oraz planu na czwarty kwartał wynagrodzenia z tytułu specjalnych kart (górnika, hutnika, stoczniowca, gazownika, stalnika, energetyka oraz kolejarza) oraz planowane premie eksportowe. Natomiast nie wlicza się wypłaconych premii oszczędnościowych oraz nieplanowanych premii eksportowych.

Przy ustalaniu wysokości prawidłowego założenia wykonania rocznego planu osobowego funduszu płac należy uwzględnić ewentualnie przyznany w ciągu roku przedsiębiorstwu przez jego jednostkę nadrzędną dodatkowy fundusz płac.

Kontrolę planów osobowego funduszu płac na czwarty kwartał oddziały powinny tak zorganizować, aby ukończyć ją najdalej do dnia 25 października każdego roku kalendarzowego.

S. Sikora

