

18. MAJA 1960

WIADOMOŚCI

Narodowego Banku Polskiego



Miesięcznik

SPIS TREŚCI

DZIAŁ ARTYKUŁOWY

	Str.
1. Przeciw postulatowi stałego udziału kredytu w finansowaniu zapasów normatywnych — <i>M. Kucharski</i> . . .	205
2. Zagadnienia samofinansowania przedsiębiorstw w gospodarce socjalistycznej (Część II) — <i>J. Wierzbicki</i> . . .	208
3. Uzasadnianie zadań inwestycyjnych przez inwestorów — <i>S. Wóycicki</i>	214
4. Aktualne problemy bankowej kontroli funduszu płac w biurach projektów — <i>R. Ławnicki</i>	218
5. Rady narodowe i ich budżety w latach 1957 — 1960 — <i>W. Miłkowski</i>	221
6. W sprawie kryteriów i metod ekonomicznej analizy zapasów — <i>E. Jednaki</i>	227

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

1. Z praktyki i teorii kredytowania w Czechosłowacji — <i>A. Zwass</i>	230
--	-----

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

1. Nieprawidłowości w pracy oddziałów w zakresie oddziaływania na gospodarkę zapasami w przedsiębiorstwach przemysłowych — <i>K. Kupiecka</i>	234
2. Luzy finansowe — <i>Z. Radajewski, Z. Siewierski</i>	236
3. Kilka uwag na temat kontroli funduszu płac — <i>J. Kastelik</i>	240
4. Analiza kosztów w przedsiębiorstwie przemysłowym — <i>W. Korsak</i>	243
5. Kwartalny plan działania wobec przedsiębiorstwa kontrolowanego — <i>F. Siembida</i>	247
6. Analiza planów funduszu płac — <i>K. Wilczyński</i>	249
7. Listy do Redakcji	252

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

Nadesłanych maszynopisów Redakcja nie zwraca

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

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

Druk. ukończ. 3.V.60. Nakł. 5.500 egz. Pap. gazetowy 50 g A1. Ark. wyd. 9,0 C-38
Stołeczne Zakłady Graficzne. Z. W. Zam. 219 —

PRZECIW POSTULATOM STAŁEGO UDZIAŁU KREDYTU W FINANSOWANIU ZAPASÓW NORMATYWNYCH

System kredytowy stanowi jeden z podstawowych elementów finansów państwa a jego funkcjonowanie musi być dostosowane do podstawowych zasad systemu finansowego przedsiębiorstw. Od dwóch lat opierają się one między innymi na przyjętej koncepcji funduszu rozwoju przedsiębiorstw, którą uważam za słuszną i czemu dałem wyraz w innym artykule¹⁾.

Pewne poprawki, dotyczące zasad tworzenia i wykorzystywania funduszu rozwoju, wprowadzone w 1960 r. mają jedynie na celu usprawnienie jego funkcjonowania. Pierwsza z nich polega na przyjęciu zasady, że przedsiębiorstwa mogą dopiero w następnym roku korzystać z funduszu rozwoju osiągniętego z zysku ponadplanowego, tzn. dopiero po przeprowadzeniu weryfikacji zysku. Chodzi w tym przypadku o to, ażeby unikać rozdysponowania zysku, który po weryfikacji może się okazać niższy.

Druga poprawka, mająca istotne znaczenie dla kontroli bankowej, polega na przyznaniu bankowi uprawnienia do blokowania rachunku inwestycyjno-remontowego przedsiębiorstw — w granicach przekazanych na ten rachunek sum z funduszu rozwoju — w przypadku stałego przekraczania poziomu zapasów ustalonych w normatywach, o ile zapasy te są wyłączone z kredytowania (ponieważ nie posiadają charakteru zapasów sezonowych lub specjalnych). Ma to na celu przeciwdziałanie tendencjom do zbyt niskiego (w stosunku do możliwości przedsiębiorstw) ustalania normatywów, aby w ten sposób kierować większe kwoty z funduszu rozwoju na finansowanie inwestycji. Samo bowiem obniżanie normatywów byłoby zjawiskiem pożądanym, ale pod warunkiem, że faktyczne zapasy pozostawałyby w granicach normatywu. Jest to więc prosta konsekwencja przyjętej zasady wiązania wysokości zapasów w przedsiębiorstwach z rozmiarami działalności inwestycyjnej.

Jak w świetle tym wyglądają wysuwane często przez pracowników banku koncepcje częściowego (z reguły) pokrycia normatywów kredytem bankowym.

Częściowe pokrycie normatywów ogranicza autonomię przedsiębiorstw, które w granicach przyznanych im środków finansowych (funduszu rozwoju) powinny mieć prawo wybrania właściwych dróg wykorzystania tych środków. Tymczasem przy kredytowaniu normatywów bank siłą rzeczy włącza się w

ustalanie normatywów. W poprzednich latach (przed 1958 r.) sytuacja przedstawiała się inaczej, ponieważ normatywy ustalane były przez jednostki nadrzędne i stanowiły obowiązujące wskaźniki zarówno dla przedsiębiorstw jak i dla banku. Byłoby oczywiście jakimś rażącym nieporozumieniem gdyby zamiast zjednoczeń, posiadających bardziej fachowe przygotowanie i kierujących działalnością podległych im przedsiębiorstw, banki generalnie przejmowały na siebie obowiązek akceptowania normatywów przedsiębiorstw.

Następnie należy podkreślić, że częściowe pokrycie kredytem osłabia bodźce w kierunku zmniejszania zapasów normatywnych, ponieważ wyzwolone w ten sposób środki tylko częściowo mogą być przeznaczone na inwestycje, częściowo zaś musiałyby być zużyte na spłatę kredytu normatywnego.

W związku z tym komplikowałoby się też planowanie funduszu rozwoju. Zjednoczenia bowiem musiałyby nie tylko ustalać odpisy na fundusz rozwoju w oparciu o kalkulacje gospodarczo uzasadnionego przyrostu zapasów oraz nakładów inwestycyjnych, ale również wysokość kredytu bankowego. W konsekwencji musiałyby to doprowadzić do odgórnego podziału funduszu rozwoju na część przeznaczoną na finansowanie inwestycji i część przeznaczoną na finansowanie środków obrotowych. Wprawdzie i dziś niekiedy tak się dzieje, ale oznacza to naruszenie obowiązujących przepisów. Co innego jest bowiem zagadnienie podstaw kalkulacji odpisów na fundusz rozwoju, a co innego wytyczanie dyrektyw w tej dziedzinie. Obecnie przy pełnym przestrzeganiu przepisów systemu finansowego sprawa wygląda następująco: przypuśćmy, że zjednoczenie ustala odpisy na fundusz rozwoju w kwocie 150 tys. zł licząc się z tym, że na wzrost środków obrotowych potrzeba około 100 tys. zł a na inwestycje 50 tys. zł. Przedsiębiorstwo ma oczywiście możliwość odmiennego podziału, ale wówczas konsekwencje tego odbijają się na jego gospodarce. Załóżmy teraz, że mamy do czynienia z częściowym pokryciem normatywów kredytem bankowym w wysokości 30%. Kalkulacja zjednoczenia wypada wówczas następująco:

przyrost zapasów	100	do pokrycia środkami własnymi	70
inwestycje	50	„ pokrycia środkami własnymi	50
razem	150	fundusz rozwoju	120
		normatywny kredyt bankowy	30
		razem	150

1) Por. M. Kucharski, Fundusz rozwoju przedsiębiorstw „Życie gospodarcze” Nr 38/59.

Kredyt staje się tu w zasadzie dementem funduszu rozwoju z tym tylko, że jego wykorzystanie staje pod znakiem zapytania. Taka sytuacja jest nader skomplikowana. Czy ma ona bowiem oznaczać, że zjednoczenie ustala rozdziałnik kredytu dla banku (co naruszałoby samodzielność banku), czy też bank nie oglądając się na kalkulacje zjednoczenia mógłby prowadzić własną politykę, która oznaczałaby bądź zwiększenie funduszu rozwoju (gdy kredyt byłby wyższy od 30 tys. zł), bądź jego zmniejszenie (gdy kredyt byłby niższy od 30 tys. zł).

Częściowe pokrywanie normatywów kredytem stawiać też może bank w kłopotliwej sytuacji przy wykorzystywaniu uprawnienia do blokowania środków na rachunku funduszu inwestycyjno-remontowym o czym była mowa wyżej. Przypuśćmy, że przedsiębiorstwo chciało ustalić normatyw na poziomie 100 tys. zł, bank zaś uważał, że wystarczający normatyw nie powinien przekraczać 80 tys. zł. Załóżmy dalej, że faktyczny stan zapasów oscyluje stale koło 100 tys. zł. Jeśli przedsiębiorstwo mimo nacisku banku ustaliło normatyw na poziomie 100 tys. zł, byłoby tylko narażone na to, że zmniejszają się jego środki na inwestycje o 6 tys. zł. (kredyt 24 tys. licząc 30% od 80 tys., zamiast kredytu 30 tys., liczonego w wysokości 30% od 100 tys.).

Należy bowiem przyjąć, że inny normatyw niż ustaliło przedsiębiorstwo bank może przyjmować tylko jako podstawę obliczenia kredytu a nie może żądać od przedsiębiorstwa zmiany normatywu przez niego ustalonego. Jeśli natomiast przedsiębiorstwo pod naciskiem banku ustaliło normatyw na poziomie 80 tys. zł a faktyczny stan zapasów oscylował stale około 100 tys. zł, wówczas bank nie mógłby stosować sankcji w postaci blokady rachunku funduszu inwestycyjno-remontowego, nie narażając się na zarzut braku konsekwencji, ponieważ blokada taka oznacza w praktyce żądanie przerzutu z powrotem sum z funduszu rozwoju na pokrycie zapasów, które przecież przedsiębiorstwo od początku chciało z tego funduszu finansować (przez wyższe ustalenie normatywu) a tylko w wyniku nacisku banku przeznaczyło większą część swoich środków na inwestycje. Częściowe pokrycie normatywów kredytem pozostaje przeto w rażącej sprzeczności z oddziaływaniem banku na wysokość zapasów przez omawianą sankcję blokady rachunku inwestycyjno-remontowego. Další problem jaki się z tym wiąże, to zakres kontroli bankowej. Trzeba na wstępie stwierdzić, że kontrolę przedsiębiorstwa i to w pełnym zakresie umożliwia każde udzielenie kredytu a więc również np. kredytu inkasowego. Tak samo udzielanie kredytu na inwestycje umożliwia kontrolę gospodarki zapasami. Częściowe pokrycie normatywów kredytem jako reguła nakłada na bank obowiązek kontroli każdego przedsiębiorstwa, dobrego czy złego, o mniejszych nieprawidłowościach, czy też o znacznych odchyleniach od prawidłowej gospodarki. Ale kontrolować wszystko oznacza zwykle niemożność skontrolowania niczego dokładnie. Dlatego należałoby stworzyć raczej taką sytuację w oddziałach banku, która zezwoliłaby im na wkraczanie ostre, i po dokładnym zbadań gospodarki przedsiębiorstw, w ważnych przypadkach, zamiast pozornego tylko i pobieżnego ingerowania wszędzie.

Rozpatrzmy teraz argumenty wysuwane za szerszym stosowaniem kredytu normatywnego. Jeden z nich wiąże się z zagadnieniem tzw. luzów finansowych, powodujących nadmierną płynność przed-

siębiorstw. Taka sytuacja jest oczywiście niepożądana, ale wydaje się, że właściwa droga postępowania polegać powinna na odpowiednim ustalaniu elementów pokrycia normatywów, w szczególności tzw. pasywów stałych. W związku z tym należałoby rozpatrzyć celowość ustalania pasywów stałych nie na poziomie minimalnym, lecz na poziomie średnim oraz zbadać i ewentualnie rozszerzyć zakres zobowiązań stanowiących podstawę obliczania pasywów stałych. Nie widzę powodów, dla których przedsiębiorstwa nie miałyby wyrazić na to zgody, ponieważ wyższe (ale realne) ustalenie pasywów stałych zapewnia im możliwość zwolnienia własnych środków na inwestycje. Jeśli zaś zrobiłyby odwrotnie, to luzom w pokryciu środków obrotowych odpowiadałaby „ciasnota” pokrycia finansowego inwestycji, a wydaje się że to jest dostateczna sankcja/za posiadanie luzów finansowych. Ponadto w wielu przypadkach przedsiębiorstwa zmuszone byłyby starać się o kredyt bankowy na inwestycje, przy udzielaniu którego bank mógłby jednocześnie żądać likwidacji tychże luzów finansowych.

Nasuwa się w związku z tym przypuszczenie, że ciągle jeszcze nie docenia się związku jaki istnieje między kredytowaniem środków obrotowych i inwestycji, w szczególności zaś, że przy kredytowaniu inwestycji bank ma pełne możliwości domagania się likwidacji luzów finansowych oraz usprawnienia gospodarki zapasami, a tym samym uzależniania pomocy kredytowej w zakresie inwestycji od zwiększenia udziału środków własnych w ich finansowaniu drogą usprawnienia gospodarki na innych odcinkach. Postulat częściowego pokrycia normatywów kredytem wydaje się ciągle tkwić w sytuacji z przeszłości, w której gospodarkę środkami obrotowymi i działalność inwestycyjną traktowano jako zupełnie odrębne i nie związane ze sobą dziedziny gospodarki przedsiębiorstw. Wprowadzenie funduszu rozwoju stworzyło odwrotną i moim zdaniem prawidłową sytuację, a w ślad za tym powinny być wyciągnięte odpowiednie konsekwencje w zakresie polityki kredytowej.

Żądania częściowego pokrycia normatywów kredytem wypływają też z zaniepokojenia faktem spadającego udziału kredytów w finansowaniu zapasów. Tymczasem zjawisko to, zwłaszcza w ostatnich dwóch latach, jest zupełnie zdrowe i wynika z dwóch podstawowych czynników. Po pierwsze nastąpiło urealnienie normatywów, które wchłonęły częściowo dawne zapasy ponadnormatywne. Chyba to nie jest złe; po cóż bowiem utrzymywać, jak to było w latach ubiegłych, fikcję między zapasami na papierze, reprezentowanymi przez normatywy, a zapasami w rzeczywistości. Niskie normatywy nie oznaczają bowiem niskich zapasów, jeśli przedsiębiorstwa nie potrafią odpowiednio gospodarować zapasami. Pamiętamy wszyscy te lata, gdzie wysokie stany ponadnormatywne powodowały duży zakres kredytowania, bez doprowadzenia do obniżki zapasów. Duże bowiem i powszechnie występujące zapasy ponadnormatywne musiały demobilizująco wpływać na politykę kredytową, która nie chcąc wyłączać z kredytowania zapasów wartości kilku miliardów zł musiała obrać drogę liberalnego podchodzenia do ich kredytowania.

Drugim czynnikiem, powodującym spadek udziału kredytów jest wyraźny od dwóch lat postęp w zakresie tempa narastania zapasów. Widać to wyraźnie z przytoczonych niżej wskaźników rozwoju produk-

cji i zapasów w przemyśle (po wyłączeniu przemysłu związanego z produkcją rolną i leśną):

	1955 r.	1957 r.	1958 r.	1959 r.
wzrost produkcji	9,6%	10,3%	10,6%	11,9%
wzrost zapasów	13,1%	18,7%	12,6%	8,9%

A więc pozytywne czynniki oddziaływały na spadek udziału kredytu w finansowaniu zapasów. Spadek zapasów ponadnormatywnych musi oznaczać spadek kredytów i zaniepokojenie z tego powodu dałoby się porównać z zaniepokojeniem sądów powstałym na tle spadku przestępczości.

Bardzo często na tle tej dyskusji przytacza się liczby obrazujące wzrastające stany zapasów poniżej normatywów jako przejawu luzów finansowych. Jeśli te dane oparte są na zbiorczej statystyce, to jest to dalszy przejaw nieporozumień. Przy prawidłowo ustalonych normatywach zapasy w poszczególnych przedsiębiorstwach powinny oscylować dookoła poziomu ustalonego przez normatywy. W zbiorczych zestawieniach statystycznych powinno to powodować mniej więcej równe stany poniżej (w jednych przedsiębiorstwach) i powyżej normatywu (w innych przedsiębiorstwach) na daną datę. To wcale nie oznacza, że stale w jednych jednostkach zapasy są poniżej a w innych powyżej normatywu, bądź że nawet w tych samych jednostkach występują takie same zapasy poniżej lub powyżej normatywów (raz mogą to być zapasy materiałowe, innym zaś razem zapasy wyrobów gotowych itp.). Co mówi nam statystyka bankowa za lata 1957 — 1959? Otóż w czterech ważnych resortach (Min. Górnictwa i Energetyki, Min. Przem. Ciężkiego, Min. Przem. Chemicznego, Min. Przem. Lekkiego) zapasy ponadnormatywne i poniżej normatywów kształtowały się następująco (stany na początek roku) w mln zł:

	1957 r.	1958 r.	1959 r.
powyżej normatywu	4.363	6.524	6.521
poniżej normatywu	1.467	1.736	2.249
normatyw	25.849	30.590	35.528

Ażeby nie operować zbyt ogólnymi wskaźnikami przytoczymy te same dane dla jednego resortu np. przemysłu ciężkiego:

	1957 r.	1958 r.	1959 r.
powyżej normatywu	2.935	4.613	3.944
poniżej normatywu	712	598	1.132
normatyw	16.010	17.744	21.288

Z tego wynika, że sytuacja daleka jest jeszcze od sytuacji prawidłowej tzn., że normatywy nie oddają jeszcze faktycznych możliwości w dziedzinie gospodarki zapasami, ponieważ odchylenia w górę są znacznie wyższe niż odchylenia w dół. Prawidłowy obraz uzyskalibyśmy wówczas, gdybyśmy od zapasów ponadnormatywnych odjęli zapasy sezonowe; ale np. w przemyśle ciężkim takie zapasy nie odgrywają prawie żadnej roli i dlatego porównywalność stanów poniżej i powyżej normatywu jest zapewniona.

Jeśli chodzi o narastanie zapasów poniżej normatywu w kwotach absolutnych, to jest ono przede wszystkim związane ze wzrostem poziomu zapasów i normatywów.

Postaram się teraz przedstawić rolę kredytu bankowego w warunkach uważanych przeze mnie za prawidłowe.

Przedsiębiorstwa powinny być zaopatrzone w środki własne na poziomie zapewniającym im pokrycie normatywów oraz zakresu inwestycji zdecentralizowanych, ustalonych w planie. Kalkulacje dotyczące tych potrzeb przedsiębiorstw powinny więc być podstawą odpisów na fundusz rozwoju.

W tych warunkach odpowiedzialność za przydział środków w dostosowaniu do potrzeb przedsiębiorstw spada na zjednoczenie. Rola kredytu (normatywnego) ograniczałaby się do następujących przypadków:

- 1) gdy następuje rozbieżność w czasie między przyrostem normatywów a wygospodarowaniem funduszu rozwoju,
- 2) gdy potrzeby przedsiębiorstwa w zakresie normatywnych środków obrotowych przekraczają rozmiary planowanego funduszu rozwoju,
- 3) gdy skutek niższej od planu rentowności przedsiębiorstwa nie może wygospodarować dostatecznych środków własnych.

Z wyjątkiem pierwszego przypadku sytuacje pozostałe są przejawem jakichś nieprawidłowości i ewentualne udzielenie kredytu musiałoby być poprzedzone dokładną analizą działalności przedsiębiorstwa.

Kredyt na inwestycje zdecentralizowane mógłby być udzielany w podobnych przypadkach jak wymienione w p.1 i 3 a ponadto wówczas, gdy przedsiębiorstwo zamierzałoby dokonać inwestycji ponadplanowych, w szczególności inwestycji szybko rentujących się. Tak więc również i przy kredytach inwestycyjnych bank wkraczałby z kredytem w sytuacjach wyjątkowych, z tym jednakże, że zakres kredytowania inwestycji powinien być znacznie szerszy w oparciu o rezerwę planu nie rozdysponowaną poprzez plany poszczególnych przedsiębiorstw.

Ażeby jednak system taki mógł funkcjonować sprawnie jest rzeczą niezbędną prawidłowe planowanie wyrażające się w walce z zaniżaniem planów i stosowaniem w związku z tym odpowiedniej progresji na rzecz wpłat do budżetu przy rozliczaniu się z zysków ponadplanowych, zaś przy kalkulacji odpisów na fundusz rozwoju — w mobilizujących założeniach w zakresie przyrostu zapasów. W tych warunkach przekraczanie zapasów, które w wielu przedsiębiorstwach mogłoby mieć miejsce uszczuplałoby środki przedsiębiorstw na inwestycje, których sfinansowanie zostałoby uzależnione w większym stopniu od kredytów bankowych.

Byłoby chyba brakiem konsekwencji, gdyby Ministerstwo Finansów, a z kolei zjednoczenia przyznawały dość hojnie środki na fundusze rozwoju, a powstała wskutek tego obfitość środków dyktowała postulat wycofywania ich i wprowadzania częściowego pokrycia normatywów kredytem.

Dążyć się powinno bowiem do tego, żeby przedsiębiorstwa same troszczyły się o możliwie niskie ustalanie normatywów a bank powinien być raczej nastawiony na przeciwdziałanie zbyt niskiemu, nierealnemu ich ustalaniu poprzez omawianą sankcję blokady rachunku inwestycyjno-remontowego. Jeśli w tej sytuacji znaczna część przedsiębiorstw potrafiłaby gospodarować przy niskich normatywach i obchodzić się bez kredytu inwestycyjnego wskutek wyzwolenia większych własnych środków drogą zmniejszania zapasów, to tym lepiej. Oznaczałoby to bowiem, że same bodźce tkwiące w systemie funduszu rozwoju byłyby wystarczające dla uzyskania pożądanych efektów gospodarczych. Inne zaś przedsiębiorstwa musiałby, uciekając się do kredytów inwesty-

cyjnych, poddać się pełnej kontroli bankowej, a więc również w zakresie środków obrotowych.

Istnieją więc warunki dla szerokiej kontroli bankowej przede wszystkim przez kredyty inwestycyjne, ponadnormatywne oraz rozliczeniowe, a w wyjątkowych tylko przypadkach również przez kredyty normatywne. Postulat natomiast kredytowania każdego przedsiębiorstwa bez względu na jego sytuację finansową jest ekonomicznie rzecz biorąc postulatem bez sensu i w skutkach swych prowadzącym nie do wzmocnienia lecz osłabienia kontroli bankowej w skali całej gospodarki.

Podkreślić też z naciskiem należy, że najbardziej skutecznym narzędziem kontroli są kredyty inwestycyjne, ponieważ odmowa udzielenia takiego kredytu istotnie w zasadzie uniemożliwia dokonywania inwestycji, podczas gdy odmowa kredytowania zapasów (poza pewnymi trudnościami finansowymi i pośrednim oddziaływaniem przez koszty na fundusz zakładowy i fundusz rozwoju) ma tylko bardzo ograniczony skutek. Sprzyjają temu zasady gospodarowania funduszem rozwoju, który w pierwszym rzędzie powinien być wykorzystywany na pokrycie normatywów a dopiero w następnej kolejności na inwestycje.

W ten sposób niedobór środków ujawnia się ostatecznie na odcinku inwestycji. Sytuację tę wzmacnia wspomniane już uprawnienie banku do blokowania rachunku inwestycyjno-remontowego w przypadku posiadania przez przedsiębiorstwo nadmiernych zapasów. Ale nawet w przypadku zastosowania takiej sankcji bank może udzielić kredytu inwestycyjnego jeśli uzna, że wymaga tego dokończenie danej inwe-

stycji bądź też, że nowa inwestycja jest ekonomicznie celowa a limit kredytu inwestycyjnego i analiza potrzeb innych przedsiębiorstw na to zezwala. Chodzi przecież między innymi o przeciwdziałanie sytuacji, w której przedsiębiorstwo może rozmyślnie ustalać zbyt niski normatyw, aby nie tylko zwiększyć swój program inwestycyjny, ale żeby uniknąć na tym odcinku kontroli bankowej właśnie dlatego, że jest ona bardziej skuteczna. W ten sposób najlepiej chyba wiąże się bodźce oddziałujące na same przedsiębiorstwa w kierunku maksymalnego zainteresowania ich w prawidłowej gospodarce środkami obrotowymi — z oddziaływaniem kredytu bankowego. Natomiast system częściowego pokrywania normatywów kredytem (jako reguła) nie dostarcza nowych, lepszych instrumentów kontroli bankowej a łamie zasady postępowania wyżej przedstawione. To oczywiście wcale nie wyklucza stosowania w określonych przypadkach blokowania części funduszy własnych przedsiębiorstwa i wprowadzenia na to miejsce kredytu bankowego (bądź na wniosek banku, bądź na wniosek zjednoczenia), ale w przypadkach wyjątkowych, a nie jako reguła.

Na zakończenie pragnę podkreślić, że w świetle tych uwag nie widzę potrzeby wycofania się z obecnych zasad kredytowania handlu ponieważ:

- 1) nie występuje tam tak ostro potrzeba wiązania gospodarki zapasami z działalnością inwestycyjną,
- 2) zagadnienie samych normatywów posiada mniejszą wagę.

Dlatego uwagi moje dotyczą głównie przedsiębiorstw przemysłowych.

M. Kucharski

ZAGADNIENIA SAMOFINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ

Część II

Rola samofinansowania w gospodarce przedsiębiorstw socjalistycznych

Mimo że samofinansowanie poczyną odgrywać coraz znaczącą rolę w gospodarce przedsiębiorstw państwowych piśmiennictwo ekonomiczne krajów socjalistycznych mało stosunkowo zajmuje się tym zagadnieniem. Należy tu jednak rozróżnić samofinansowanie „retrospektywne” od „prospektywne”.

Trzeba bowiem przyznać, że samofinansowanie „prospektywne”, realizowane przy pomocy kredytów bankowych na inwestycje zdecentralizowane, stanowi obecnie we wszystkich krajach socjalistycznych przedmiot gruntownych rozważań ekonomicznych. Wraz ze stopniowym wzrostem zasięgu inwestycji zdecentralizowanych rośnie bowiem znaczenie kredytu inwestycyjnego dla wzrostu gospodarczego, jednocześnie jednak mogą występować pewne nieprawidłowości w przedsiębranym w ten sposób procesie samofinansowania, częstokroć o poważnych nawet konsekwencjach dla gospodarki narodowej.

Samofinansowanie tego rodzaju nie przebiega prawidłowo najczęściej ze względu na niewłaściwe wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa kredytów bankowych, przeznaczonych na cele inwestycyjne. Kredyty te mogą być uzyskiwane na podstawie nadzbyt optymistycznego przewidywania opłacalności

projektowanych nakładów inwestycyjnych. Przypadki takie zawsze są możliwe mimo kontroli przez Bank wniosków przedkładanych przez przedsiębiorstwa.

Niemniejsze nieprawidłowości wynikają z rozwijania przez przedsiębiorstwa inwestycji zdecentralizowanych poza granice przewidziane planem. Wiąże się to z reguły z narzucaniem przez przedsiębiorstwa bankom potrzeby finansowania rozpoczętych już inwestycji, co z reguły powoduje poważne zakłócenia równowagi gospodarczej, a stąd także tendencje do ograniczenia samodzielności przedsiębiorstw w tym zakresie. Tymczasem główny ciężar zagadnienia zdaje się spoczywać nie tyle w ograniczeniu swobody przedsiębiorstw w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych, ile w ścisłym limitowaniu środków jakimi banki mogą służyć przedsiębiorstwom na ten cel, stosownie do wytycznych planów rozwoju gospodarczego. Chodzi zatem o ustanowienie w okresie planowanym pułapu, który musiałby być w sumie globalnej nieprzekraczalny dla ogółu przedsiębiorstw. Banki powinny mieć natomiast możliwość elastycznego manewrowania kredytem na cele inwestycyjne zarówno między poszczególnymi gałęziami gospodarki narodowej (stosownie do planowych zadań rozwoju tych gałęzi, z uwzględnieniem potrzeb rozwoju regionalnego), jak i między poszczególnymi przedsiębiorstwami

w obrębie tych gałęzi (stosownie do sytuacji finansowej tych przedsiębiorstw, zapewniającej terminowy zwrot zaciągniętych kredytów itp.). Znaczna złożoność tej problematyki powoduje stosunkowo duże nasilenie w naszym piśmiennictwie ekonomicznym specjalnych opracowań i dyskusji na ten temat¹⁾.

Zaznacza się natomiast rażący brak opracowań na temat klasycznej problematyki nagromadzania i zastosowania środków pieniężnych, jaką dla odróżnienia określa się tu mianem samofinansowania „retrospektywnego”. W rezultacie tego kierownicy finansowi przedsiębiorstw państwowych, częstokroć faktycznie rozwijający na własną rękę tego rodzaju samofinansowanie, nie opierają się na uogólnieniach ani na ocenie doświadczeń w tym zakresie. Uogólnienia tego rodzaju mogłyby się natomiast bez wątpienia przyczynić do pewnego uporządkowania tej dziedziny gospodarki przedsiębiorstw, a w każdym razie ułatwiłyby bardziej dogłębne ujmowanie samofinansowania w analizie działalności gospodarczej.

Metody nagromadzania i zastosowania środków pieniężnych nie wymagałyby może szerszego omawiania, gdyby można było założyć, że w przedsiębiorstwach państwowych całe to zagadnienie sprowadza się wyłącznie do akumulacji z zysku. W przypadku jawnych form akumulacji wewnętrznej występuje bowiem bezpośrednie kierowanie zysku na przewidziane prawem cele rozwoju gospodarczego²⁾. Istnieje co prawda zawsze możliwość występowania cichych form akumulacji z zysku, polegających z reguły na zawyżaniu nakładów, dzięki czemu unika się wykazywania zysku³⁾, jednakże system premiowania załogi z zysku oraz wysuwanie w ogóle na plan pierwszy wykonania planowych wskaźników rentowności nasuwa raczej obawę zawyżania aniżeli zaniżania zysku bilansowego przedsiębiorstw państwowych (odwrotnie aniżeli w gospodarce kapitalistycznej). Wbrew tym przewidywaniom występuje jednak czasem kierowanie środków obrotowych na cele inwestycyjne, co może niejednokrotnie powodować zawyżanie rachunku kosztów. Stanowi to w praktyce najczęstszą formę cichej akumulacji z zysku.

Obok akumulacji z zysku występuje u nas powszechnie możliwość upłynniania składników majątkowych bez zmniejszenia zdolności produkcyjnej przedsiębiorstw. Następuje ono przez nagromadzenie amortyzacji, która w pewnej części może służyć rozszerzeniu działalności przedsiębiorstw oraz różne usprawnienia gospodarki przedsiębiorstw, jak zwię-

kszenie szybkości krążenia środków obrotowych, racjonalizację itp., które pozwalają na pewne zredukowanie stanu zaangażowanych składników majątkowych i skierowanie wyzwolonych w ten sposób środków na cele reprodukcji rozszerzonej.

Amortyzacja pojęciowa związana jest z procesem reprodukcji prostej jednakże różne względy techniczne i ekonomiczne powodują, że środki pieniężne, nagromadzone z odpisów amortyzacyjnych, mogą służyć także reprodukcji rozszerzonej i to nie tylko do czasu zużytkowania tych odpisów zgodnie z ich właściwym przeznaczeniem, to znaczy w krótszym lub dłuższym okresie przejściowym, jak to się zwykle przyjmuje, lecz nawet na stałe. Amortyzacja powinna być preto rozpartywana jako zasadnicze, obok zysku, źródło samofinansowania przedsiębiorstw państwowych.

Na powyższy stan rzeczy składają się dwa rodzaje przyczyn. Pierwsza ma charakter ściśle techniczny. Od dawna znane jest w bankowości zjawisko, że krótkoterminowe wkłady mogą w pewnej części służyć jako pokrycie udzielanych kredytów długoterminowych. Podobne zjawisko zachodzi i z amortyzacją. Im bardziej zróżnicowane są składniki majątku trwałego przedsiębiorstw pod względem ich długotrwałości, w tym większym stopniu kwoty uzyskiwane z odpisów amortyzacyjnych mogą być przeznaczone na inne cele aniżeli reprodukcja prosta majątku trwałego.

Obliczenia niektórych ekonomistów wskazują, że amortyzacja pozwala na wzrost majątku trwałego przedsiębiorstw o blisko 100% w porównaniu do jego stanu pierwotnego⁴⁾. W dużej mierze przyczynia się do tego także swoboda kształtowania funduszy amortyzacyjnych. Tak na przykład w gospodarce kapitalistycznej następuje częstokroć, jeśli tylko przepisy podatkowe pozwalają na to, powiększanie amortyzacji wraz z towarzyszącą temu zjawisku zwyżką cen. Stanowi to niezwykle wydajne źródło samofinansowania, umożliwiając niezwykle szybki wzrost inwestycji przemysłowych, jaki można było zauważyć w wielu krajach po ostatniej wojnie⁵⁾.

Inne przyczyny mają charakter wyrażnie ekonomiczny. Na skutek nieustannego postępu technicznego⁶⁾ oraz wzrostu wydajności pracy następuje systematyczna obniżka cen przy niezmienniej zdolności produkcyjnej urządzeń (można to też wyrazić jako zwiększenie zdolności produkcyjnej urządzeń przy tej samej cenie), stąd też kwota potrzebna dla odtworzenia po określonej ilości lat urządzeń o tej samej zdolności produkcyjnej powinna być w zasadzie niższa od kosztów zakupu lub wytworzenia pierwotnych urządzeń. Ponieważ zaś odpisy dokonywane są według nominalnej wartości urządzeń, pewna ich część normalnie przekracza potrzeby reprodukcji prostej⁷⁾.

1) Między innymi: J. Niewiadomski, Reforma zasad planowania i finansowania inwestycji oraz kapitałowych remontów, *Finanse* 1958 r., Nr 2, strona 25—34; Z. Witkowski, Nowy system planowania i finansowania inwestycji, *Finanse* 1959 r., Nr 2, strona 32—41; S. Przywecki, Niektóre problemy dotyczące finansowania inwestycji, *Wiadomości NBP* 1959 r., Nr 4, strona 174—179; R. Michejda, Uwagi na temat obecnego systemu finansowania inwestycji, *Wiadomości NBP* 1959 r., Nr 6, strona 286—292; A. Zwass, Kredytowanie nakładów inwestycyjnych, *Wiadomości NBP*, 1959 r., Nr 6, strona 292—296; R. Szarota, W sprawie systemu planowania i finansowania inwestycji, *Inwestycje i Budownictwo* 1959 r., Nr 5, strona 27—34.

2) Nie występują u nas żadne rezerwy, to znaczy rezerwy na ogólne lub ściśle określone cele reprodukcji rozszerzonej (w ciężar kosztów lub z czystego dochodu), tworzone fakultatywnie na podstawie specjalnych decyzji kierownictwa przedsiębiorstw państwowych albo ich władz zwierzchnich. Możliwość tworzenia przez przedsiębiorstwa tego rodzaju rezerw jest zupełnie do pomysłenia w układzie decentralistycznym gospodarki socjalistycznej. W braku tego rodzaju uprawnień akumulacja z zysku wyczerpuje się u nas na tworzeniu rezerw ustawowych.

3) Zawyżanie nakładów mogłoby występować w wyniku zaniżonego szacunku aktywów (na przykład w drodze przekraczania norm bezpośrednich odpisów amortyzacyjnych, nieaktywowania kwalifikujących się do tego nakładów, nabyt niskiego oszacowania zapasów) albo zawyżonego szacunku pasywów (na przykład w drodze przekraczania norm pośrednich odpisów amortyzacyjnych jak i norm stosowanych przy tworzeniu pasywów stałych albo rezerw na różne wydatki, które nie dają się z całą dokładnością obliczyć albo nie muszą koniecznie nastąpić — jak różnego rodzaju zobowiązania gwarancyjne itp.).

4) K. Hagest, *Selbstfinanzierung des Betriebes*, strona 60—65.

5) Na zależność amortyzacji od metod przeprowadzania odpisów, a następnie na zależność tych metod od przepisów podatkowych wskazuje wielu ekonomistów. Przez przepisy podatkowe uwarunkowane są w szczególności metody przyspieszonego amortyzowania, stosowane szeroko w Niemczech Zachodnich, Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych Ameryki i innych. Na skutek wysokiej wyceny majątku trwałego oraz stosowania przyspieszonego amortyzowania w Niemczech Zachodnich odpisy amortyzacyjne wynosiły w latach 1950—1954 od 16% do 19% wartości majątku trwałego, co przekracza co najmniej dwukrotnie potrzeby w zakresie odtwarzania. W. Lissowski, *Problem zużycia ekonomicznego środków pracy*, Warszawa, 1958 r., strona 131—132.

6) Nie rozpatrujemy tu postępu technicznego z punktu widzenia techniki, lecz jako zjawisko ekonomiczne.

7) Odpowiednie modyfikowanie stawek odpisów amortyzacyjnych nie jest możliwe, gdyż ogólna suma amortyzacji okazałaby się w takim razie po upływie wieloletniego okresu niższa od wartości bilansowej majątku trwałego, wystąpiłyby preto z tego tytułu straty bilansowe.

Z drugiej jednak strony występują pewne czynniki działające w kierunku odwrotnym. Są nimi potrzeby kapitalnych remontów, które wymagają częstokroć nakładów sięgających kilkunastu procent wartości początkowej obiektu jak i następujące z reguły w ostatnich kilkudziesięciu latach zwyżki cen powodujące deprecjację bieżących odpisów amortyzacyjnych w stosunku do kosztów odtworzenia użytych obiektów majątkowych. Zatem z pewną ostrożnością należy w ogólności przyjmować twierdzenie o występowaniu w kwocie odpisów amortyzacyjnych dwóch części — części niezbędnej dla utrzymania pierwotnej zdolności produkcyjnej majątku trwałego oraz części pozostałej, która może stanowić źródło samofinansowania.

Tocząca się w ostatnich latach dyskusja na temat roli amortyzacji w gospodarce przedsiębiorstw wyjaśniła, że równowaga między wielkością amortyzacji oraz inwestycji restytucyjnych może występować jedynie w warunkach utrzymywania corocznie na tym samym poziomie nakładów inwestycyjnych. W warunkach rozwoju gospodarczego amortyzacja umożliwia — nawet bez zastosowania metod przyspieszonej amortyzacji — sfinansowanie znacznej części reprodukcji rozszerzonej środków trwałych. Według szacunku realnego dla warunków naszej gospodarki wielkość tej nadwyżki wynosić może do 50%. Nadwyżka ta pozwala na pokrycie kosztów modernizacji majątku trwałego, stanowi, zatem poważne źródło samofinansowania⁸⁾.

Dodatkową korzyścią jest przy tym także możliwość niezwracania w warunkach rozwoju gospodarczego pożyczek na reprodukcję rozszerzoną, normalnie zaciąganych z funduszu amortyzacyjnego (zasadniczo do czasu zużycowania tego funduszu zgodnie z właściwym jego przeznaczeniem). Wysokość tych pożyczek nie może jednak przekroczyć określonej części tego funduszu, w przeciwnym razie mogą wystąpić trudności przy finansowaniu reinwestycji. Praktyka niewiele się troszczy o tę trudność, traktując wszelkie reinwestycje łącznie z inwestycjami.

Stosunkowo rzadsze w praktyce są przypadki nieprawidłowego samofinansowania na skutek niewłaściwego wykorzystywania środków pochodzących z upłynnienia składników majątkowych.

Ważnym źródłem upłynnienia składników majątkowych bez ograniczenia zdolności produkcyjnej przedsiębiorstw, co zwalnia środki na potrzeby samofinansowania przedsiębiorstw, jest zwiększenie szybkości krążenia środków obrotowych. Szybkość krążenia środków obrotowych wpływa w istotny sposób na rozmiar środków zaangażowanych w produkcji i obrocie przedsiębiorstw. Zwiększenie szybkości krążenia środków skraca czas trwania cyklu obrotowego, a tym samym zmniejsza wysokość normatywów środków obrotowych, jakie są niezbędne dla zrealizowania planowanych rozmiarów produkcji. Wyszubodzone w ten sposób środki obrotowe mogą zostać skierowane na uruchomienie nowych procesów produkcyjnych⁹⁾.

⁸⁾ Według W. Lisowskiego, tamże, strona 153—185. Rozumowanie to mogłoby mieć jednak praktyczne zastosowanie dla nas dopiero po przeprowadzeniu właściwej wyceny składników majątkowych, co jest w ogólności warunkiem urealnienia odpisów amortyzacyjnych.

⁹⁾ Ograniczenie wysokości normatywów następuje częstokroć tylko pozornie, powodując potrzebę zwiększenia kredytów normatywnych. Skutecznym środkiem przeciwdziałania temu mogłoby być ustanowienie wspólnej puli kredytów normatywnych i inwestycyjnych w każdym oddziale banku. W takim przypadku możliwość powiększenia samofinansowania „retrospektywnego” może nastąpić tylko kosztem odpowiedniego zmniejszenia możliwości rozwijania samofinansowania „prospektywnego”.

Ścisły związek z samofinansowaniem posiada wręcz także racjonalizacja przebiegu procesów produkcyjnych. Racjonalizacja wiąże się z reguły z rozszerzeniem zdolności produkcyjnej przedsiębiorstw, wymaga jednak przy tym zaangażowania dodatkowych środków. Chociaż nie zachodzi tu najczęściej widoczne odkładanie środków pieniężnych na ten cel, racjonalizacja uwarunkowana jest przez samofinansowanie. Częstokroć zresztą następuje to w drodze wykorzystania przez przedsiębiorstwa specjalnie na ten cel uzyskanych kredytów bankowych.

Poza akumulacją zysku, z amortyzacji i ze środków pochodzących z upłynnienia składników majątkowych występuje jeszcze częstokroć dodatkowe źródło samofinansowania przedsiębiorstw w postaci przeterminowanych zobowiązań fakturowych. Występowanie tego zjawiska świadczy o łamaniu dyscypliny płatniczej. Przeciwdziała temu system bankowy, w zasadzie potracając z udzielanych kredytów sumy zobowiązań fakturowych, przekraczających prawidłowy okres inkasa. Niemniej przeterminowane zobowiązania płatnicze stanowią często w praktyce występujące źródło funduszy, tym łatwiej prowadzące do nieprawidłowego samofinansowania, że samo wynika z nieprawidłowej gospodarki przedsiębiorstw.

Ocena samofinansowania jest bardzo złożona nawet w warunkach gospodarki kapitalistycznej, gdzie samofinansowanie jest od dawna szeroko stosowane oraz posiada obszerną literaturę. Tym trudniejsze musi być przeprowadzenie tej oceny w warunkach gospodarki socjalistycznej, gdzie skuteczność samofinansowania nie jest w ogóle jeszcze dostatecznie doświadczona. Ponieważ zagadnienie to nie znajduje należytego odzwierciedlenia w piśmiennictwie ocenę samofinansowania ograniczyć trzeba do studium porównawczego dobrych i złych stron samofinansowania w warunkach ustrojowych kapitalizmu i socjalizmu.

Samofinansowanie jest bez wątpienia organiczną formą akumulacji społecznej. W drodze samofinansowania przedsiębiorstwa kapitalistyczne uniezależniają się od rynku kapitałowego. Samofinansowanie jest przy tym także najtańszym sposobem pokrycia nakładów inwestycyjnych, unika się bowiem płacenia odsetek, co zmniejsza ryzyko podejmowanego działania. Pozwala to na szerokie wprowadzanie usprawnień racjonalizatorskich, mających duże znaczenie dla obniżki kosztów, na wprowadzanie nowych rodzajów produkcji, zdobywanie nowych rynków, rozwijanie inicjatywy kierownictwa przedsiębiorstw, hamowanej przez nie znających się często na rzeczy kredytowców itp. W kalkulacji handlowej trzeba zasadniczo uwzględniać odsetki od kapitału uzyskanego w drodze samofinansowania, jednak w przypadku ciężkiej sytuacji rynkowej przedsiębiorca może czasowo zrezygnować z zaliczenia tej pozycji do kosztów, obniżając cenę i wzmacniając w ten sposób swą zdolność konkurencyjną.

Inna rzecz, że znaczne nasilenie samofinansowania w gospodarce kapitalistycznej spowodowane jest najczęściej względami podatkowymi. Często szuka się wprost okazji do nakładów, aby uniknąć znacznej progresji przy opodatkowaniu. W przeciwnym razie zyski przedsiębiorstw uległyby — na skutek znacznego i wielokrotnego (podwójnego a nawet potrójnego) opodatkowania — w przeważającej części przypadkowi na rzecz państwa. Prowadzi to często

do chybionego inwestowania. Do złych stron samofinansowania należy także zaliczyć tendencję do przekraczania optymalnych rozmiarów przedsiębiorstw, co na dalszą metę musi prowadzić do spadku rentowności produkcji.

Rezerwy pieniężne przedsiębiorstw kapitalistycznych tworzone w trybie samofinansowania mogą być, mimo swego częstokroć celowego charakteru, czasowo użytkowane niezgodnie ze swoim zasadniczym przeznaczeniem. Posiada to dobre i złe strony, szczególnie gdy kieruje się je na pokrycie strat, bez potrzeby informowania przy tym szerokiego ogółu o rozmiarze poniesionych strat, albo na uzupełnienie zysku, co umożliwiałoby stabilizację zysku na stałym poziomie w dłuższym okresie czasu. Tego rodzaju korektury wyników finansowych mogą mieć miejsce nie tylko przy pomocy manipulowania poprzednio nagromadzonymi rezerwami, lecz także przy pomocy cichych form samofinansowania; te ostatnie są zresztą najchętniej wykorzystywane, gdyż pozwalają na nieujawnianie w bilansie machinacji dokonywanych w tym zakresie. Może to prowadzić do zmniejszenia poczucia odpowiedzialności ze strony kierownictwa przedsiębiorstw za straty kapitałowe, chybione inwestycje itp., skoro efekty tego mogą nie być ujawnione w bilansie.

Działanie to odgrywa dziś szczególną rolę w warunkach powszechnego odłączenia tytułu własności od kierownictwa w wielkich spółkach akcyjnych. Zapewnienie stałej dywidendy oraz nieujawnienie strat osłabia krytyczne zainteresowanie akcjonariuszy działalnością dyrekcji przedsiębiorstw, zapewniając oligarchii kierowniczej dużą samodzielność. Działanie to utrudnia także publiczną kontrolę działalności gospodarczej przedsiębiorstw, porównywanie przedsiębiorstw, a przy tym niweczy istotną funkcję zysku, jaką jest miara gospodarności i wydajności przedsiębiorstw. Jeśli zysk ma pełnić tę rolę musi ulec stanowczemu ograniczeniu możność tworzenia przez przedsiębiorstwa cichych rezerw.

Powyższa ocena dobrych i złych stron samofinansowania, przeprowadzona z punktu widzenia przedsiębiorstwa kapitalistycznego, wskazuje w ogólności na przewagę korzyści. Szkody są zresztą związane głównie ze stosowaniem cichych form samofinansowania, stąd wysuwany częstokroć postulat, aby w bilansie uczynić samofinansowanie bardziej widoczne, aby ujmować w bilansie ciche rezerwy na równi z rezerwami jawnymi itp. Przedsiębiorstwo kapitalistyczne nie może jednak zrezygnować całkowicie z cichego samofinansowania, które może przynosić mu poważne korzyści w walce konkurencyjnej. Tworzenie umiarkowanych cichych rezerw jest zatem powszechnie uważane za godne poparcia¹⁰⁾.

Trzeba stwierdzić, że całkowicie odmienne warunki gospodarki socjalistycznej oraz odmienne nieco pojęcie samofinansowania w dostosowaniu do tych warunków powodują zachowanie dużej części wymienionych wyżej korzyści z pominięciem wielu szkód.

Istotna odmienność warunków gospodarki socjalistycznej powoduje, że samofinansowanie przedsiębiorstw państwowych przeciwstawione zostaje nie finansowaniu „obcemu” przez rynek pieniężny, lecz

finansowaniu „własnemu” przez państwo socjalistyczne. Samofinansowanie stanowi w tych warunkach istotne uwarunkowanie samodzielności przedsiębiorstw państwowych w zakresie ich rozwoju gospodarczego, co nie jest bez znaczenia dla gospodarki tych przedsiębiorstw.

Samofinansowanie przedsiębiorstw socjalistycznych pozwala w szczególności na najskuteczniejsze wprowadzenie usprawnień racjonalizatorskich i drobnej mechanizacji, a zatem na obniżkę kosztów produkcji, na rozwijanie asortymentu prowadzonej wytwórczości w dostosowaniu jej do potrzeb odbiorców bezpośrednich, na rozwijanie w ogólności inicjatywy kierownictwa przedsiębiorstw. Samofinansowanie nie może natomiast wpływać na tworzenie nowych przedsiębiorstw, na zasadnicze powiększenie rozmiarów istniejących przedsiębiorstw oraz ich ogólną rekonstrukcję techniczną. Tym samym możliwość chybionych decyzji inwestycyjnych jest w przypadku samofinansowania bardzo ograniczona.

W przedsiębiorstwach socjalistycznych nie zachodzi także niebezpieczeństwo korektury wyników finansowych w drodze odpowiedniego manipulowania rezerwami. Jawne rezerwy są bardzo ograniczone i przepisy nie pozwalają na wykorzystywanie ich w tym kierunku. Tworzenie cichych rezerw nie jest co prawda nigdy wykluczone, jednak wyeliminowanie tego zjawiska jest dużo łatwiejsze w gospodarce socjalistycznej aniżeli w gospodarce kapitalistycznej. W tym ostatnim przypadku cały problem sprowadzono do ograniczenia cichych rezerw do „umiarkowanych” rozmiarów, co może być rozmaicie rozumiane i rozmaicie interpretowane. W gospodarce socjalistycznej sprawa przedstawia się inaczej, skoro nie ma przeszkód dla całkowitego wyeliminowania cichych rezerw problem ten sprowadza się tylko do odpowiednio ścisłej kontroli i analizy bilansów przedsiębiorstw. Samofinansowanie socjalistycznych przedsiębiorstw nie stoi zatem także na przeszkodzie, jak to ma miejsce w gospodarce kapitalistycznej, publicznej kontroli działalności gospodarczej przedsiębiorstw, nie niweczy możliwości porównywania przedsiębiorstw, nie niweczy funkcji zysku jako miary gospodarności i wydajności przedsiębiorstw.

Rola samofinansowania z punktu widzenia ogólnego gospodarczego

Zagadnienie samofinansowania wymaga ponadto jeszcze rozpatrzenia z punktu widzenia ogólnogospodarczego. Ekonomisci burżuazyjni, którzy nawet przypisują samofinansowaniu dużą rolę z punktu widzenia potrzeb gospodarki przedsiębiorstw kapitalistycznych, stwierdzają na ogół jednocześnie, że z punktu widzenia ogólnospołecznego występują w istocie rzeczy same złe strony samofinansowania. Toteż przeciwnicy samofinansowania opierają się generalnie na ogólnospołecznym punkcie widzenia¹¹⁾. Socjalistyczni ekonomiści zdają się na ogół negować możność szerszego stosowania samofinansowania, głównie z punktu widzenia trudności jego pogodzenia z ogólnymi warunkami gospodarki planowej, niemniej zaznacza się najwyraźniej także brak zro-

¹⁰⁾ F. Hegner, Die Selbstfinanzierung der Unternehmung als theoretisches Problem der Betriebswirtschaftslehre und der Volkswirtschaftslehre, Berlin 1946; K. Hegert, Selbstfinanzierung des Betriebes, Stuttgart 1952.

¹¹⁾ Pomija się jednak częstokroć przy tym, że w wyniku samofinansowania osłaga się kapitalizację, podczas gdy uzyskany zysk byłby bez samofinansowania tylko w drobnej części skierowany na ten cel.

zumienia dla celowości samofinansowania z punktu widzenia potrzeb gospodarki przedsiębiorstw¹²⁾.

Nie bierze się jednak przy tym na ogół pod uwagę, że samofinansowanie socjalistycznych przedsiębiorstw wynikało właśnie z potrzeb życia gospodarczego i nie da się już obecnie wyeliminować z gospodarki przedsiębiorstw. Z ogólnogospodarczego punktu widzenia może ono właśnie w warunkach planowania gospodarczego podlegać skutecznej regulacji ze strony państwa, co powinno pozwolić na uniknięcie wielu trudności, jakie zazwyczaj związane są z występowaniem samofinansowania w gospodarce kapitalistycznej. Jeśli jednak nauki ekonomiczne nie stworzą podstawy dla właściwego ujęcia tego zagadnienia, samofinansowanie występujące w systemie gospodarki socjalistycznej będzie w praktyce czynnikiem łatwo powodującym zakłócenia planowej równowagi gospodarczej.

Jest powszechnie uznaną prawdą, że prawidłowa kapitalizacja może następować tylko za pośrednictwem rynku kapitałowego. Istotnym niebezpieczeństwem pomijania banków w przypadku samofinansowania przedsiębiorstw kapitalistycznych zdaje się być to, że inwestycje koncentrują się wówczas w najsilniejszych, a niekoniecznie najważniejszych gałęziach gospodarki narodowej. We Francji na przykład „wynikiem tego było nadmierne nasilenie inwestycji (czasem bardzo kosztownych) w pewnych dziedzinach gospodarki, podczas gdy na innych odcinkach, mających bardzo istotne znaczenie, istniały poważne trudności finansowe przy realizowaniu programu”¹³⁾.

W poglądach tych wyraża się ogromne zaufanie do funkcji kontrolnej organów kredytowych, które we własnym chociażby interesie troszczą się o właściwe ulokowanie środków kredytowych. Zakłada się jednak przy tym najczęściej, że banki w gospodarce kapitalistycznej działają nie tylko w interesie prywatnym, ale w pewnej mierze także i w interesie publicznym, co zresztą na ogół odpowiada warunkom współczesnych państw kapitalistycznych, które chętnie wykorzystują mechanizm kredytu w celach interwencyjnych.

Realistyczny obraz panującej pod tym względem sytuacji we współczesnym świecie kapitalistycznym daje J. Meynaud. Sytuacja staje się mianowicie bardziej skomplikowana jeśli rynek kapitałowy nie jest w danym okresie dostatecznie aktywny. Brak możliwości samofinansowania w „nieuprzywilejowanych” gałęziach gospodarki przy niedostatecznej podaży kapitałów na rynku może utrudnić modernizację i rozwój takich gałęzi, które częstokroć są najbardziej potrzebne z punktu widzenia ogólnospołecznego. Zmusza to skarb państwa do wejścia na miejsce niewystarczającego kapitału prywatnego¹⁴⁾.

W ten sposób na przykładzie samofinansowania widać jak współczesna gospodarka kapitalistyczna wyłamuje się z zasad gospodarki rynkowej. Zasady gospodarki konkurencyjnej przestają oddziaływać na decyzje inwestycyjne, gdy przedsiębiorstwa, któ-

re doszły do monopolistycznej pozycji, zdobywają łatwo środki na samofinansowanie i usuwają swe plany inwestycyjne spod kontroli rynku oraz spod kontroli systemu bankowego, a wiele innych przedsiębiorstw, które nie są w sytuacji uprzywilejowanej i natrafiają na brak kapitału, korzysta z konieczności z pomocy finansowej państwa, która w warunkach współczesnej gospodarki interwencyjnej przybiera zresztą często postać kredytu udzielanego przez znacjonalizowany albo co najmniej działający pod ścisłą kontrolą państwa aparat bankowy. Oczywiście jest, że interwencyjna polityka państwa kapitalistycznego nie kieruje się z reguły wymaganiami gospodarki konkurencyjnej, lecz na odwrót usiłuje zazwyczaj oddziaływać ze swej strony na rynek.

Nie oznacza to jednak wcale wprowadzenia w gospodarce kapitalistycznej nowego systemu ekonomicznego. Konkurencja nie zostaje w zasadzie zastąpiona przez ogólnopaństwowe planowanie gospodarcze, jakie mogłoby dopiero zapewnić — wbrew pozorom — właściwsze warunki dla rozwoju samofinansowania. „Gdyby realizacja inwestycji podlegała planowi ogólnopaństwowemu, ustalającemu dla każdej branży właściwe dla niej rozmiary, samofinansowanie zatraciłoby znaczną część cech ujemnych i byłoby dla przedsiębiorstwa metodą wygodną, umożliwiającą wykonanie przydzielonego mu zadania w obrębie planu ogólnopaństwowego”¹⁵⁾. Nie jest to jednak możliwe w ustroju opierającym się na prywatnej własności środków produkcji. Samofinansowanie staje się w tych warunkach jedynie czynnikiem niweczącym skromne powojenne próby koordynacji gospodarczej¹⁶⁾.

W warunkach gospodarki socjalistycznej panuje całkowicie odmienna sytuacja. Co prawda zdania są tu podzielone, niektórzy ekonomiści twierdzą, że trudno pogodzić samofinansowanie, na które państwo nie ma bezpośredniego wpływu, z planowaniem gospodarczym. Wiele słuszności zdaje się jednak zawierać stwierdzenie Meynaud, że właśnie planowanie, wytyczające ogólne ramy rozwoju poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej, pozwala na szerokie zastosowanie samofinansowania bez obawy naruszenia planowych proporcji rozwoju gospodarki narodowej, tym bardziej że w gospodarce tego typu istnieje przy tym jeszcze zawsze możliwość skutecznego oddziaływania ze strony państwa na kierunki i rozmiary samofinansowania. Szczególną rolę odgrywa w tym zakresie pośrednie oddziaływanie o charakterze ekonomicznym, ponieważ administracyjne granice wywołują z reguły tendencje do omijania ich bez żadnego już przy tym względu na wywoływane tym zakłócenia gospodarcze. W szczególności należy brać pod uwagę siłę i skuteczność oddziaływania takich czynników, jak zasięg finansowania „własnego” przez państwo, ustalanie poziomu cen, polityka podatkowa, amortyzacyjna oraz polityka kredytowa, jak i wreszcie operowanie stopą procentową. Wywierają one w całości zasadniczy wpływ na rozmiary samofinansowania, zarówno w skali ogólnogospodarczej, jak i w skali poszczególnych przedsiębiorstw.

12) Wobec szczupłości opracowań na ten temat w naszym piśmiennictwie ekonomicznym tendencja ta wyraża się w głównej mierze w ujęciach normatywnych samofinansowania oraz wypowiedziach krytycznych, dotyczących skuteczności tych ujęć.

13) J. Meynaud, Niektóre przemiany strukturalne w ekonomice Francji po drugiej wojnie światowej, *Ekonomista* 1957 r., Nr 5 strona 163.

14) J. Meynaud, Samofinansowanie przedsiębiorstw we współczesnym systemie kapitalistycznym, *Wiadomości NBP* 1956 r., Nr 12, strona 622.

15) Tamże, strona 623.
16) Meynaud stoi na stanowisku, że racjonalny system planowania zapewni wyniki bardziej korzystne niż system oparty na zasadzie konkurencji. Skoro jednak konkretny system planowania nie jest w gospodarce kapitalistycznej możliwy, należałoby narzucić przedsiębiorstwom pewien stopień obowiązkowej konkurencji. Zdaje on sobie jednak sprawę z tego, że postulat przywrócenia konkurencji nie jest realny.

Zasięg finansowania „własnego” inwestycji przez państwo socjalistyczne wyznacza w istotnej mierze skalę, w jakiej występują potrzeby samofinansowania w gospodarce narodowej. W każdym jednak razie nawet w warunkach szerokiego obejmowania centralnym planem ogółu nakładów inwestycyjnych występuje zawsze pewne nasilenie potrzeb samofinansowania w zakresie drobnej mechanizacji i modernizacji, jakie nie mogą być skutecznie finansowane z budżetu państwowego. Potwierdzeniem tego mogą być nasze doświadczenia z okresu realizacji planu sześcioletniego w latach 1950-1956. W miarę ograniczania centralnego planowania i finansowania inwestycji tylko do ważniejszych obiektów z punktu widzenia ogólnogospodarczego rola samofinansowania w sposób oczywisty wzrasta.

Ustalanie poziomu cen oraz polityka podatkowa i amortyzacyjna określają natomiast zasobność najważniejszych źródeł, z jakich czerpane są środki na cele samofinansowania przedsiębiorstw. O ile ceny stanowią raczej ogólne ramy kształtowania zysków oraz amortyzacji, polityka podatkowa i amortyzacyjna są elastycznymi instrumentami regulacji tych funduszy: nie tylko mogą być one modyfikowane z roku na rok, lecz przy tym także różnicowane w odniesieniu do przedsiębiorstw rozmaitych rodzajów wytwórczości. Należy jednak stwierdzić, że ani system podatkowy, ani system amortyzacji nie spełniają u nas, jak dotąd, skutecznie tej roli. Przebudowa obu tych systemów staje się węzłowym zagadnieniem reformy systemu finansowania gospodarki narodowej Polski.

Polityka kredytowa odgrywa wreszcie istotną rolę dla regulowania rozmiarów i kierunków konkretnych nakładów inwestycyjnych w zakresie potrzeb pozostawionych do zaspokojenia poza zasięgiem planów centralnych. Istotne znaczenie posiadają tu środki, którymi rozporządzają poszczególne przedsiębiorstwa i które będą mogły być skierowane na spłatę zobowiązań kredytowych, zaciąganych na powyższe cele. Rola kredytu nie polega jednak w tym zakresie jedynie na antycypowaniu przyszłych zysków. Konieczność spłaty rat umorzeniowych wraz z odsetkami jest czynnikiem wpływającym w istotny sposób na decyzje inwestycyjne ze strony przedsiębiorstw. Im krótszy termin zwrotu uzyskanych kredytów inwestycyjnych, tym niższa może być suma środków zaangażowanych w procesie samofinansowania na cele inwestycyjne. Termin zwrotności kredytu pełni w ten sposób niejako rolę limitu ograniczającego wysokość nakładów przypadających na każdy obiekt inwestycyjny. Jest to limit ekonomiczny, a więc znacznie skuteczniejszy od limitu administracyjnego, jakim jest z natury rzeczy limit kwotowy¹⁷⁾.

W przypadku odpowiedniej zmiany systemu podatkowego możliwe byłoby u nas zwiększenie poziomu zysków przedsiębiorstw w zależności od faktycznej efektywności dokonanych nakładów inwestycyjnych. W takim razie suma wykorzystywanych kredytów na cele inwestycyjne mogłaby zależeć nie tylko od terminowości kredytów udziela-

nych na cele inwestycyjne, lecz także od efektywności projektowanych nakładów inwestycyjnych. Praktyczne rozwiązanie tego zagadnienia może bez wątpienia nasuwać wiele trudności.

Polityka procentowa odgrywać może dwojaką rolę. Z jednej strony, stanowiąc o dodatkowym obciążeniu przedsiębiorstw — poza spłatą rat umorzeniowych — z tytułu zaciąganych kredytów inwestycyjnych, wpływać może na ograniczenie zasięgu samofinansowania na korzyść znacznie dogodniejszego dla przedsiębiorstw finansowania inwestycji ze środków budżetowych państwa. Ponieważ i bez oprocentowania kredytów podejmowane w tym trybie samofinansowanie jest dosyć uciążliwe dla przedsiębiorstw, gdyż wymaga spłaty rat umorzeniowych kredytu, nasuwa się wniosek o celowości wprowadzenia oprocentowania także w odniesieniu do środków finansowania „własnego” inwestycji ze strony państwa.

Przez odpowiednie ukształtowanie wpłat z zysków do budżetu państwa można by również wpłaty te w pewnej mierze upodobnić do rat funduszy umorzeniowych, uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa z budżetu na cele inwestycyjne. Mogłoby w ten sposób nastąpić nie tylko zrównanie warunków finansowania inwestycji scentralizowanych, lecz przy tym nawet także możliwość uprzywilejowania niektórych rodzajów inwestycji zdecentralizowanych, na przykład przez ich niższe oprocentowanie od przeciętnego oprocentowania stosowanego w przypadku inwestycji scentralizowanych. Oprocentowanie środków kierowanych z budżetu na cele inwestycyjne stanowi więc drugą stronę polityki procentowej, o całkowicie odwrotnym działaniu od oprocentowania kredytów inwestycyjnych. W ten sposób polityka procentowa może stanowić ważny czynnik oddziaływania ekonomicznego na zasięg i kierunki samofinansowania przedsiębiorstw¹⁸⁾.

Skuteczność samofinansowania w gospodarce socjalistycznej wymaga w każdym razie spełnienia dwóch istotnych warunków:

1) samofinansowanie odbywać się może wyłącznie w formie jawnej, a w żadnym razie nie w formie tworzenia cichych rezerw, które nie znajdują odpowiedniego wyrażenia w bilansie przedsiębiorstw;

2) samofinansowanie ogółu przedsiębiorstw musi się mieścić w sumie globalnego limitu objętego planem gospodarki narodowej; nie potrzebuje być natomiast szczegółowo w tym planie precyzowane.

W razie przekroczenia któregoś z tych wymagań mogą łatwo wystąpić zakłócenia ogólnej równowagi gospodarczej. Wszelkie niebezpieczeństwa z tym związane zależą jednak w głównej mierze od rozmiarów samofinansowania, dlatego też wskazane jest utrzymywanie go w ogólności w dosyć umiarkowanych rozmiarach. Samofinansowanie musi być ograniczone zarówno co do kierunków, jak i rozmiarów, nie można zwłaszcza dokonywać przy pomocy samofinansowania zasadniczych zmian w strukturze produkcji.

Niemniej zagadnienie granic samofinansowania pozostaje otwarte, w praktyce można je rozstrzygać jedynie od przypadku do przypadku, przy pomocy odpowiedniej polityki finansowej państwa.

¹⁷⁾ Dlatego też wydaje się całkowicie bezprzedmiotowe określanie limitu kwotowego kredytów udzielanych przez banki na każdy obiekt inwestycyjny. Jedynym uzasadnieniem dla limitów kwotowych może być tylko brak zaufania do prawidłowości gospodarki inwestycyjnej poszczególnych przedsiębiorstw.

¹⁸⁾ Wątpliwa jest tylko kwestia czy oprocentowanie może obciążać także przedsiębiorstwa nowo tworzone.

UZASADNIANIE ZADAŃ INWESTYCYJNYCH PRZEZ INWESTORÓW

W celu podjęcia inwestycji zdecentralizowanej inwestor przedkłada Bankowi dwojakiego rodzaju plany: „Plan akumulacji i zużycia środków funduszu inwestycyjno-remontowego (inwestycyjnego)” oraz „plan rzeczowo-finansowe inwestycji zdecentralizowanych”. Plan akumulacji i zużycia obrazuje łączną kwotę środków, jakimi inwestor może dysponować w danym roku kalendarzowym na finansowanie swej działalności inwestycyjnej. Plan ten ustala sposób zużycia tych środków, gdyż określa również (w Części IV) wysokość kwot przeznaczanych na sfinansowanie rocznych wycinków realizacji każdego z poszczególnych zadań inwestycyjnych, wykonywanych w danym roku.

Plany rzeczowo-finansowe sporządzane są odrębnie dla każdego z zadań inwestycyjnych, realizowanych w danym roku. Plan taki powinien obrazować całokształt realizacji zadania inwestycyjnego, ujętego danym planem, od podjęcia inwestycji aż do jej zakończenia i przekazania do użytkowania. W przypadkach, gdy okres czasu realizacji zadania inwestycyjnego przekracza rok, w planie rzeczowo-finansowym powinny być zamieszczane dane obrazujące roczne wycinki w poszczególnych latach realizacji.

Z charakteru omówionych dokumentów wynika, że kontrolę wstępną inwestycji rozpoczynamy od analizy poszczególnych planów rzeczowo-finansowych. Niewłaściwe opracowanie planu: błędne sformułowanie zadania inwestycyjnego albo brak jego uzasadnienia lub też zamieszczenie źle opracowanych uzasadnień celowości i efektywności inwestycji stanowią bardzo znaczne utrudnienie pracy, a niejednokrotnie wręcz uniemożliwiają zajęcie stanowiska. W takich przypadkach często okazuje się konieczne zwracanie inwestorowi planów rzeczowo-finansowych do ponownego opracowania, albo też żądanie nadesłania uzupełnień. Powoduje to dyskusję z inwestorem, która niejednokrotnie ujawnia nierozumienie zadań i istotnej roli gospodarczej, ciągłych na inwestorze. W tych przypadkach przekazywanie przedstawicielowi inwestora zastrzeżeń Banku bywa trudne i pracochłonne. Zadanie autora będzie spełnione, jeśli przytoczone przykłady okażą się pomocne w pracy bieżącej Banku.

Zakup maszyn i urządzeń

Przejrzenie planów rzeczowo-finansowych, składowanych w oddziałach Banku wskazuje, że częstym przykładem lakonicznego formułowania zadań inwestycyjnych jest stosowanie następującego określenia: „zakup maszyn i urządzeń”. Przy takim sformułowaniu inwestor nie wypełnia rubryk dotyczących dokumentacji projektowo-kosztorysowej, nie określa przedmiotu zakupu, a ogranicza się jedynie do podania łącznej kwoty nakładów przeznaczonych w danym roku na omawiany cel. Tego typu plany nie zawierają żadnych uzasadnień albo ograniczone są do nieistotnych informacji.

W przypadku zwrócenia uwagi inwestorowi, że tak sformułowany plan nie zawiera niezbędnych informacji, a przede wszystkim nie określa efektu gospodarczego, jaki inwestor zamierza uzyskać w rezultacie dokonania planowanych zakupów — przedstawiciel inwestora przejawia z reguły zdumienie i po-

wołuje się na uprawnienia wynikające ze zdecentralizowania decyzji inwestycyjnej. W niektórych przypadkach przytoczone stanowisko jest uzupełniane lakonicznym wyjaśnieniem, że zakupione przedmioty zastąpią zużyte środki trwałe.

Zobrazowany przebieg dyskusji z inwestorem wskazuje w jak częstych przypadkach inspektor kredytowy musi podejmować dyskusję merytoryczną. W przytoczonym przykładzie zachodzi potrzeba uwypuklenia, że decyzja inwestora w sprawie prostego zakupu maszyny lub urządzenia, dla wymiany maszyn lub urządzenia posiadanego, jest w swej istocie decyzją o istotnym znaczeniu gospodarczym. Przesądzenie odtwarzania posiadanych środków trwałych oznacza, że odnośną decyzję podjęto po przeprowadzeniu analiz, które pozwalają na następujące stwierdzenia:

a) nieprzydatności wymienianej maszyny albo urządzenia, a tym samym dokonania badań stanu technicznego wymienianych przedmiotów. Wnioski z wyniku badań wymagają ponadto aprobaty właściwego członka dyrekcji przedsiębiorstwa, która powinna być równoczesna z ustaleniem czy wymieniany przedmiot będzie przeznaczony na złom czy też upłynniony dla uzyskania środków na fundusz inwestycyjny,

b) nieefektywności przeprowadzania kapitalnego remontu wymienianych przedmiotów. Oznacza to potrzebę dokonania analizy techniczno-ekonomicznej w celu wykluczenia słuszności ograniczenia nakładów tylko do remontu kapitalnego. W praktyce wystąpić może wiele odmiennych sytuacji. Są przypadki, w których koszt kapitalnego remontu jest zbyt wysoki i przesądza o nieefektywności jego stosowania. W innych przypadkach stan techniczny maszyn lub urządzenia może przesądzać o niesłuszności dokonywania remontu. W innym zaś stanie faktycznym może się okazać, że stosowany dotychczas sposób produkcji jest przestarzały, co wymaga stwierdzenia,

c) nowoczesności produkowanego wyrobu i stosowanego procesu technologicznego. Szybki postęp techniki powoduje, że poszczególne wyroby stają się w krótkim okresie czasu przestarzałe, gdyż cel któremu służą jest zaspokajany w inny, bardziej nowoczesny sposób. Jest oczywiste, że w przypadku gdyby postęp techniki powodował potrzebę modernizowania przez inwestora bądź wyrobu, bądź metod jego wytwarzania — odtwarzanie posiadanych maszyn i urządzeń byłoby gospodarczo niesłuszne,

d) zbędności rozbudowy zakładu, gdyż przy okazji wymiany maszyn i urządzeń występują częste przypadki możliwości nabycia przedmiotów o wyższej wydajności, co w wielu przypadkach umożliwia rozszerzenie zdolności produkcyjnej albo usługowej drogą stosunkowo niewielkich nakładów,

e) doboru najwłaściwszego modelu danej maszyny czy urządzenia. Postęp techniki wyraża się również i tym, że fabryki produkujące maszyny lub urządzenia ulepszają stale swoje wyroby i kolejne modele, dając ten sam skutek użyteczny, mogą wykazywać znaczne ulepszenia, wyrażające się ułatwieniem obsługi, zmniejszeniem zużycia materiałów pomocniczych, zmniejszeniem odpadów itd.

Omawianie z inwestorami konsekwencji wynikających z decyzji o wymianie posiadanej maszyny lub

urządzenia na nowe wskazuje, że znaczna większość przedsiębiorstw nie zdaje sobie sprawy ze znaczenia gospodarczego, związanego z odtwarzaniem środków trwałych. W przedsiębiorstwach małych objętych planem terenowym omawiany stan wynika przeważnie z braku doświadczeń oraz niskiego poziomu wiedzy ekonomicznej pracowników tych przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwach wielkich gospodarka środkami trwałymi jest rzadko wyodrębniona i kontrolowana w sposób prawidłowy. W rezultacie o odtwarzaniu środków trwałych drogą zakupu identycznych maszyn lub urządzeń jak posiadane — decydują komórki organizacyjne niższego szczebla, których praca jest analogiczna do pracy przedsiębiorstw drobnych.

Odtwarzanie zespołu maszyn i urządzeń

Uwagi sformułowane w sprawie odtwarzania środków trwałych dotyczyły przypadków wymiany poszczególnych maszyn albo urządzeń. W tych zaś przypadkach, w których inwestor zamierza dokonać wymiany zespołu maszyn, lub maszyn nawet pojedynczych, lecz bardzo specjalnych, drogie i wydajnych albo też zespołu urządzeń — wówczas potrzeba analiz techniczno-ekonomicznych występuje jeszcze jaskrawiej. W takich przypadkach wymaga rewizji całokształt działalności przedsiębiorstwa, a między innymi:

a) kontrola właściwości stosowanej technologii produkcji oraz stopnia jej zagrożenia ze względu na możliwość postępu techniki w danej branży. Należy podkreślić, że wdrażanie w życie osiągnięć postępu techniki nie jest błyskawiczne, a w szczególności wymaga znacznego okresu czasu na osiągnięcie efektywnych form w skali przemysłowej. Z omawianych przyczyn znajomość postępu nauki w dziedzinach związanych z daną branżą oraz osiągnięć twórczej myśli technicznej pozwala przeważnie na trafne przewidywanie momentu, w którym dotychczas stosowane metody wytwórcze lub dotychczas produkowane wyroby okażą się przestarzałe,

b) kontrola prawidłowości organizacji procesu produkcyjnego, gdyż wszelkie zmiany wymagające wprowadzenia nowych urządzeń, narzędzi albo też zmiany usytuowania poszczególnych miejsc pracy powinny być realizowane przy okazji dokonywania wymiany środków trwałych,

c) ocena właściwości gospodarowania posiadanymi środkami trwałymi oraz właściwego wykorzystywania tych środków,

d) stwierdzanie czy oraz w jakim stopniu występują wąskie przekroje w możliwościach produkcji w celu ustalenia, czy zamiast wymiany urządzenia nie jest słuszniejsze zlikwidowanie zużytego środka trwałego i wykonywanie tych samych operacji na drugiej lub trzeciej zmianie pracy analogicznego urządzenia posiadanego,

e) stwierdzenie stanu postępu techniki w zakresie maszyn i urządzeń przewidywanych do nabycia w celu ustalenia czy nie należy zastosować maszyn bardziej wydajnych a mniejszych lub maszyn częściowo albo całkowicie zautomatyzowanych. Odnosne badania mogą zresztą nasunąć potrzebę rozważenia słuszności rozbudowy danego działu lub zakładu pracy.

Przytoczone przykłady wskazują, iż prosta decyzja zakupienia maszyn lub urządzeń mających sta-

nowić środki trwałe przedsiębiorstwa powinna stanowić wynik szerokiej i istotnej analizy techniczno-gospodarczej. Tym samym inwestor powinien dysponować dokumentami potwierdzającymi przeprowadzenie wskazanych badań. Wymagania Banku spotykają się z reguły ze stwierdzeniem, iż brak jest przepisów normujących obowiązki inwestora w zakresie zakupów. Jest faktem, że przepisy o dokumentacji projektowo-kosztorysowej dotyczą inwestycji polegających na robotach budowlano-montażowych albo też na robotach z równoczesnymi zakupami wyposażenia budowlanych obiektów w maszyny i urządzenia. Powołane przepisy nie ustalają form dokumentowania zakupów nie związanych z robotami budowlano-montażowymi dlatego, że w tych przypadkach jest przeważnie zbędne sporządzanie rysunków i zlecanie opracowywania dokumentacji przez zespół projektowy. Przytoczone kierunki analiz techniczno-ekonomicznych wskazują, że dla podjęcia decyzji o zakupach całkowicie wystarczające są własne analizy personelu techniczno-ekonomicznego przedsiębiorstwa. W omawianych warunkach forma opracowania dokumentacji ma znaczenie drugorzędne. Skrajnie biorąc wystarcza wewnętrzna notatka służbowa pod warunkiem, że zawierać będzie następujące elementy podstawowe:

a) stwierdzenie przeprowadzenia analiz techniczno-ekonomicznych ze wskazaniem danych wyjściowych oraz otrzymanych rezultatów wraz z wnioskami,

b) określenie kosztów nabycia z uwzględnieniem wartości przedmiotu łącznie z kosztami opakowania, przeładunku, transportu, ustawienia oraz ewentualnego dołączenia do instalacji,

c) decyzje właściwego członka dyrekcji przedsiębiorstwa w sprawie zaakceptowania wyników analiz i podjęcia decyzji zakupu.

Należy podkreślić, że w omawianych przypadkach inwestor nie jest obowiązany dostarczać swe dokumenty Bankowi jako załączniki do planu rzeczowo-finansowego. Posiadanie omówionych dokumentów umożliwia natomiast zamieszczenie w planie związku uzasadnienia celowości i efektywności podjętej inwestycji. Inwestor może przy tym powołać się na fakt posiadania potrzebnej dokumentacji, którą na żądanie Banku może dostarczyć do wglądu.

Rozbudowa przedsiębiorstwa

Następną grupą licznych przypadków niewłaściwego formułowania zadań inwestycyjnych jest stosowanie określenia: „rozbudowa przedsiębiorstwa”. W ślad za tak sformułowaniem zadaniem inwestycyjnym inwestor nie podaje na czym rozbudowa ta ma polegać oraz jak zmieniać się możliwości działalności przedsiębiorstwa po wykonaniu zadania inwestycyjnego.

W tej grupie przypadków przeważają wystąpienia tych inwestorów, którzy wiedzą, że będą dysponować środkami finansowymi na inwestycje, lecz którzy nie przeanalizowali swych potrzeb, a tym samym nie zdefiniowali zadań inwestycyjnych.

Zasadniczym żądaniem Banku wobec każdego inwestora jest wymaganie jasnego sprecyzowania efektu gospodarczego, jaki ma być uzyskany w wyniku zrealizowania środków trwałych, objętych danym zadaniem inwestycyjnym.

W zakresie inwestycji zdecentralizowanych występować mogą dość często zadania inwestycyjne, których efekt nie jest bezpośrednio wymierny w rzeczowych jednostkach miary. Są to na przykład inwestycje socjalno-bytowe, przeciwpożarowe, z zakresu urządzeń bezpieczeństwa i higieny pracy itp. Tego typu inwestycje wymagają wyodrębnienia gdyż ocena ich słuszności i celowości dokonywana jest w oparciu o porównanie z normatywami lub wymaganiami określonymi w obowiązujących przepisach albo wskazanymi w ogólnych wytycznych władz gospodarczych, decydujących o tempie podnoszenia poziomu wyposażenia miejsc pracy. Zadania inwestycyjne omawianej grupy wymagają zatem określenia rozmiaru potrzeb drogą oceny stanu istniejącego w porównaniu ze stanem normatywnym, a następnie wymagają jeszcze analizy co do tempa ich realizacji.

We wszystkich pozostałych przypadkach rozbudowa przedsiębiorstwa może być wyrażona efektem gospodarczym, jaki zostanie uzyskany po zrealizowaniu inwestycji.

Określenie efektu gospodarczego stanowi nie tylko punkt wyjścia umożliwiający wyodrębnienie poszczególnych zadań inwestycyjnych, lecz ponadto przesądza zakres uzasadnień, jakimi inwestor powinien poprzeć swe zamierzenia inwestycyjne.

We wszystkich przypadkach, w których w wyniku zrealizowania inwestycji powstaje przyrost zdolności produkcyjnej — należy przede wszystkim uzasadnić czy przyrost ten jest w danym przedsiębiorstwie celowy. Oznacza to potrzebę udowodnienia, że przyrost zdolności produkowania wynika z realizacji docelowych zadań przedsiębiorstwa, określonych w jego planach działalności. W razie przeciwnym wydaje się niezbędne uzyskanie przez inwestora co najmniej opinii, jeśli nawet nie zgody, jego jednostki nadrzędnej na rozszerzanie zdolności produkcyjnej (lub zdolności świadczenia usług). Inwestor bezpośredni nie dysponuje bowiem często wystarczającymi danymi, które są niezbędne dla oceny, że zbyt wyrobów jest zapewniony, lub że omawiany przyrost zdolności produkcyjnej nie naruszy bilansu siły roboczej, bilansu zaopatrzenia w surowce, materiały i energię lub bilansu przewozów i transportu.

Niezależnie od potrzeby uzasadnienia słuszności rozbudowy przedsiębiorstwa inwestor powinien przekonać Bank, że zaspokojenie jego potrzeb wymaga dokonania inwestycji oraz, że zakres nakładów na nowe środki trwałe jest jak najbardziej optymalny. Oznacza to, że inwestor powinien wykazać się przeanalizowaniem wszystkich pozainwestycyjnych dróg zaspokojenia ustalonych potrzeb. W szczególności analiza powinna dotyczyć organizacji przedsiębiorstwa i organizacji procesu produkcyjnego, gdyż usprawnienia w tej dziedzinie są często bardzo efektywne i nie wymagają podejmowania nakładów inwestycyjnych. Uwagi wypowiedziane już w sprawie wpływu postępu techniki na decyzje dotyczące zakupu maszyn i urządzeń mają oczywiście pełne analogiczne zastosowanie w przypadku analizowania zamierzeń mających doprowadzić do rozbudowy przedsiębiorstwa.

Odrębnej analizy, a tym samym wyraźnego stwierdzenia w uzasadnieniu, wymaga problem zakresu projektowanej inwestycji. Problem ten wiąże się bezpośrednio z gospodarnością inwestora, która wyraża się przede wszystkim w umiejętności właściwego wykorzystywania środków trwałych oraz w

stosowaniu optymalnego poziomu wyposażenia.

Zgłoszenie zadania inwestycyjnego następuje w momencie opracowania dokumentacji projektowo-kosztorysowej, jeśli konieczność takiej dokumentacji wynika z charakteru inwestycji. Stąd też uzasadnienie celowości i efektywności inwestycji może być opierane na właściwych danych liczbowych, wyliczonych w zbiorczym zestawieniu kosztów inwestycji. Realność tych uzasadnień jest oczywiście uzależniona od rzetelności danych liczbowych. Z podanych przyczyn pożądanym jest przeanalizowanie czy dane zamierzenie inwestycyjne ma ustalone prawidłowo nakłady oraz przewidywane koszty eksploatacyjne. Inwestor powinien przekonać Bank, że zamierzony przezeń efekt gospodarczy zostanie w całości osiągnięty po zrealizowaniu zgłoszonych nakładów inwestycyjnych. W tym zakresie powinno być sprawdzone czy nie zostały pominięte koszty dodatkowe, czy nie pominięto wiele robót pomocniczych, a czasem czy nie opuszczono niezbędnych nakładów zasadniczych. W szczególności należy sprawdzić czy inwestycja jest skoordynowana z całokształtem działalności przedsiębiorstwa. Może się na przykład okazać, że rozszerzenie wydziału produkcyjnego wymaga rozbudowy urządzeń transportowych albo magazynowych, których koszt nie został ujęty w nakładach inwestycyjnych.

We wszystkich przypadkach analizy ekonomicznej efektywności inwestycji badania porównawcze dotyczą nie tylko rozmiaru jednorazowych nakładów inwestycyjnych, lecz ponadto biorą pod uwagę poziom przewidywanych przyszłych kosztów eksploatacyjnych. Również i w tym zakresie niezbędna jest świadomość, że dane wyjściowe zostały prawidłowo określone i są kompletne.

Omawiane informacje powinny być zawarte w posiadanych przez inwestora dokumentach, a w szczególności w założeniach projektu oraz w pierwszym stadium dokumentacji projektowo-kosztorysowej. W przypadkach, gdy rozbudowa przedsiębiorstwa jest nieznaczna lub polega głównie na modernizacji posiadanych maszyn i urządzeń — wówczas inwestor nie sporządza dokumentacji kompleksowej dla inwestycji, lecz ogranicza się do ustalenia we własnym zakresie rozmiaru i zakresu zmian środków trwałych, a w przypadkach, gdy zmiany te mają polegać na przebudowie albo rozbudowie budynków — zleca opracowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej tylko dla takiego budynku. W omawianym przypadku nie konieczne jest skłanianie inwestora do zlecenia zespołowi projektowemu kompleksowej dokumentacji danego zadania inwestycyjnego. W wielu przypadkach opracowania własne inwestora mogą być lepsze, gdyż opierają się zarówno na wnikliwszej znajomości własnych warunków działalności, jak również wynikają nieraz ze znacznie lepszej znajomości technologii oraz problematyki branżowej. Występuje jednak niebezpieczeństwo popełniania poważnych błędów wskutek braku rutyny w projektowaniu. Najczęściej błąd wynika z ograniczenia się do opracowania tylko problemu właściwego, bez liczenia się ze skutkami pośrednimi.

Przykładowo kierownictwo młyna zbadało, że elektryfikacja dokonana kosztem 50 tys. złotych obniży koszty własne o 20% oraz podwyższy zdolność produkcyjną o dwie tony na dobę. Tym samym określono ściśle efekt gospodarczy, jaki zostanie uzyskany w wyniku inwestycji. Nie uwzględniono

jednak, że równocześnie zwiększa się normatyw niezbędnego zboża do przemiału oraz mąki, otrąb itp., uzyskiwanych z rozszerzonego przemiału. Tym samym właściwy zakres inwestycji powinien przewidywać również stosowne zwiększenie zdolności magazynowania np. przez przebudowę pomieszczeń magazynowych na zbiorniki lub adaptowanie pomieszczeń albo ich rozbudowę, w celu zabezpieczenia pokrycia zwiększonych potrzeb magazynowania.

Omawiany przykład wskazuje, że udokumentowanie zakresu środków trwałych, których realizacja będzie wystarczająca w celu osiągnięcia zamierzonego efektu gospodarczego może być dokonana własnymi siłami inwestora, najlepiej znającego technologię swej pracy. Zaprojektowanie adaptacji pomieszczeń, zmiana użytkowania magazynów oraz wszelka przebudowa lub rozbudowa wymagają opracowania projektu techniczno-roboczego z kosztorysem. Prace te wykonać powinien fachowiec, posiadający uprawnienia budowlane. W ramach prac projektowych powinny być ujęte potrzebne obliczenia techniczne, w celu sprawdzenia wytrzymałości konstrukcji i nienaruszania przepisów bezpieczeństwa. Jest zrozumiałe, że ocena własnych opracowań inwestora jest trudniejsza, wymaga większej uwagi i wnikliwości. W tych przypadkach — w razie potrzeby dokonania oceny dokumentów inwestora — wystąpi potrzeba korzystania z pomocy rzeczoznawcy technicznego.

Z przytoczonych uwag wynika, że w przypadku gdy zadanie inwestycyjne dotyczy rozszerzenia działalności przedsiębiorstwa lub podnoszenia poziomu jego wyposażenia — uzasadnienie celowości i efektywności inwestycji powinno być przekonujące i wnikliwie opracowane. Stwierdzenie takie nie oznacza, aby uzasadnienie miało być obszerne — natomiast wskazuje na niezbędność ujęcia i omówienia wszystkich czynników wpływających na ostateczną decyzję. Również i w tym przypadku jest zbędne dołączanie analiz lub dokumentacji, którą dysponuje inwestor. Danych tych Bank może zażądać w razie potrzeby do wglądu lub zbadać je w czasie lustracji u inwestorów. Natomiast posiadanie dokumentów i opracowań przez inwestora warunkuje możliwość sformułowania przezeń zwięzłego a przekonującego uzasadnienia. Zakres badań Banku będzie niewątpliwie uzależniany od oceny wstępnej, opartej na analizie danych zawartych w planie rzeczowo-finansowym, w którym zobrazowano dane zamierzenie.

Inwestycje handlu i usług

Uzasadnienie celowości i słuszności podjęcia inwestycji w zakładach zbiorowego żywienia lub w przedsiębiorstwach handlowych albo usługowych jest często trudne, gdyż z reguły nie może być ograniczone do analizy poszczególnego sklepu lub wyodrębnionej placówki. Wynika to z silnego wzajemnego oddziaływania placówek jednej branży, a nawet branż pokrewnych. Przykładowo wykonanie inwestycji w celu zmiany tradycyjnych form handlu na sprzedaż preselekcyjną zwiększa z reguły przepustowość danego sklepu, a tym samym jego obroty. Fakt taki nie zwiększa jednak ilości towaru dostarczanego na rynek, może natomiast wywołać przeniesienie nabywców z innych dzielnic do unowocześnionego sklepu, tym samym obroty w innych sklepach

mogą ulec obniżeniu, o ile rozwój danego miasta lub osiedla nie kompensuje wskazanego odpływu klientów. Omówiony przykład uzasadnia niezbędność rozszerzenia analizy inwestycyjnej na problematykę sieci placówek handlowych danej branży oraz kierunków jej rozwoju.

Instalowanie saturatorów niezależnia w zasadzie sklepy czy też kioski od dostaw napojów orzeźwiających i otwiera możliwości wytwarzania tych napojów w miarę potrzeb oraz przy zastosowaniu własnych soków lub surówek. Kontrola odnośnych inwestycji ujawnia jednak dość dużą ilość nieczynnych urządzeń. Przyczyny są różne. Obok nieumiejętności zainstalowania występuje brak przeszkolonej obsługi, brak punktów remontowych, brak części zamiennych, a także nieopłacalności uruchomienia aparatury wskutek zbyt małego zapotrzebowania na napoje w danej placówce. Najwyższa Izba Kontroli wskazała wiele przykładów niewykorzystywania zakupionych ład chłodniczych oraz innych urządzeń, które miały umożliwić wyeliminowanie strat i ubytków na towarach.

Trudność prawidłowej oceny omawianych inwestycji pogłębia fakt, że niektóre przedsiębiorstwa dążą do podejmowania inwestycji w celu uniknięcia kapitalnych remontów. Te ostatnie powinny być finansowane w przedsiębiorstwach handlowych ze środków obrotowych. Na tle przytoczonych przykładów trzeba stwierdzić, że praktyka roku 1959 wskazuje na potrzebę krytycznego ustosunkowywania się do niektórych z omawianych inwestycji.

Zamierzenia inwestycyjne służące zrealizowaniu uchwytne go efektu gospodarczego w postaci zwiększenia dopływu masy towarowej na rynek, oszczędności materiałów lub zmniejszenia ubytków i strat na towarach i materiałach — w zasadzie wymagają poparcia. W każdym jednak przypadku powinno być udowodnione, że inwestycja, po jej całkowitym zrealizowaniu, będzie prawidłowo użytkowana.

Zamierzenia związane z unowocześnianiem lub rozbudową istniejących placówek oraz otwieranie nowych sklepów lub punktów usługowych wymagają dodatkowego uzasadnienia ze względu na ich zależność od rozwoju sieci placówek danego rodzaju. W tych przypadkach niezbędne jest opiniowanie zamierzeń przez jednostkę nadrzędną.

Podobnie, jak podkreślano przy omawianiu innych grup inwestycji, również zamierzenia w dziedzinie handlu i usług wymagają zamieszczenia w planie rzeczowo-finansowym zwięzłego, lecz przekonującego uzasadnienia bez potrzeby dołączenia dokumentów, które mogą być dostarczone do wglądu na żądanie Banku.

Zakup samochodów ciężarowych

Zadania inwestycyjne, dotyczące zakupu samochodów ciężarowych stanowią wielokrotnie przedmiot sporów. W szczególności pojawia się zwykły problem, czy słuszne jest rozwijanie własnego taboru samochodowego przedsiębiorstw z uwagi na istnienie przedsiębiorstwa wyspecjalizowanego w zakresie przewozów oraz spedycji towarów. Wysuwany jest zwykły argument, że przedsiębiorstwo „Państwowa Komunikacja Samochodowa” dysponuje możliwościami lepszego wykorzystywania samochodów oraz likwidacji pustych przebiegów.

W celu prawidłowej oceny tego typu inwestycji należy stosować ogólnie obowiązującą zasadę rachunku ekonomicznej efektywności inwestycji. Rachunek ten służy bowiem dla wyboru jednego z możliwych wariantów. W omawianym przypadku wskazany rachunek powinien być wykorzystany dla porównania wykonywania potrzebnych przewozów własnym taborem w zestawieniu z kosztem opłat za realizację tychże przewozów przez PKS. Należy przy tym zwrócić uwagę na porównywalność rozpatrywanych wariantów oraz na kompletność i rzetelność danych.

Warunek porównywalności wariantów wyklucza stosowanie rachunku ekonomicznego w tych przypadkach, gdy wymagane jest zachowanie szczególnych warunków transportu. Przewóz ryb i mięsa w samochodach — chłodniach czy też mleka w cysternach lub cementu luzem w specjalnych zbiornikach stanowią przykłady przewozów specjalnych, które realizowane być powinny taborem poszczególnych przedsiębiorstw handlu rybami czy mięsem itp. W takich przypadkach stosować trzeba kryteria oceny danego zamierzenia w ramach całokształtu zadań przedsiębiorstwa. W sposób analogiczny należy wyłączyć z rachunku porównawczego przypadki, w których wymagane jest dysponowanie samochodami o specjalnym wyposażeniu, jak np. dla przewozu mebli. Również przypadki obsługi sieci rozrzuconych w terenie drobnych placówek handlowych mogą narzucać zarówno szczególną marszrutę samochodu jak i wyjątkowe warunki pracy związane z wykonywaniem równocześnie czynności akwizycyjnych, rozliczeniowych i obrotu opakowaniami.

W przypadkach pozostałych rozstrzygnąć powinien wynik rzetelnego rachunku ekonomicznego. Istota zagadnienia polega wówczas na umiejętności ujęcia wszystkich kosztów. W praktyce spotyka się częste przypadki zaliczania do kosztów eksploatacyjnych tylko kosztów szofera, benzyny i smarów. Koszty remontów bieżących, ogumienia, remontów kapitalnych, ubezpieczeń, amortyzacji — nie są brane pod uwagę. Nie uwzględnia się również w kosztach faktu nieodpłatnych przewozów na rzecz potrzeb socjalno-bytowych przedsiębiorstwa.

Prawidłowo przeprowadzony rachunek może wykazać efektywność dysponowania przez przedsiębiorstwo własnym samochodem. Jednym z czynników przeważających może być niewątpliwie fakt zbędności ponoszenia kosztów dojazdu samochodu

PKS z jego bazy do inwestora i z powrotem. Jeśli wynik rzetelnego rachunku przemawia na korzyść zakupu przez przedsiębiorstwo własnego samochodu ciężarowego wówczas ostateczna decyzja powinna być uzależniona od wyniku pertraktacji o obniżenie stawki opłat PKS (zastosowanie ewentualnych opustów od cennika).

W podanych warunkach wydaje się słuszną propozycją, aby uznawać za prawidłowo uzasadniony zakup środków transportowych w przypadkach, w których rzetelny rachunek ekonomiczny potwierdza wybór takiego wariantu. Ponadto warunkiem opinii powinno być stwierdzenie negatywnego wyniku starań inwestora o uzyskanie od PKS rabatu w takiej wysokości, która niweluje wskazany wynik rachunku ekonomicznego.

*

Uzasadnienie zamierzenia inwestycyjnego, zamieszczone przez inwestora w planie rzeczowo-finansowym powinno odzwierciedlać zwięźle rezultat licznych badań i rozważań techniczno-ekonomicznych, które przedsiębiorstwa powinny prowadzić stale w celu właściwego, gospodarnego kształtowania swej działalności. W zależności od charakteru przedsiębiorstwa, rodzaju jego zadań oraz zakresu zamierzeń inwestycyjnych ocena tych uzasadnień okazać może się trudniejsza lub łatwiejsza. W wielu przypadkach dla takiej oceny wystarczająca jest znajomość przedsiębiorstwa, posiadana przez Bank w związku z finansowaniem działalności bieżącej.

W innych przypadkach zająć może potrzeba podjęcia badań dodatkowych, w celu oceny dokumentów źródłowych, dostarczonych do wglądu na żądanie Banku. Badania szczegółowe mogą powodować potrzebę korzystania z pomocy rzeczoznawców technicznych, w szczególności znających technologię oraz organizację pracy przedsiębiorstw branży, do której dany inwestor należy.

Przytoczone wyżej przykłady nie wyczerpują bogatej treści przypadków, które codziennie życie każe nam rozwiązywać. Wspomniano tylko o drobnej części spraw występujących najczęściej w różnych grupach inwestycji. Wydaje się pożądane rejestrowanie bardziej charakterystycznych przykładów, aby na tej drodze rozszerzyć nasze doświadczenia i doskonalić pracę inwestorów.

S. Wóycicki

AKTUALNE PROBLEMY BANKOWEJ KONTROLI FUNDUSZU PŁAC W BIURACH PROJEKTÓW

Kierunki bankowej kontroli funduszu płac w każdym przedsiębiorstwie uzależnione są od obowiązujących zasad wynagradzania pracowników. Zasady wynagradzania, obejmujące całokształt zagadnień związanych z polityką płac, a więc także sprawy związane z planowaniem i tworzeniem funduszu płac, muszą stanowić punkt wyjściowy dla określenia kierunków bankowej kontroli funduszu płac. Dlatego też akty normatywne traktujące o bankowej kontroli funduszu płac w przedsiębiorstwach są aktami wtórnymi, wydawanymi przez Radę Mi-

nistrów po ukazaniu się odpowiednich przepisów o ogólnych zasadach wynagradzania.

Ten logiczny porządek w normowaniu zagadnienia płac i jego kontroli nie może przesłonić faktu istnienia pewnych niezależności, jaka istnieje między bankową kontrolą funduszu płac a zasadami wynagradzania. Chcę tu podkreślić, że ogólny system bankowej kontroli funduszu płac jest w pewnym sensie samodzielnym systemem, stale się rozwijającym, posiadającym własne zasady. Na pewno szczególny dla bankowej kontroli funduszu płac jest fakt do-

konywania kontroli w szerokim zakresie, który obejmuje całą działalność gospodarczą i finansową przedsiębiorstwa.

Rola i funkcje Banku w gospodarce socjalistycznej stwarzają dogodne przesłanki dla wszechstronnej kontroli przedsiębiorstwa w tym także i kontroli funduszu płac. Specyficzną cechą bankowej kontroli funduszu płac jest także umiejętne łączenie wyników tej kontroli z kredytowaniem działalności eksploatacyjnej przedsiębiorstwa. Kontrola płac, prowadząca się często do kontroli kosztów robocizny bezpośredniej i pośredniej, a w konsekwencji do kontroli części produkcji w toku, powiązana jest z kredytowaniem tych elementów.

Działalność biur projektów, w których podstawowymi kosztami są płace, stwarza najdogodniejsze warunki w najszerszym zakresie do powiązania wyników bankowej kontroli funduszu płac z kredytowaniem działalności tych przedsiębiorstw. Omawiając więc zagadnienie bankowej kontroli funduszu płac w jakiejś grupie przedsiębiorstw należy uwzględnić z jednej strony zasady wynagradzania, obowiązujące w danym okresie, a z drugiej strony należy widzieć i znać ogólne zasady działania bankowej kontroli funduszu płac.

Na początku bieżącego roku miały miejsce zmiany w zasadach bankowej kontroli płac w biurach projektów, wywołane częściowym zlikwidowaniem istniejących dotąd niedoskonałych, a nawet wręcz szkodliwych zasad wynagradzania pracowników zatrudnionych przy projektowaniu. Błędne zasady wynagradzania pracowników zatrudnionych przy projektowaniu¹⁾ sprowadzają się do następujących grup nieprawidłowości:

1) wskaźniki bezwzględne funduszu płac nie były limitowane. Globalny fundusz płac biur projektów uzależniony był jedynie od wielkości produkcji projektowo-kosztorysowej. Biura projektów różnymi drogami, często przekraczającymi dozwolone metody (podnoszenie cen za opracowanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej), zwiększały wskaźnik wykonania planu produkcji w celu uzyskania jak największego funduszu płac. Ponadto zawyżone cenniki prac projektowo-kosztorysowych nie sprzyjały oszczędnemu gospodarowaniu funduszem płac,

2) wskaźniki z rocznych planów biur projektów w zakresie wielkości produkcji i funduszu płac nie były wskaźnikami dyrektywnymi i plany operatywne znacznie odbiegały od kwartalnych wycinków planów rocznych. Jednostki nadrzędne biur projektów (resorty, rady narodowe) nie miały możliwości ograniczania nadmiernego wzrostu funduszu płac,

3) otrzymywana przez pracowników nieograniczona premia stała się źródłem znacznego wzrostu średnich płac, nie uzasadnionych wzrostem wydajności pracy,

4) stosowane w biurach projektów różne odmiany czasowego systemu płac (czasowo-premiowy, zaliczkowo-rozliczeniowy) spełniały rolę ukrytego systemu akordowego, odnoszenie którego do prac projektowych uznać należy za szkodliwe.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że mimo utrzymywania się tych nieprawidłowości bankowa kontrola płac nie wykazała ich. W takich warunkach wykrycie niedociągnięć było trudniejsze, a ocena systemu płac tylko na podstawie ogólnych wskaź-

ników doprowadzała z reguły do błędnych wniosków. Ponadto przez pewien okres czasu, to jest w latach 1958 — 1959 (do końca trzeciego kwartału 1959 roku) nie ustalano planowanych i faktycznych średnich wskaźników płac pracowników zatrudnionych przy projektowaniu.

Bankowa kontrola funduszu płac²⁾ sprowadzała się głównie do kontroli:

1) wskaźników udziału funduszy płac w wartości produkcji w rocznych i operatywnych planach funduszu płac,

2) wypłat z osobowego i bezosobowego funduszu do górnej granicy limitów lub limitów skorygowanych z planów operatywnych.

Należy podkreślić, że Bank Inwestycyjny był od samego początku przeciwny wprowadzeniu w życie niewłaściwych zasad planowania i tworzenia funduszu płac³⁾ oraz zasad rozdziału środków pieniężnych przeznaczonych na płace. Dopiero szczegółowa analiza funkcjonowania systemu płac w biurach projektów, przeprowadzona przez Bank w czwartym kwartale ubiegłego roku i wnioski wyprowadzone z tej analizy posłużyły do wydania wielu decyzji ograniczających dalsze pogłębienie się nieprawidłowości.

W czwartym kwartale ubiegłego roku produkcja i fundusz płac w biurach projektów ograniczone zostały do wielkości wynikających z kwartalnego wycinka planu rocznego, a ponadto obniżono o 10% fundusz płac pracowników zatrudnionych przy projektowaniu⁴⁾. Ograniczenia wzrostu średniej płacy pracowników zatrudnionych przy projektowaniu były zapowiedzią dalszych zmian polegających na generalnym uporządkowaniu sprawy płac w biurach projektów.

Ukazanie się zarządzenia Nr 17 Prezesa Komitetu do Spraw Urbanistyki i Architektury z dnia 15 grudnia 1959 roku w omawianej sprawie spowodowało istotne zmiany odnoszące się głównie do zasad planowania i tworzenia funduszu płac. Zmiany te sprowadzają się do następujących ustaleń:

1) wielkość produkcji i funduszu płac w roku bieżącym będą wskaźnikami dyrektywnymi. W odniesieniu do płac znaczy to, że ustalony limit nie może zostać przekroczony. Znaczy to także, że tak zwane plany operatywne funduszu płac nie będą odbiegały w części dotyczącej produkcji i funduszu płac od planu rocznego,

2) wyodrębniono w planie, w zależności od rzeczywistych potrzeb, fundusz płac zespołu orzekającego,

3) bezosobowy fundusz płac obniżony został o 20% w porównaniu z planem roku ubiegłego.

Nie uległy natomiast zmianie same zasady wynagradzania pracowników zatrudnionych przy projektowaniu. Utrzymana została, mocno dyskutowana, zasada przyznawania premii w zależności od ceny opracowywanej dokumentacji. Zdaniem autora, obowiązujący biuro projektów dyrektywny wskaźnik wielkości produkcji nie zapobiegł tendencji obniżania zadań produkcyjnych w toku realizacji planu, ponieważ płace pracowników zależeć będą w dalszym ciągu od ceny projektu. Należy się spo-

2) Uchwała Nr 123 Rady Ministrów z dnia 26 marca 1959 roku w sprawie zasad trybu wydawania przez banki państwowym biuram projektów środków pieniężnych na fundusz płac.

3) Okólnik Nr 57 Prezesa KUA z dnia 5 lipca 1958 roku w sprawie zasad planowania i tworzenia funduszu płac w biurach projektów.

4) Zarządzenie Prezesa KUA Nr 9 z dnia 3 października 1959 roku w sprawie operatywnych planów kwartalnych biur projektów na czwarty kwartał 1959 roku.

1) Uchwała Nr 231 Rady Ministrów z dnia 2 lipca 1958 roku w sprawie zasad wynagradzania pracowników biur projektów (Monitor Polski, Nr 52/58).

dziewać, że w roku bieżącym utrzyma się tendencja „windowania” ceny projektu, co przy obecnych, niezbyt doskonałych cennikach za prace projektowe, będzie zupełnie możliwe. Różnica, w porównaniu do warunków roku ubiegłego w tym zakresie, polega na ustaleniu granicy wzrostu nie uzasadnionej produkcji. Ustalenie górnej granicy produkcji biur projektów nie oznacza bowiem, że realizowana produkcja będzie całkowicie uzasadniona.

Nie został zlikwidowany w biurach projektów akordowy system wynagradzania, ukryty pod postacią systemu czasowego. Akordowy system płac stosowany przy projektowaniu przynosi jedynie ujemne skutki. Daje się słyszeć wiele głosów w prasie i na organizowanych naradach, które domagają się zmiany systemu płac w biurach projektów. W czasie opracowywania dokumentacji projektowo-kosztorysowej należy wyeliminować wszelkie momenty pośpiechu, które przyczyniają się do obniżenia jakości wykonywanej dokumentacji. Wobec występujących obecnie znacznych odchyśleń między planami sfinansowania inwestycji a ich realizacją rzecząową szczególnego znaczenia nabiera zagadnienie sporządzania dobrych kosztorysów. Nie wydaje się, aby warunki istniejące w biurach projektów przyczyniały się do sporządzania takich właśnie kosztorysów.

Zasadniczym zadaniem bankowej kontroli funduszu płac w roku bieżącym jest niedopuszczenie do przekraczania ustalonych limitów płac dla poszczególnych grup pracowników, powiązanie funduszu płac pracowników produkcyjnych z wielkością wykonywanych zadań produkcyjnych. Ponadto bankowa kontrola funduszu płac powinna dostarczyć niezbędnego materiału, który uzasadniałby i był pomocny w dalszym doskonaleniu systemu płac w biurach projektów.

Najważniejszym ogniwem bankowej kontroli funduszu płac w państwowych i spółdzielczych przedsiębiorstwach projektowania jest kontrola planów funduszu płac i wypłat środków pieniężnych na płace dla pracowników zatrudnionych przy projektowaniu.

Kontrola planów funduszu płac sprowadza się w dalszym ciągu do oceny wskaźnika udziału funduszu płac w wartości produkcji, który w roku bieżącym nie może być wyższy od planowanego wskaźnika w roku ubiegłym, a powinien się kształtować na poziomie faktycznego wskaźnika z roku ubiegłego.

W latach 1957 — 1959 następowało stałe, systematyczne obniżanie się wskaźnika, o którym mowa wyżej, przy jednoczesnym wzroście średnich płac. Znaczący to, że na jednego pracownika zatrudnionego przy projektowaniu przypada obecnie większa produkcja, czyli nastąpił wzrost wydajności pracy pracowników zatrudnionych przy projektowaniu. Bliższa analiza wzrostu produkcji projektowo-kosztorysowej na jednego pracownika, przeprowadzona przez Bank Inwestycyjny, wykazuje że wzrost ten w latach 1958 — 1959 wywołany był między innymi wzrostem cen za opracowaną dokumentację. Bliższe uzasadnienie tego stwierdzenia przekracza ramy niniejszego artykułu. Pragnę jednak wskazać na inny aspekt ciągłego obniżania wskaźnika udziału funduszu płac pracowników zatrudnionych przy projektowaniu w wartości produkcji projektowej.

Wydawać by się mogło, że tendencja obniżania wskaźnika jest słuszna, ale pamiętać należy, że każde zmniejszenie wskaźnika pociąga za sobą wzrost rentowności biura projektów. Nadmierny wzrost

zysków w biurach projektów nie znajduje natomiast uzasadnienia. Jeżeli zmniejszamy udział funduszu płac w wartości produkcji tylko dlatego, że jest on w części nieuzasadniony, to i nieuzasadnione są zyski powstałe z tego tytułu. Nadmierne zyski w biurach projektów oznaczają wzrost kosztów dokumentacji w ogólnej sumie nakładów inwestycyjnych. Niektórzy uważają, że budżet nic nie traci w przypadku kształtowania się nadmiernych zysków w biurach projektów, ponieważ zwiększone wydatki na dokumentację zmniejszają się o wysokość wpływów z zysków biur projektów. W istocie rzeczy nie chodzi jednak tylko o niepotrzebny obieg środków przeznaczonych na inwestycje. Chodzi o to, że do budżetu z wpłat zysków biur projektów nie wraca ta sama wysokość, która była uprzednio niepotrzebnie wydatkowana na inwestycje w części dotyczącej dodatkowych kosztów opracowania dokumentacji. Do budżetu wpływa poważnie okrojona kwota na skutek niegospodarności biur projektów. Powinno się tutaj podkreślić, że zysk w biurach projektów nie odgrywa prawie żadnej roli jako kategoria rozrachunku gospodarczego. Właściwe rozwiązanie wielkości wskaźnika udziału funduszu płac w wartości produkcji wymaga rozwiązania zagadnienia akumulacji w biurach projektów. Jedynym, zdaniem autora, słusznym rozwiązaniem powyższego problemu jest obniżenie ceny opracowywanej dokumentacji projektowo-kosztorysowej.

Bankowa kontrola wypłat środków pieniężnych na płace dla pracowników zatrudnionych przy projektowaniu ma za zadanie niedopuszczenie do przekroczenia ustalonych limitów funduszu płac lub limitów skorygowanych. Nie uważam, aby w roku bieżącym, podobnie jak w latach poprzednich, miały miejsce przekroczenia funduszu płac zasadniczych. Wielkość funduszu płac także i w tym roku w biurach projektów jest wystarczająca na pokrycie maksymalnego wynagrodzenia. Chodzi jedynie o to, w jakiej wielkości ustalone będą wskaźniki dyrektywne produkcji poszczególnych biur projektów. Jeżeli wskaźniki te będą oscylowały wokół wielkości osiągniętych w roku poprzednim, nie należy spodziewać się generalnych zmian w kierunku podniesienia dyscypliny płac. Jeżeli natomiast planowana produkcja w którymś z biur projektów będzie niższa od wielkości z roku poprzedniego, nastąpi wówczas w praktyce problem zmniejszania zatrudnienia w celu utrzymania dotychczasowej średniej płacy pracowników zatrudnionych przy projektowaniu.

Sporne jest także zagadnienie samego rozliczania funduszu płac, a szczególnie rozliczania premii. Czy fundusz premiiowy pracowników zatrudnionych przy projektowaniu należy rozliczać w okresach kwartalnych, czy też w stosunku rocznym?

Sądzę, że w biurach projektów należy utrzymać obowiązującą dotychczas zasadę rozliczania funduszu premiiowego w stosunku rocznym, a to ze względu na opracowywanie w niektórych przypadkach poszczególnych stadiów dokumentacji w okresach dłuższych niż kwartał.

Na wstępie podkreślono związek i pewną zależność jaka istnieje między bankową kontrolą funduszu płac a ogólnymi zasadami wynagradzania pracowników. Do tego należy jeszcze dodać stwierdzenie, że uzyskiwane efekty bankowej kontroli funduszu płac uzależnione są w pewnym stopniu od prawidłowości sporządzania planów funduszu płac przedsiębiorstw, od zasad rozdziału funduszu płac

pracowników. W artykule stwierdzono występowanie istotnych nieprawidłowości w tym zakresie w biurach projektów i prowadzona przez Bank Inwestycyjny kontrola funduszu płac pracowników zatrudnionych przy projektowaniu nie zapobiegła całkowicie kształtowaniu się nadmiernych średnich płac. Muszą być podjęte skuteczne kroki przez Komitet do Spraw Urbanistyki i Architektury oraz przez poszczególne zainteresowane resorty w kierunku przeprowadzenia całkowitej reformy płac w biurach projektów. Podjęte dotychczas decyzje ułatwiają bardzo ważną sprawę limitowania funduszu płac. W biurach projektów nie należy poprzestać na ustalaniu tych limitów, a stworzyć trzeba jednolity system wynagradzania.

Bankowa kontrola funduszu płac jest niewystarczającym instrumentem dla wyeliminowania nieprawidłowości. Działalność biur projektów w latach

1958 — 1959 wykazała, że nieprawidłowości przejawiają się nie tylko w występowaniu przekroczeń funduszu płac, nie tylko w niedotrzymaniu proporcji między płacami a produkcją. Bankowa kontrola funduszu płac prowadzona w biurach projektów nie zarejestrowała przekroczeń, a mimo to dla nikogo nie jest tajemnicą, że w biurach projektów płace są najwyższe i bardzo często nieuzasadnione. Myślę, że niniejszy artykuł choć w części pokazał te nieprawidłowości i źródła ich powstawania.

System bankowej kontroli funduszu płac — w odniesieniu do biur projektów — nie przynosi spodziewanych efektów. Uważam, że nie w systemie bankowej kontroli funduszu płac istnieją zasadnicze niedociągnięcia; istnieją one w stosowanym, ukrytym systemie akordowym wynagradzania pracowników zatrudnionych przy projektowaniu.

R. Ławnicki

Bank Inwestycyjny Gdańsk

RADY NARODOWE I ICH BUDŻETY W LATACH 1957 — 1960

Charakterystyczną cechą okresu lat 1957 — 1960 w zakresie gospodarki narodowej i budżetowej jest realizowanie w coraz większym stopniu socjalistycznych zasad ustrojowych, między innymi centralizmu demokratycznego.

W latach 1950 — 1954 notujemy „centralizm” szczegółowego planowania i wykonywania szerokiego wachlarza zadań gospodarczych państwa. Działo się to w dużej mierze z pomijaniem czy nawet wyłączeniem władz terenowych od współudziału i współpracy w planowaniu i wykonywaniu tych zadań. Dotyczyło to również rozwiązywania i wykonywania zadań społecznych, oświatowych i kulturalnych. Gospodarką centralną, a w konsekwencji i budżetem centralnym objętych zostało bardzo wiele zadań produkcji, spożycia, komunikacji i usług. Większość przedsiębiorstw zarówno państwowych jak i spółdzielczych związana była systemem rozliczeń swych zysków, strat, środków obrotowych czy dochodów z budżetem centralnym, reprezentowanym przez Ministerstwo Finansów oraz resorty.

Po okresie nadmiernej centralizacji można zanotować okres dużego postępu w kierunku właściwego ustawiania zadań rad narodowych zgodnie z zasadami demokratycznego centralizmu. Niezależnie od wydawanych różnych aktów w tej dziedzinie od 1955 roku należy zwrócić uwagę na zasadniczą uchwałę Rady Ministrów z dnia 3 października 1956 roku. Dotyczyła ona dalszego rozszerzenia uprawnień rad narodowych w dziedzinie kierowania gospodarką narodową.

Finansowaniem z budżetu terenowego objęto od roku 1957 wiele akcji w zakresie rolnictwa, finansowanych dotąd przez budżet centralny, jak na przykład urządzenia rolne, uwłaszczanie gospodarstw chłopskich, akcje osiedleńcze i Państwowy Fundusz Ziemi, gminne ośrodki maszynowe. Zagadnienia związane z państwowymi ośrodkami maszynowymi jak i ich finansowaniem przeszły do budżetów terenowych. Do budżetów terenowych przeszło też w tym czasie wiele przedsiębiorstw w pionie przemysłu, rolnictwa, handlu, budownictwa, zdrowia i kultury.

Z przejściem tych przedsiębiorstw do budżetów terenowych została również zmieniona struktura dochodów tych budżetów. Na rzecz budżetów terenowych przekazano podatek obrotowy i od operacji nietowarowych od przedsiębiorstw państwowych powiązanych z budżetami terenowymi, podatek obrotowy i dochodowy z gospodarki nie uspołecznionej, w całości podatek od spółdzielczości, podatki od nabycia praw majątkowych, podatek od wzbogacenia wojennego, w całości podatek gruntowy, zarówno z gospodarki uspołecznionej jak i nie uspołecznionej, Państwowy Fundusz Ziemi, opłaty skarbowe i inne. Program tej w swoim rodzaju reformy finansowej rad narodowych znalazł swój kwotowy wyraz w budżecie 1957 roku. Dochody własne budżetów rad wzrosły z trzech miliardów złotych w roku 1955 do dwunastu miliardów złotych w roku 1957.

Rady narodowe stały się zatem gospodarzami i administratorami powyższych dochodów w całym tego słowa znaczeniu, będąc tym samym w pełni zainteresowane w ich prawidłowym planowaniu i wszechstronnym wykorzystywaniu, łącznie z egzekwowaniem zaległości. Przez przyznanie radom narodowym podatku obrotowego od przedsiębiorstw terenowych jak i podatków od spółdzielczości rady i ich organa wykonawcze jak również same przedsiębiorstwa terenowe w dużo większym stopniu zainteresowane są w prawidłowym funkcjonowaniu rozrachunku gospodarczego, zwiększaniu produkcji czy usług i tą drogą zwiększaniu akumulacji wpłacanej do budżetu.

Analiza stopnia wykonywania postanowień Uchwały Rady Ministrów dokonana w połowie roku 1957 przez Komisję Rady Ministrów do Spraw Prezydów Rad Narodowych stwierdziła, że uchwała ta nie była na wielu odcinkach konsekwentnie realizowana, że niektóre z resortów ociągały się z przekazywaniem czy to przedsiębiorstw, czy też instytucji budżetowych i ich zadań do budżetów terenowych, znajdując odpowiednie dla swych potrzeb uzasadnienie. Zagadnieniu temu poświęcił dużo uwagi również Wł. Gomułka na IX Plenum Komitetu Centralnego PZPR, omawiając w swoim referacie potrzebę zwiększenia

szenia samodzielności rad narodowych. Scharakteryzował on w sposób krytyczny, na jakich odcinkach i w których resortach postanowienia Uchwały Rady Ministrów nie zostały wprowadzone w życie.

W referacie wysunięto również wiele dalszych postulatów mających doprowadzić do końca proces decentralizacji administracji państwowej. Między innymi postanowiono: „trzeba ostatecznie rozstrzygnąć sporne zagadnienia dotyczące podziału zakresu działania pomiędzy władze centralne i terenowe w dziedzinie szkolnictwa, kultury, mechanizacji rolnictwa, gospodarki drogowej i transportu samochodowego...”. W zakresie finansów rad narodowych postanowiono: „należy zapewnić samodzielność finansową terenowych rad narodowych przez dalsze zwiększenie ich własnych źródeł dochodów lub z góry określonego udziału w ogólnopaństwowych źródłach dochodów, aby pokrywały one przeważającą część wydatków budżetów terenowych. Rola dotacji z budżetu centralnego powinna być w zasadzie ograniczona do funkcji wyrównywania różnic w sytuacji ekonomicznej poszczególnych okręgów kraju w celu zapewnienia prawidłowych proporcji rozwoju. Zapoczątkowana praktyka wcześniejszego uchwalania planów i budżetów terenowych rad narodowych powinna być przyjęta jako zasada”.

•

Na tle takiego stanu rzeczy można powiedzieć, że rok 1958 zapoczątkował wiele zasadniczych reform w zakresie działania rad narodowych. Do nich zaliczyć należy ustawę z dnia 25 stycznia 1958 roku o radach narodowych, ustawę z dnia 1 lipca 1958 roku o prawie budżetowym oraz ustawę z dnia 1 lipca 1958 roku o dochodach rad narodowych.

Ustawa o radach narodowych w dużej mierze akceptowała reformę rządową zawartą w wyżej omawianej uchwale Rady Ministrów z dnia 3 października 1956 roku. Cechą istotną nowej ustawy było ustabilizowanie zakresu zadań rad narodowych, określenie przynależności typów przedsiębiorstw do budżetów terenowych oraz sprecyzowanie w nowym układzie kompetencji i zadań, jakie dochody są dochodami własnymi rad narodowych. Cechą nową było również zdecentralizowanie wielu zadań wykonywanych na szczeblu wojewódzkich rad narodowych i przekazanie ich radom niższego stopnia (powiat, miasto, miasta podzielone na dzielnice, osiedla, gromady). Dało to poszczególnym radom dużo większą samodzielność i uczyniło je pełnoprawnymi gospodarzami zarządzanego przez nie terenu.

Do zasadniczych reform finansowo-budżetowych i systemowych zaliczyć należy uchwaloną przez Sejm ustawę z dnia 1 lipca 1958 roku o prawie budżetowym. Przesłanki zmian tkwiły z jednej strony w wadach dotychczasowego systemu budżetowego w ogóle a powtórne doświadczenia lat minionych wskazywały na potrzebę dalszej demokratyzacji życia politycznego i społecznego oraz usprawnienia gospodarowania między innymi przez decentralizację systemu zarządzania gospodarką narodową.

Potwierdzona została, ustalona już poprzednio, procedura i kolejność opracowywania i uchwalania zarówno budżetów jednostkowych jak i zbiorczych.

Potwierdzony został obowiązujący już ostateczny termin 15 listopada roku poprzedzającego okres bud-

żetowy — do uchwalenia przez rady narodowe budżetów jednostkowych i zbiorczych wraz z terenowymi planami gospodarczymi. Było to dużym postępem w stosunku do obowiązującej poprzednio zasady, że budżety terenowe uchwalane były w granicach dochodów i wydatków określanych w budżecie państwa i w budżetach rad narodowych wyższego stopnia. Praktycznie równało się to uchwalaniu budżetów terenowych dopiero po uchwaleniu przez Sejm budżetu państwa. Wiemy, że w praktyce nie sprzyjało to prawidłowej i rytmicznej gospodarce budżetowej w terenie, skoro budżety terenowe zatwierdzane były prawie że w połowie aktualnego roku budżetowego. Taka reforma mogła być przeprowadzona dzięki coraz mocniejszemu oparciu gospodarki budżetowej każdej rady narodowej na z góry określonych i zapewnionych dochodach własnych, których wachlarz ilościowy i kwotowy został bardzo znacznie powiększony. Pozwalało to na bardziej efektywne planowanie wydatków każdej rady oddzielnie. Tak zwane wskaźniki dyrektywne ze szczebla centralnego lub rady narodowej wyższego stopnia zostały wydatnie ograniczone, dość wcześniej również określano wysokość dotacji wyrównawczych czy też dotacji celowych (inwestycyjne), które musiał zapewnić budżet centralny.

Wzmocniona została rola gromadzkiej rady narodowej przy uchwalaniu budżetów o tyle, że zmiany w budżecie gromady może przeprowadzać tylko rada narodowa powiatu, a nie jak dotychczas samo prezydium powiatowej rady. Każda rada narodowa może przewidywać w swym budżecie kredyt na rezerwę budżetową w wysokości nie przekraczającej 1,5% budżetu jednostkowego. Dotąd prawo takie przysługiwało tylko szczeblowi powiatu i województwa.

W miejsce dodatkowych budżetów rad narodowych nowe prawo budżetowe dało uprawnienia radom — na wzór praktyki stosowanej w budżecie centralnym — dokonywania zwiększonych wydatków budżetowych z nadwyżki budżetowej poprzedniego okresu i bieżących dochodów ponadplanowych — w drodze uchwały o dodatkowych kredytach w ciągu roku. Nowa forma kredytów dodatkowych ma tę przewagę nad stanem poprzednim, że uprawnienie to leży w kompetencji rady zainteresowanej bez poprzedniej uciążliwej procedury, po wtóre nie ma potrzeby przeprowadzania tych uchwał dopiero z końcem roku budżetowego. Trudności z wykorzystywaniem dodatkowych budżetów przez rady narodowe z końcem roku znane były w praktyce oddziałom. Obecnie kredyty mogą być uchwalane na początku roku po przeanalizowaniu faktycznego ukształtowania się nadwyżki budżetowej jak i po przeanalizowaniu najistotniejszych potrzeb roku bieżącego, jakie z tej nadwyżki powinny być w odpowiednich częściach budżetu zabezpieczone, na przykład na zabezpieczenie rezerwy kasowej lub zwrot nie wykorzystanych dotacji celowych.

Nowe prawo budżetowe ograniczyło uprawnienia ministra finansów i prezydium rad narodowych wyższego stopnia do dokonywania w ciągu roku zmian dotacji wyrównawczej i celowej. Zmiany te są możliwe w razie przeniesienia zadań z budżetu centralnego do budżetu terenowego lub z budżetu terenowego do budżetu centralnego lub między budżetami terenowymi. Zmiany te są możliwe również przy wprowadzeniu nowych źródeł dochodów lub zniesieniu dotychczasowych albo też przy zmniejszeniu lub

zwiększeniu dochodów ze źródeł istniejących lub przy zmniejszeniu lub zwiększeniu wydatków budżetowych. Nowy stan w dużej mierze pozwala na bardziej stabilną w ciągu roku politykę budżetową rad narodowych.

Nowe prawo budżetowe nie pominęło również dyscypliny budżetowej, potwierdzając dotychczasowy obowiązek stosowania przepisów w zakresie budżetu i finansów jak i ustalonych etatów, stawek i funduszu płac.

Ustawa o radach narodowych, o której wspomniano powyżej, przewiduje między innymi, że w uchwalanych corocznie budżetach rad narodowych wydatki powinny znajdować pokrycie przede wszystkim w dochodach własnych. Mając to na względzie ustawa określiła generalnie jakie to są dochody własne zaliczając do nich: wpłaty podległych radzie narodowej przedsiębiorstw i zakładów, wpłaty za korzystanie ze świadczeń i usług oraz dochody majątkowe i administracyjne jednostek podległych radzie narodowej oraz wpłaty z podatków i opłat terenowych i udziałów w dochodach budżetu centralnego, które ustalają odrębne przepisy. W konsekwencji tych wytycznych Sejm uchwalił w dniu 1 lipca 1958 roku ustawę o dochodach rad narodowych, będącą szczegółowym rozwinięciem wytyczonych powyżej dochodów własnych. W ustawie zapewniono radom narodowym stałe źródła dochodów i określono ich rodzaje. Realizacja postanowień tej ustawy znalazła swój wyraz finansowy w budżetach rad narodowych na rok 1959. Do dochodów własnych zostały zaliczone:

— z podatków, podatek obrotowy i od operacji nietowarowych od przedsiębiorstw podległych radom narodowym, obrotowy i od operacji nietowarowych i dochodowy od spółdzielczości, obrotowy i dochodowy od gospodarki nie uspołecznionej, grunty w całości, od nabycia praw majątkowych (notabene zaliczenie tych wpływów na rzecz rad narodowych przesądziła już uchwała Rady Ministrów z dnia 3 października 1956 roku omówiona na wstępie), od nieruchomości, od lokali, miejski, od posiadania psów i od spożycia w nocnych lokalach rozrywkowych;

— z opłat, opłata skarbową (uchwała Rady Ministrów z dnia 3 października 1956 roku), administracyjna za czynności nie objęte opłatą skarbową, od środków transportowych, od rowerów, opłata targowa, elektryfikacyjna, opłata na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej, uzdrowiskowa.

Dalsze przepisy ustalają również w szczególności, które z powyższych podatków i opłat pobierają poszczególne rady narodowe czy to bezpośrednio na rzecz własnego budżetu, czy też w drodze z góry ustalanych udziałów w dochodach. Nie rozpatrujemy w tym artykule szczegółowo szerokiego tematu dochodów rad narodowych a w szczególności, które z tych dochodów ustawa przyznaje poszczególnym stopniom rad. Przykładowo jednak, gromadzkie rady narodowe, które dotąd mogły do dochodów własnych zaliczać opłaty skarbowe, administracyjne, targową, od rowerów, uzdrowiskową, na fundusz gospodarki mieszkaniowej i udział w podatku gruntowym i w funduszu ziemi, otrzymały z nowej ustawy jeszcze podatek od posiadania psów, udział w opłacie elektryfikacyjnej oraz dopłacie do cen napojów alkoholowych. Powiatowa rada narodowa może również przyznać gromadzie udział w dochodach z po-

datku obrotowego i dochodowego od gospodarki nie uspołecznionej oraz z podatku od nieruchomości położonych na terenie gromady. Stosownie zaś do odrębnych przepisów fundusz gromadzki stał się dochodem budżetowym gromady.

Na zjeździe przewodniczących prezydii rad narodowych, odbytym w dniach 14 i 15 stycznia bieżącego roku, mającym na celu między innymi rozpatrzenie trudności pracy terenowej i kierunków dalszego działania, Premier Rządu J. Cyrankiewicz przy podsumowaniu wyników zjazdu, powiedział, że dotychczasowy zakres decentralizacji gospodarki oraz zadań jak i uprawnień rad narodowych stanowi pierwszy etap planowanej decentralizacji. Drugi etap tej decentralizacji i jej realizacji zapoczątkowała nowa uchwała Rady Ministrów z dnia 4 grudnia 1959 roku w sprawie przekazania dalszych zadań gospodarczych radom narodowym oraz rozszerzenia ich uprawnień. Postanowieniom tej uchwały poświęcono również wiele miejsca na wyżej wymienionym zjeździe. Postaramy się pokrótce przedstawić w jakim kierunku idą dyrektywy Rady Ministrów. Ogólnie charakteryzując są to rzeczywiście tylko kierunki dalszej decentralizacji jak i dalszego zwiększenia uprawnień rad narodowych. Szczegółowe ustalenia mają być dokonane dodatkowymi aktami prawnymi ministra finansów lub kompetentnych ministrów.

Jeżeli chodzi o przedsiębiorstwa i zakłady zarządzane dotąd centralnie prezydiami wojewódzkich rad narodowych mają przejąć:

— kilkadziesiąt zakładów przemysłu materiałów budowlanych. Większość tych zakładów to cegielnie (20), łomy piaskowca (6), kilka wytwórni betonów i kruszywa jak i eksploatacji kruszywa (7);

— kilkanaście zakładów przemysłu spożywczego. Przykładowo rzeźnię w kilku miejscowościach (9), przetwórnice mięsne (3), wytwórnie makaronu, przetwórnia owocowo-warzywna, browary (6), słodownie i hurtownie piwa (6), fabryki cukrów (2);

— zakłady przemysłu wikliniarsko-trzciniańskiego oraz przedsiębiorstwa przemysłu materiałów biurowych;

— fabryka kosmetyków oraz jedna wytwórnia farb i lakierów;

— zakłady przemysłu odzieżowego (8), zakłady wyrobów filcowych (3), zakłady wyrobów rymarskich (4) i kilka innych zakładów branżowych;

— cztery zakłady różnych branż przemysłu ciężkiego;

— przedsiębiorstwa zaopatrzenia szkół.

W większości przejęcie tych zakładów powinno nastąpić z dniem 1 kwietnia 1960 roku. W konsekwencji przejścia tych zakładów do budżetów terenowych działalność ich objęta zostanie również planami i budżetami terenowymi. Rzecz jasna, że przejście zakładów do budżetów terenowych nie oznacza jedynie przekazania radom narodowym dalszych zadań gospodarczych lecz również ma zapewnić budżetom tych rad dalsze źródła dochodów własnych.

Omawiana uchwała wytycza również, które z zadań powinny być przekazywane z resortów centralnych wojewódzkiej radzie narodowej oraz, które z zadań powinny być przekazane pomiędzy prezydiami rad narodowych. Niektóre z nich, uszeregowane według kierunków fachowych, przedstawiają się następująco:

Wydziały rolnictwa i leśnictwa prezydiów powiatowych rad narodowych zostaną upoważnione do udzielania kredytów umarzalnych na zakup rozplodników, do dysponowania środkami finansowymi na premiowanie hodowców.

Prezydya powiatowych rad narodowych prześlą gromadom uprawnienia do dysponowania materiałami budowlanymi na potrzeby remontów i budownictwa indywidualnego.

Wydziały rolnictwa i leśnictwa prezydiów wojewódzkich rad narodowych zostaną upoważnione przez ministra leśnictwa i przemysłu drzewnego do wydawania zezwoleń na zalesienie użytków rolnych słabej jakości o obszarze przekraczającym 3 hektary, zaś poniżej 3 hektarów zezwolenia te będą wydawały prezydya powiatowych rad narodowych.

Bardzo ciekawym i daleko posuniętym stopniem decentralizacji jest postanowienie sukcesywnego przekazywania prezydiom gromadzkich (miejskich, miast nie stanowiących powiatów, osiedli) rad narodowych wszystkich zadań w zakresie utrzymania urządzeń komunalnych, znajdujących się na ich terenie a także w miarę możliwości inwestycji w tym zakresie. Sprawy inwestycji oświetleniowych w miastach mają być przekazane z resortu górnictwa i energetyki prezydiom rad narodowych. Gazownie, które mają być wydzielone z centralnego systemu gazyfikacji kraju oraz sieci gazowe w miastach, zasilane z gazociągów dalekosieżnych, mają być do dnia 31 grudnia 1960 roku przekazane prezydiom rad narodowych.

Z zakresu architektury zostało również przesuniętych wiele kompetencji na organa rad narodowych niższych stopni. Między innymi prezydya gromadzkich rad narodowych będą uprawnione do przyjmowania zgłoszeń na budowę obiektów wiejskich i innych robót budowlanych mniejszej wagi, na które nie jest potrzebne ani pozwolenie budowy, ani zatwierdzenie projektu budowy obiektu. Prezydya gromadzkich rad narodowych uprawnione również będą do wstrzymywania robót budowlanych, wykonywanych bez zezwolenia budowlanego lub wykonywanych niezgodnie z takim zezwoleniem. Uprawnienia rad narodowych na tym odcinku, wydaje się, pozwolą na poprawienie trudnej sytuacji, jaką mają prezydya rad narodowych wyższego stopnia (powiat) przede wszystkim, jeśli chodzi o wykonywanie nadzoru nad realizacją wydanych pozwoleń. Zachodzi tylko pytanie jak dalece prezydya rad narodowych sprostają temu nowemu zadaniu, aby nie pogłębić „dzikiego” budownictwa.

Organy architektury powiatowej rady narodowej będą uprawnione do wydawania szczegółowej lokalizacji dla obiektów budownictwa mieszkalnego i ogólnego o wartości do 3 milionów złotych a dla obiektów przemysłowych do 1 miliona złotych. I w tym przypadku zbliży to inwestora do terenowej władzy administracyjnej i ułatwi uzyskiwanie jednego z ważnych dokumentów w ramach dokumentacji inwestycyjnej, niezbędnej dla rozpoczęcia inwestycji.

W zakresie oświaty i kultury przewiduje się dalsze przekazywanie szkół zawodowych z budżetu centralnego do budżetu terenowego. Przewiduje się również, że w ciągu dwóch lat powinny być sukcesywnie przekazywane powiatowym radom narodowym sprawy budownictwa szkolnego dla szkół objętych budżetami powiatowymi. Z zagadnieniem tym spotykają się oddziały praktycznie w zakresie finan-

sowania inwestycji szkolnych, z uwagi na różne jeszcze formy planowania tego budownictwa — albo na szczeblu województwa, za pośrednictwem samodzielnich zarządów inwestycji szkolnych przy kuratoriach okręgów szkolnych albo, co zaczyna przeważać, bezpośrednio w powiecie i to zarówno w zakresie planowania, wykonywania jak i finansowania.

Remonty świetlic i placówek kulturalno-oświatowych oraz opieka nad zabytkami i parkami zabytkowymi przechodzi z powiatu do gromadzkich rad narodowych.

W zakresie spraw kultury fizycznej wojewódzkie komitety kultury fizycznej w miejsce dotychczasowego Głównego Komitetu Kultury Fizycznej upoważnione zostają do zatwierdzania dokumentacji projektowo-kosztorysowej obiektów sportowych i ich remontów do wartości 1,5 miliona złotych z tym, że komitety wojewódzkie zobowiązane są również do nadzorowania wykonawstwa tych inwestycji i remontów.

Z uwagi na obsługiwane przez oddziały inwestycji organizacji społecznych interesujące jest postanowienie uchwały, które przesądza, że prezydya wojewódzkich rad narodowych zobowiązane są do przejęcia w ciągu 1960 roku od stowarzyszeń i organizacji społecznych obiektów sportowych, wybudowanych przy pomocy środków państwowych. Jest to swego rodzaju rewolucja w gospodarowaniu obiektami sportowymi, a w szczególności w prawie dysponowania urządzeniami sportowymi. Obiekty sportowe wybudowane ze środków budżetowych a także innych jak na przykład totalizatora sportowego, powinny być własnością instytucji państwowych, w tym przypadku Głównego Komitetu Kultury Fizycznej lub rad narodowych. Instytucje te powinny być gospodarzami tych obiektów z racji wyłożonych na nie przez państwo środków pieniężnych. Stan taki należy uznać za prawidłowy, jeśli hasło umasowienia sportu nie ma być tylko pustym frazesem. Pozwoli to instytucjom odpowiedzialnym za realizację tego hasła na zrewidowanie obecnego stanu na tym odcinku i przebadanie „efektywności” wykorzystywania urządzeń sportowych. Nie pozwoli równocześnie na „ekskluzywność” użytkowania urządzeń sportowych często przez ograniczoną tylko ilość członków organizacji sportowych.

W zakresie rent i zatrudnienia przewiduje się przekazanie w ciągu 1960 roku wymiaru rent wydziałom zatrudnienia i spraw socjalnych prezydiów powiatowych rad narodowych.

Również w zakresie spraw finansowych uchwała postanawia, że niektóre czynności związane z wymiarem podatku gruntowego począwszy od dnia 1 stycznia 1961 roku zostaną przekazane gromadzkim radom narodowym. Tego rodzaju decentralizacja może mieć swoje dobre strony. Brak jednak bliższych postanowień w jakich granicach praktycznie ten przywilej będzie wykonywany. Należy wnieść, że wymiar w pełnym tego słowa znaczeniu, rejestracja i księgowość nadal pozostaną na szczeblu powiatu. Ten nowy przywilej w nie określonych jeszcze granicach pozwoli na pewno na mocniejszą więź między płatnikiem z gromadą, pozwoli również gromadzie, przy pełnej znajomości siły płatniczej członka gromady, na słuszne stosowanie obowiązujących przepisów wymiarowych, pozwoli również na najbardziej sprawiedliwe stosowanie przysługujących zwolnień czy zniżek przy wymiarze lub płaceniu tego podatku.

Zagadnienie dochodów rad narodowych nie byłoby wyczerpane, gdybyśmy nie zwrócili uwagi również na uprawnienia rad narodowych do uzyskiwania dalszych dochodów w 1960 roku w wyniku ustawy budżetowej, uchwalonej przez Sejm na rok 1960. W miejsce dotacji wyrównawczych, na podstawie wniosków wojewódzkich rad narodowych, minister finansów ustalił udział rad narodowych w dochodach budżetu centralnego z państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, roliczających się z budżetem centralnym, a położonych na terenie województwa lub miasta wyłączonego z województwa. W miejsce dotacji może być również ustalony udział rad narodowych w marżach państwowych przedsiębiorstw handlowych oraz we wpłatach z zysku tych przedsiębiorstw, rozliczających się z budżetem centralnym. Wojewódzkie rady narodowe uzyskały również udziały w 50% zysków oddziałów operacyjnych PKO, działających na terenie poszczególnych województw. W udziałach tych mogą również partycypować w odpowiednim stosunku rady narodowe miast, powiatów i dzielnic, w których mieszczą się oddziały operacyjne PKO.

*

Przedstawiliśmy w dużym skrócie kształtowanie się zakresu działania oraz rozwój kompetencji rad narodowych na przestrzeni ostatnich lat. Przedstawiliśmy również pokrótce kształtowanie się źródeł dochodów rad narodowych w tym okresie. Zgodnie z ogólnie obowiązującymi zasadami systemu budżetowego zwiększonym zadaniom musiały odpowiadać odpowiednio zwiększone środki, zapewniające wykonanie tych zadań. Znajdowało to wyraz w corocznym budżecie po stronie dochodów i po stronie wydatków. Kształtowanie się kwot budżetu jest w pewnym zakresie również wyrazem tej polityki decentralizacji. Dlatego też dla zobrazowania cyfrowego tego zagadnienia przedstawiamy wykaz jak kształtowały się dochody i wydatki budżetów terenowych nie tylko na przestrzeni ostatnich lat, lecz poczynając od roku 1951, to znaczy od roku wprowadzenia w życie reformy systemu budżetowego łącznie z wprowadzoną w tym roku kasową obsługą budżetu państwa pełnioną przez Narodowy Bank Polski.

Dla uwypuklenia zasadniczego źródła jakim dla rad narodowych powinny być dochody własne, zostały one w wykazie ujęte oddzielnie. W przedstawionym układzie widoczny jest znaczny wzrost tych dochodów właśnie od roku 1957.

Wszystko to co dotąd przedstawiliśmy w artykule miało swój zasadniczy cel. Chcieliśmy w dużym skrócie zobrazować widoczne przemiany zmierzające do decentralizacji administracji państwowej i dalszej demokratyzacji rad narodowych oraz uwypuklić jak dalece postępująca decentralizacja znajduje odzwierciedlenie w budżetach rad narodowych. Zakres rosnących zadań gospodarczych i budżetowych znajduje również swój wyraz w ilości złotych jakie rozliczane są z budżetami terenowymi za pośrednictwem oddziałów Banku z tytułu dochodów z gospodarki uspołecznionej jak i z podatków tej gospodarki. Do kas Banku wpływają rozliczenia gospodarki nie uspołecznionej i ludności z tytułu różnorodnych podatków i różnych wpływów za usługi socjalne i kulturalne. Bank rozlicza radom narodowym przypadające im udziały w podatkach budżetu centralnego, Bank wykonuje dyspozycje z tytułu rozliczanych między radami narodowymi udziałów w podatkach terenowych, Bank wypłaca fundusz płac jednostkom budżetowym rad narodowych jak również wszystkie inne koszty utrzymania prezydentów rad narodowych, wydziałów fachowych i innych jednostek podległych. Bank honoruje wypłaty dotyczące wszystkich innych zadań budżetowych, jakie rady mają do wykonania w bardzo szerokim zakresie w dziedzinie gospodarki narodowej, komunikacji, handlu, w dziedzinie gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, w dziedzinie oświaty, kultury i zdrowia. Wszystkie te rozliczenia z budżetami rad narodowych kształtują dochody i wydatki poszczególnych rad narodowych i ich jednostek budżetowych. Poza tym za pośrednictwem kas Banku dokonują się wszystkie inne operacje w zakresie gospodarki pozabudżetowej. Z całym tym pobieżnie wyliczonym zakresem czynności wiążą się odpowiednie czynności kasowej obsługi budżetów terenowych, jaką pełni Bank. Dla pobieżnego zobrazowania rozmiarów tych prac należy wymienić, że obsługą tą przykładowo objętych było w roku 1959 około 20 tysięcy jednostek budżetu terenowego, że

DOCHODY I WYDATKI BUDŻETÓW TERENOWYCH WEDŁUG USTAW BUDŻETOWYCH*)

w tysiącach złotych

Rok budżetowy	Dochody własne	Udziały w dochodach budżetu centralnego	Dotacje wyrównawcze	Dochody łącznie	Wydatki
1951	1.475.399	3.758.044	3.188.284	8.421.727	8.421.727
1952	2.022.182	3.883.181	2.563.819	8.469.182	8.469.182
1953	2.364.915	8.051.485	2.774.192	13.190.592	13.190.592
1954	2.838.170	9.799.660	1.589.249	14.227.079	14.227.079
1955	3.113.545	12.242.528	1.543.492	16.899.565	16.899.565
1956	4.656.847	18.204.742	736.000	23.597.589	21.793.978
1957	12.055.516	—	19.744.483	31.799.999	31.799.999
1958	17.413.119	9.797.375	8.566.682	35.777.176	35.775.364
1959	22.295.525	7.878.613	11.578.704	41.752.842	41.752.842
1960	26.184.754	14.991.304 **)	5.347.595 **)	46.523.653	46.523.653

*) Bez dodatkowych zmian w budżecie w ciągu roku.

**) Kwota ta stanowi dotację z budżetu centralnego na budownictwo mieszkaniowe, nie ma więc dotychczasowego charakteru dotacji wyrównawczej.

***) Kwota w budżecie 1960 roku nie ma charakteru udziałów. Została ona określona jako inne środki wyrównawcze. Z uwagi na upoważnienie wynikające z ustawy budżetowej, o czym mowa w artykule, najprawdopodobniej w większości w ciągu roku zostaną te środki zamienione na udziały w dochodach budżetu centralnego.

dla tych jednostek prowadzono około 35 tysięcy różnych rachunków budżetowych i pozabudżetowych.

Biorąc pod uwagę kwotowe rozmiary budżetów terenowych po stronie dochodów jak i wydatków charakterystyczną cechą obowiązującego do 1959 roku systemu kasowej obsługi było przedstawianie wszystkich budżetowych operacji w formie stanu środków, jaki każdorazowo kształtował się na rachunkach budżetowych w Banku. Księgowo mieściły się wszystkie operacje z tych tytułów na jednym koncie syntetycznym środków budżetów terenowych w ramach konta 95. W kasowym wykonaniu budżetów terenowych nie dawało to żadnego obrazu kształtowania się w ciągu roku wpływów i wydatków tych budżetów.

Taki system wykazywania tylko sald pozostałości środków przyjęliśmy już od roku 1952. Jedynie w roku 1951, pierwszym roku obsługi budżetu przez Bank, prowadziliśmy samodzielnie systemem narastającym rachunki dochodów i wydatków w identyczny sposób jak dla potrzeb budżetu centralnego. Zmiana systemu w roku 1952 wynikała z dwóch przyczyn:

— kwota budżetów terenowych jak to wskazuje wykaz zarówno po stronie wydatków jak i dochodów własnych kształtowała się na bardzo niskim poziomie. Dochody własne budżetów terenowych stanowiły w roku 1951 zaledwie 2,6% w stosunku do całości budżetu państwa. Poza tym zarówno udziały w dochodach budżetu centralnego jak i dotacje wyrównawcze, należne budżetom terenowym, były ściśle ewidencjonowane w odpowiednich częściach klasyfikacji budżetu centralnego, prowadzonej przez Bank w swych księgach budżetowych,

— przy systemie raczej scentralizowanej gospodarki narodowej i zadań budżetowych budżety terenowe nie stanowiły zagadnienia pierwszoplanowego.

W ślad jednak za zwiększającymi się zadaniami rad narodowych przed rokiem została już rzucona przez Ministerstwo Finansów myśl możliwości przywrócenia w Banku stanu z roku 1951. Myśl ta została zrealizowana w bieżącym roku w granicach ograniczonych jedynie do prowadzenia oddzielnie dochodów i innych wpływów budżetów terenowych w ramach oddzielnego konta syntetycznego 94 oraz oddzielnie wydatków jednostek budżetowych w ramach oddzielnego konta 95. Na tej drodze istnieje zarówno dla Ministerstwa Finansów jak i rad narodowych czy nawet pojedynczych jednostek budżetowych możliwość analizowania kształtowania się

globalnych kwot dochodów i wydatków w ciągu roku.

Nie znaczy to, aby nowy system należało uznać za zupełnie doskonały. Z góry wiadomo, że na rachunkach podstawowych gromadzkich rad narodowych gromadzone były do roku 1959 zarówno wpływy własne z dotacjami otrzymywanymi jak i sumy obce. Stąd też zaistnieje potrzeba w najbliższej przyszłości wydzielenia sum obcych na oddzielne rachunki, moim zdaniem, sum depozytowych. Wiadomo również, że przez kasy Banku nie przechodzą wszystkie te obroty, jakie dokonują się w kasie gromady, zgodnie z dotychczasowym systemem. Dzielne wpływy kas gromadzkich mogą być przez gromadę wydatkowane. Zachodzi zatem potrzeba znalezienia takiego trybu, aby obroty z tytułu dochodów i wydatków przeszły przez rachunki oddziałów prowadzone dla dochodów i wydatków danej gromady. Inaczej wykonanie kasowe budżetów gromad nie będzie pełne w ramach kont bilansowych dochodów i wydatków.

Oddzielnym tematem jest również zagadnienie czy obecny system przekazywania środków na rachunki jednostek w drodze przelewów bankowych jest najekonomiczniejszy dla oddziałów, czy też korzystniejszy obustronnie byłby system przekazywania kredytów dla jednostki (zamiast środków). Bank natomiast prowadziłby jedynie kontrolę przy otwieraniu przez organ finansowy kredytów, aby nie przekroczyły one posiadanych na rachunku podstawowym środków. Dalszy system przekazywania i kontroli byłby identyczny jak w budżecie centralnym. Korzyścią dla takiego systemu byłby na pewno jednolity system działania zarówno w zakresie wykonywania budżetu centralnego jak i budżetów terenowych. Wiadomo jednak, że przy wprowadzeniu takiego systemu nie powinno się go stosować przy jednostkowych budżetach miast nie stanowiących powiatów, osiedli i gromad z uwagi na to, że granicą dopuszczalnych wydatków dla tych budżetów są stany dochodów i wpływów bez potrzeby otwierania sobie kredytów.

Budżetom terenowym jak i kasowemu wykonywaniu ich przez Bank nie poświęciliśmy na łamach Wiadomości NBP dotąd wiele miejsca. Zadania tych budżetów na przestrzeni kilku ostatnich lat wyrosły do zadań pierwszoplanowych. Stąd też zrodziła się u autora niniejszego artykułu myśl omówienia niektórych zagadnień budżetów terenowych mając na względzie przede wszystkim powiązanie ich z codzienną pracą budżetowców w Banku.

W. Miłkowski

W SPRAWIE KRYTERIÓW I METOD EKONOMICZNEJ ANALIZY ZAPASÓW

Trwałe zainteresowanie Narodowego Banku Polskiego kształtowaniem się zapasów zarówno w poszczególnych przedsiębiorstwach jak i w całości gospodarki narodowej oraz uznanie problematyki zapasów, jako jednego z pierwszoplanowych zagadnień w pracy pionu kredytowego, ma swoje uzasadnienie w kilku istotnych dla tego zagadnienia okolicznościach, a mianowicie:

1) w ścisłym związku zagadnienia zapasów z podstawami oraz prawidłowym funkcjonowaniem naszego systemu pieniężnego, w szczególności z czysto towarowym pokryciem pieniądza.

2) w ścisłym związku zagadnienia zapasów z prawidłowym funkcjonowaniem naszego systemu kredytowego, związanego ściśle z finansowaniem zapasów, z ich klasyfikacją, z ich strukturą oraz ich dynamiką,

3) w nieprawidłowym kształtowaniu się zapasów w stosunku do wielkości zapasów zakładanych w planach, jak to miało miejsce w latach ubiegłych¹⁾, przy braku pełnej skuteczności stosowanych w tej dziedzinie przez Bank środków oddziaływania kredytowego i administracyjnego.

Wyżej omówione okoliczności są wystarczającym powodem dla ponownego podjęcia tego tematu, pomimo że w tej dziedzinie powiedziano i zrobiono już w latach ubiegłych chyba wszystko co było w tej sprawie do powiedzenia i do zrobienia przez Bank.

Omawiając pokrótce dotychczasowy stan i dorobek dyskusji na temat zapasów, jaka prowadzona była na łamach Wiadomości NBP w latach 1957 — 1959, stwierdzić należy, że:

1) dyskusja ta wniosła wiele momentów wychodzących poza zakres tradycyjnego ujmowania tego zagadnienia w ramach gospodarki środkami obrotowymi w jednym przedsiębiorstwie, rozszerzając analizę na gospodarkę zapasami w skali całości gospodarki narodowej,

2) wykraczała ona poza ramy doraźnego zainteresowania tym zagadnieniem, wynikającego z nieomyślnego rozwoju sytuacji na tym odcinku, zmierzając do ustalenia roli jaką odgrywają zapasy w mechanizmie funkcjonowania całości gospodarki narodowej,

3) zmierzała do wypracowania wspólnych, zasadniczych poglądów na rolę zapasów w gospodarce socjalistycznej, na wypracowanie kryteriów oceny prawidłowego lub nieprawidłowego ich kształtowania się oraz, co jest chyba najważniejsze, środków i metod oddziaływania Banku na ich prawidłowe kształtowanie się,

4) stworzyła dobre podstawy dla pogłębienia i udoskonalenia „sygnalizacyjnej” funkcji Banku w zakresie ujawniania zaburzeń równowagi gospodarczej, uchwytanych w drodze analizy stanu oraz zmian wielkości i struktury zapasów.

Najważniejsze stwierdzenia w tym zakresie ujęlibyśmy syntetycznie w następujących punktach:

1) każdy system gospodarczy, zarówno kapitalistyczny jak i socjalistyczny posiada urządzenia i instytucje sygnalizujące brak koordynacji produkcyj-

nych decyzji przedsiębiorstw z decyzjami inwestycyjnymi oraz decyzjami konsumpcyjnymi,

2) w gospodarce rynkowej cena wolnego rynku jest instrumentem bieżącego przekazywania impulsów z rynku do producenta; pełni ona funkcję czułego mechanizmu, sygnalizującego szybko o dysproporcjach,

3) w warunkach gospodarki o cenach administrowanych, nierynkowych, to znaczy przy pewnej określonej sztywności cen, istnieje stale niebezpieczeństwo opóźnienia reakcji producenta na wszelkie zmiany zapotrzebowania (popytu),

4) w gospodarce planowej o cenach w mniejszym czy większym stopniu sztywnych, rolę ceny, jako sygnału nieprawidłowości gospodarczych oraz jako informatora („barometru”) o braku koordynacji procesów gospodarczych przejmują zapasy.

Formułując krótko dorobek dyskusji poświęconej zagadnieniu zapasów można stwierdzić, że stan, dynamika oraz struktura zapasów są w warunkach gospodarki socjalistycznej podstawowym elementem mierzenia stanu koordynacji procesu gospodarczego w skali makroekonomicznej. Ten stan koordynacji możemy nazwać również stanem równowagi. Jeżeli koordynacja (planowanie gospodarcze jest taką właśnie koordynacją) jest prawidłowa, zapasy utrzymują się w wielkościach zaplanowanych, wskaźniki rotacji zapasów nie wykazują zwolnienia tempa, zapasy są czasowo „świeże”, co oznacza jednocześnie, że produkcja jest bieżąco realizowana, kredyt bankowy posiada zabezpieczenie, przedsiębiorstwa posiadają warunki „płynności obrotowej” i są w pełni wypłacalne.

Jeżeli koordynacja procesu gospodarczego jest nieprawidłowa, zarówno w sensie rzeczowym, ilościowym jak również — co jest dla tego zagadnienia najistotniejszym chyba momentem — w sensie czasowym, jako dostawy przedterminowe lub opóźnione, występują zaburzenia w kształtowaniu się zapasów.

Dla rozróżniania ekonomicznego charakteru tych zaburzeń oraz ewidencjonowania ich przez Bank w skali całości gospodarki narodowej, niezbędne jest jednak posiadanie syntetycznych, ekonomicznych kryteriów oceny w celu ujęcia różnorodnych i bogatych w swoich przejawach zjawisk z zakresu gospodarki środkami obrotowymi przedsiębiorstw.

Kryteriami tymi mogą być jedynie jak się nam wydaje — kryteria dynamiczne, a więc badanie czy zaburzenia w sferze zapasów powstały w związku z rozwojem lub wzrostem gospodarczym, czy też ich wzrost jest sygnałem braku koordynacji lub błędów w koordynacji procesu gospodarczego.

*

Klasyfikacja zapasów operuje podziałem wywołującym się z obserwacji zmian, jakim one ulegają w procesie pracy, przechodząc kolejno z technologicznej formy surowca czy materiału, przez półfabrykaty, czy produkcję w toku, aby wreszcie stać się wyrobem gotowym do konsumpcji lub dalszej produkcji. Odnosnie tej klasyfikacji zapasów, stanowią-

¹⁾ T. Choliński — Nadmierne zapasy — sprawa ciągle aktualna. Życie gospodarcze, Nr 5/437 z dnia 31.1.1960 roku.

cej podstawę do aktualnie obowiązującego księgowego ich ujmowania w bilansach przedsiębiorstw można zgłosić tę uwagę, że nie jest to podział oparty na kryteriach ściśle ekonomicznych, lecz na kryteriach czysto technicznych lub raczej technologicznych.

Wobec powszechności operowania tym podziałem we wszystkich pracach związanych z ekonomiczną analizą działalności przedsiębiorstw, a więc w rachunkowości i ewidencji księgowej, w systemach finansowania oraz w systemie kredytowania środków obrotowych trzeba stwierdzić, że takie stawianie sprawy jest przejawem jednostronnego, technicznego (technologicznego) raczej niż ekonomicznego sposobu ujmowania zagadnienia klasyfikacji zapasów.

Wstępną część rozważań chcielibyśmy zamknąć stwierdzeniem, że pojęcie zapasów klasyfikowanych jako materiały, roboty w toku, wyroby gotowe, należy niewątpliwie do pojęć świata techniki a nie ekonomiki.

*

Jako dogodny punkt wyjścia dla dalszego, dyskusyjnego przedstawienia naszego zagadnienia, wybieramy opracowanie S. Ficowskiego²⁾, dotyczące celów i kierunków ekonomicznej analizy zapasów w związku z tym, że:

1) ujmuje ono w formie syntetycznej podstawową problematykę ekonomiczną w tym zakresie,

2) stawia zagadnienie konieczności zróżnicowania celów i metod analizy zapasów w nowym świetle — w sensie stwierdzenia konieczności stosowania podejścia tak mikro- jak i makroekonomicznego, które to zróżnicowanie jedynie może sprostać zadaniom Banku, wykonywanym w tych dwóch właśnie sferach, to jest w zakresie kontroli poszczególnego przedsiębiorstwa oraz kontroli procesów gospodarczych o charakterze makroekonomicznym.

Nawiązując do kryteriów klasyfikacji zapasów, w szczególności zaś szczegółowo omówionych kryteriów księgowo-organizacyjnych podziału zapasów³⁾ w przedsiębiorstwie, a więc posiadających sens z punktu widzenia jednego przedsiębiorstwa, należy się zgodzić z poglądem tego autora, że ta mikroekonomiczna klasyfikacja oraz ewidencja zapasów posiada sens i przydatność w zastosowaniu do jednego tylko przedsiębiorstwa.

Próba przeniesienia tych kryteriów oraz mikroekonomicznego sposobu klasyfikacji na cały społeczny proces produkcji — przy stosowaniu technologicznych kryteriów klasyfikacji — jest bez większej wartości. Trudność ta ma swoje źródło właśnie w omówionych w poprzednim ustępie technicznych, a nie ekonomicznych kryteriach podziału zapasów, co staraliśmy się wykazać w poprzednich rozważaniach.

Zgadza się z pierwszym wnioskiem S. Ficowskiego, nie zgadzamy się natomiast z wnioskiem drugim, sformułowanym w zdaniu, że „...ustalenie kryteriów klasyfikacji niezbędnych dla praktycznego realizowania ewidencji zapasów w układzie ogólnogospodarczym teoretycznie słusznie — wydaje się być w praktyce nie do zrealizowania...”. Twierdzeniu temu chcielibyśmy przeciwstawić takie właśnie mikroekonomiczne kryteria ekono-

micznej klasyfikacji zapasów, które mogą być jednocześnie kryteriami o charakterze makroekonomicznym, umożliwiającymi analizę zapasów, a przez zapasy, analizę stanu równowagi gospodarczej w skali całej gospodarki narodowej.

Należy oczywiście liczyć się z tym, że stosowanie tych kryteriów w praktyce będzie bardziej skomplikowane niż schematyczny podział księgowy zapasów na materiały, produkcję w toku i wyroby gotowe, czy też dalszy ich podział na zapasy normatywne, poniżej lub ponadnormatywne. Zadanie przejścia na ekonomiczne metody pracy zmusza jednak do szukania bardziej doskonałych, a więc i bardziej skomplikowanych a nie wykorzystanych dotąd w pełni instrumentów analizy ekonomicznej.

Ewidencja zapasów, prowadzona w układzie i dla celów analizy makroekonomicznej jest — naszym zdaniem — możliwa i może być prowadzona pod warunkiem rezygnacji z wyłączności techniczno-organizacyjnych i księgowych kryteriów podziału zapasów, przy jednoczesnym wysunięciu na plan pierwszy i wykorzystaniu innych, dynamicznych kryteriów podziału zapasów, które przydatne w analizach ekonomicznych jednego przedsiębiorstwa umożliwią jednocześnie prowadzenie makroekonomicznej, zbiorczej ewidencji zapasów. Chodzi tu w szczególności o:

1) rozróżnienie stanu równowagi gospodarczej przedsiębiorstwa, wynikającej ze wzmiankowanej wyżej prawidłowej koordynacji procesu gospodarczego, a więc i prawidłowego rozwoju oraz prawidłowej struktury zapasów w stosunku do wielkości produkcji,

2) rozróżnienie stanu wzrostu gospodarczego przedsiębiorstwa, umożliwiające wydzielenie wielkości zapasów związanych z tym wzrostem,

3) wydzielenie i rozróżnienie takich zjawisk w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, które nie mogą być zaliczone ani do stanów równowagi, ani do stanów wzrostu gospodarczego.

Zgodnie z powyższym oraz stosując wymienione kryteria przy klasyfikacji zapasów każdego przedsiębiorstwa otrzymamy podział na:

1) zapasy wiążące się ze stanem wzrostu gospodarczego, jako zapasy wzrostu gospodarczego,

2) zapasy pozostające w związku z brakiem koordynacji procesu gospodarczego, zarówno w przedsiębiorstwie jak i poza nim.

Konkretyzując ściślej powyższe określenia dla celów praktyki kredytowej możemy powiedzieć, że:

1) do zapasów wzrostu gospodarczego zaliczać będziemy takie zapasy, które przedsiębiorstwo posiada i gromadzi na cele zwiększenia produkcji. Zgodnie z tym zapasy wzrostu mogą występować zarówno jako środki ponadnormatywne jak również jako stany normatywne (normatyw).

2) podstawową cechą zapasów wzrostu jest to, że występują one w grupie materiałów oraz w grupie robót, w toku wzrastających w tym samym procencie co i produkcja. Prawidłowa wielkość zapasów wzrostu wyznaczona jest wielkością wzrostu produkcji. Jeżeli wskaźnik wzrostu zapasów materiałowych oraz produkcji w toku przekracza wskaźnik wzrostu produkcji, zapasy te przestają być zapasami wzrostu a stają się zapasami nadmiernymi, zapa-

²⁾ S. Ficowski — Cele i kierunki ekonomicznej analizy zapasów, Wiadomości NBP Nr 6/58.

³⁾ patrz wywód na stronie 259—260 artykułu S. Ficowskiego w Nr 6/58 Wiadomości NBP.

sami o nadmiernie wydłużonym cyklu obrotowości, wyrażającym brak koordynacji w pracy przedsiębiorstw.

Z powyższego wynika, że nie każdy wzrost zapasów materiałów czy robót w toku, gromadzony na cele zwiększenia produkcji, może być automatycznie zaliczony do grupy zapasów wzrostu. Może nim być tylko wzrost zapasów skoordynowany ze wzrostem produkcji. Analiza taka nie może więc być przeprowadzana schematycznie lecz indywidualnie w każdym przedsiębiorstwie oddzielnie.

3) do ostatniej wreszcie grupy zaliczać będziemy takie zapasy, których główną cechą jest ich nadmiar spowodowany brakiem koordynacji bądź to w samym procesie produkcji (kooperacja wewnątrzzakładowa oraz międzyzakładowa), bądź też brakiem koordynacji w zbycie. Z zapasami tymi będziemy mieć do czynienia zarówno w grupie produkcji w toku jak i w grupie wyrobów gotowych. W grupie wyrobów gotowych trudno sobie jednak wyobrazić występowanie zapasów posiadających cechę zapasów wzrostu. W tym sensie sytuacja kształtuje się tu odmiennie niż w grupie materiałów i robót w toku, które mogą występować zarówno jako zapasy równowagi gospodarczej jak i zapasy wzrostu gospodarczego oraz zapasy wynikające z braku koordynacji procesu gospodarczego, w zależności od wskaźnika ich przyrostu porównywanego ze wskaźnikiem wzrostu produkcji.

Możliwość i sposób zastosowania wyżej omówionych kryteriów rozpatrzmy na poniższym, dowolnie zestawionym, przykładzie cyfrowym:

Rok	Wskaźnik wzrostu produkcji	Wskaźnik wzrostu zapasów	W tym materiały	Produkcja w toku	Wyroby gotowe
1950	110	112	114	111	106
1951	112	114	118	112	106
1952	120	121	123	114	104
1953	123	124	128	116	102
1954	128	124	125	117	102

Z powyższego układu cyfr wyciągnąć możemy następujące wnioski:

1. Wskaźnik wzrostu zapasów ogółem, związanych z zabezpieczeniem ciągłości produkcji oraz zapewnieniem dalszego jej wzrostu, wyprzedzał w okresie badanym wskaźnik wzrostu produkcji. W związku z tym wyłania się potrzeba umiejscowienia w jakiej „technologicznej” grupie zapasów nastąpiło załamanie równowagi rozwojowej przedsiębiorstwa na tym odcinku.

2. Załamanie równowagi nastąpiło w zapasach materiałowych.

Wskaźnik wzrostu zapasów materiałowych wyprzedzał zarówno:

- a) wskaźnik wzrostu produkcji jak i,
- b) wskaźnik wzrostu zapasów ogółem.

Część zapasów materiałowych, wynikająca z różnicy wskaźników wzrostu produkcji a wzrostem zapasów, stanowi zapasy wynikające z braku koordynacji zaopatrzenia a potrzebami produkcji i może być wyliczona w kwocie absolutnej, jako zapasy nieprawidłowe, wyrażające brak równowagi.

3. Niewielki wzrost wskaźnika stanu robót w toku, mniejszy aniżeli wzrost produkcji świadczyłby o tym, że na odcinku koordynacji procesu produkcyjnego, zarówno wewnątrzzakładowego jak i współpracy z kooperantami nie ma trudności, ponieważ wskaźniki wykazują nawet sukcesywnie wzrastającą poprawę.

4. Zmniejszający się wskaźnik stanu wyrobów gotowych przy wzrastającym wskaźniku produkcji świadczy o prawidłowo skierowanym wyborze asortymentu produkcji.

Zakłócenia w braku koordynacji wskaźników występują w naszym przykładzie jedynie na odcinku materiałowym. Różnica wskaźników wzrostu produkcji i wzrostu zapasów, wyrażająca się brakiem koordynacji, może być przeliczona na cyfry absolutne i da nam szukaną wielkość zapasów, wyrażającą gospodarczo nie uzasadnione związanie wartości materiałowych w procesie produkcji. Celem tych wyliczeń jest, jak to wynika z poprzednich ustaleń — uchwycenie wielkości zapasów badanych z punktu widzenia kryteriów dynamicznych, to znaczy:

1) zapasów służących wzrostowi gospodarczemu i tylko z nim związanych,

2) zapasów nie związanych ze zjawiskiem wzrostu, a wyrażających brak koordynacji procesu gospodarczego, zarówno w sferze zaopatrzeniowej (materiały), w sferze organizacji samej produkcji (kooperacja, produkcja w toku), jak również w sferze koordynacji produkcji ze zbytem (wyroby gotowe).

Cechą proponowanych kryteriów dynamicznych jest, jak wynika z powyższych rozumowań, syntetyczne traktowanie zapasów gospodarczo jednorodnych, o tych samych cechach ekonomicznych, niezależnie od tego, w jakich stadiach technologicznego przebiegu procesu produkcji zapasy te znajdują się. Kryteria podziału na materiały, produkcję w toku i wyroby gotowe mają w naszym przykładzie zastosowanie niejako pomocnicze. Rzeczą podstawową jest natomiast szukanie w nich wspólnych cech ekonomicznych, wynikających z istnienia w nich cech wzrostu gospodarczego, lub ich braku, w porównaniu z zasadniczą wielkością, jaką jest dynamika wzrostu produkcji.

W ten sposób zapasy, niezależnie od ich formy „technologicznej”, w jakiej występują w procesie produkcji stanowią dwie ekonomicznie jednorodne i porównywalne wielkości, które zsumowane dla całych branż, zarówno w przekroju mikro- jak i makroekonomicznym, dadzą nam uzupełniający, syntetyczny przekrój ekonomicznej struktury zapasów, badanej z punktu widzenia stanu równowagi gospodarczej oraz odchyleń od niej.

*

Przedstawiając do ewentualnej dalszej dyskusji i roboczego opracowania w bardzo uproszczonej i schematycznej postaci możliwość ekonomicznej analizy zapasów zaznaczamy, że nie stanowi ona czegoś nowego w tym zakresie. Jest ona jedynie metodą uzupełniającą, która może dać Bankowi nowy analityczny przekrój ekonomicznej struktury zapasów, uzyskany dzięki konsekwentnemu i pełnemu zastosowaniu dynamicznych kryteriów analizy. Ewentualne stosowanie tych kryteriów stanowi jedynie uzupełnienie stosowanych dotąd kryteriów księgowo-organizacyjnych, mających przydatność jedynie przy analizie działalności jednego przedsiębiorstwa.

Przydatność proponowanej metody dla pracy pionu kredytowego widzielibyśmy głównie w możliwości

dalszego usprawnienia „sygnalizacyjnej” funkcji Banku przez badanie stanów wyrażających korzystne lub niekorzystne zjawiska i procesy z punktu widzenia równowagi gospodarczej. Obserwacja oraz wykrywanie tych właśnie zjawisk w zakresie odchyleń od stanu równowagi gospodarczej, których zewnętrznym przejawem jest gromadzenie się nieprawidłowych zapasów, ujęte zostało w dwóch syntetycznych pojęciach równowagi wzrostu lub jej braku i może być — w przypadku uznania prawidłowości powyższych kryteriów podziału zapasów — istotnym instrumentem nadania ekonomicznego kierunku kontroli Banku zarówno w stosunku do procesów mikroekonomicznych, dokonujących się w jednym przedsiębiorstwie jak i w stosunku do procesów makroekonomicznych, dokonujących się w skali całej gospodarki narodowej.

Uznanie możliwości stosowania dynamicznych kryteriów analizy i klasyfikacji zapasów rzuca — jak się wydaje — nowe światło również na ekonomiczne kryteria rodzajowego podziału kredytów obrotowych w sensie ich analitycznego podziału na kredyty statycznej czy dynamicznej równowagi gospodarczej, a więc służące zabezpieczeniu rozliczeń w przebiegu procesu reprodukcji rozszerzonej, jak również na kredyty nie posiadające cech finansowania rozliczeń towarzyszących wzrostowi gospodarczemu. I to byłby ostatni z zapowiedzianych na wstępie wniosków wynikających z postulatu wyjścia poza ramy terminologii techniczno-financejowej a usiłowaniem przejścia na tak bardzo potrzebne w pracy kredytowej i planistycznej Banku pojęcia oraz ekonomiczne metody myślenia.

E. Jednaki

Z DOŚWIADCZEŃ RADZIECKICH I KRAJÓW DEMOKRACJI LUDOWEJ

Z praktyki i teorii kredytowania w Czechosłowacji

Reformom zarządzania gospodarką narodową w Czechosłowacji w latach 1958 — 1959 towarzyszyły również dość istotne zmiany w systemie kredytowania i rozliczeń.

1. Skupienie w Państwowym Banku Czechosłowacji funkcji kredytowania i finansowania działalności eksploatacyjnej i inwestycyjnej przedsiębiorstw. Stworzy to warunki dla analizy i kontroli całokształtu działalności gospodarczej jednostek produkcyjnych.

2. Udzielanie na okres dwóch lat kredytu na uzupełnienie środków obrotowych, głównie przedsiębiorstwom wykonującym wyższe zadania produkcyjne (w porównaniu do zadań ustalonych przez czynniki nadrzędne), lub przedsiębiorstwom przekraczającym plany produkcyjne.

3. Rozszerzenie praw w dziedzinie rozporządzania środkami pieniężnymi na rachunkach rozliczeniowych. Począwszy od roku 1959 podatek obrotowy uiszcza się w pierwszej kolejności. Jednocześnie przedsiębiorstwo może samodzielnie decydować w granicach 20% dziennego utargu, w jakiej kolejności pokrywać zobowiązania ze swego rachunku.

Obecnie w Czechosłowacji rozważa się celowość pozostawienia przedsiębiorstwom pełnej swobody rozporządzania środkami na rachunku rozliczeniowym oraz celowość dokonywania rozliczeń na podstawie polecenia przelewu.

4. Wprowadzono zróżnicowanie stawek procentowych z górną i dolną granicą dla poszczególnych rodzajów kredytów. Zależnie od potrzeb oddział banku ustala samodzielnie konkretną stawkę procentową. Najwyższa stawka ustalona została dla kredytów przeterminowanych (7,2 — 10,8%) oraz dla kredytów udzielanych w związku z niewykonaniem zadań planowych (5,4 — 7,2%). Na uwagę zasługuje również fakt, że stawka dla kredytów na cele inwestycyjne (3,6 — 7,2%) jest wyższa niż stawka na cele eksploatacyjne (1,8 — 5,4%).

5. Obecnie rozstrzyga się sprawę uproszczenia planowania kredytowego. Zamiast planować poszczególne rodzaje kredytów zamierza się wprowadzić planowanie globalnych kwot kredytów dla każdego obwodu z podziałem:

- a) na cele eksploatacyjne,
- b) na cele inwestycyjne.

Wiele uwagi poświęca się obecnie w Czechosłowacji teorii pieniądza i kredytu. W dniach 29—31 października 1959 roku zagadnieniom tym poświęcona została specjalna konferencja zwołana przez Instytut Badawczy Ministerstwa Finansów i przez Katedrę Finansów Wyższej Szkoły Ekonomicznej. Była to pierwsza konferencja tego rodzaju. Brali w niej udział zarówno pracownicy naukowcy, jak i praktycy.

Przedmiotem obrad był referat teoretyczny na temat: „Teoretyczne aspekty nowych zarządzeń w dziedzinie wykorzystania kredytu bankowego w ekonomice czeskiej” oraz następujące koreferaty:

1. Kredyt obrotowy w nowych warunkach zarządzania,
2. Rola kredytu inwestycyjnego w gospodarce narodowej Czechosłowacji,
3. Rola kredytu w reprodukcji funduszy spółdzielni produkcyjnych,
4. Rola kredytu obrotowego w państwowych przedsiębiorstwach handlowych,
5. Charakter i funkcje procentu w gospodarce socjalistycznej.

W wyniku omówienia tych zagadnień na posiedzeniach plenarnych i pięciu sekcjach podjęto następujące uchwały (przypatrzamy je w dużym skrócie):

I. Uchwały sekcji teoretycznych zagadnień kredytu

Nowy system zarządzania gospodarką, zatwierdzony w dniu 25 lutego 1958 roku, wymaga lepszego wykorzystania prawa wartości w powiązaniu z pozostałymi ekonomicznymi prawami socjalizmu, a zwłaszcza z prawem planowego i proporcjonalnego rozwoju gospodarczego. Wzrost znaczenia kredytu bankowego w nowych warunkach zarządzania gospodarką narodową wypływa z następujących przesłanek:

1. Wzrostu roli planów wieloletnich. Ponieważ podstawowym planem przedsiębiorstwa, gałęzi i całej gospodarki narodowej staje się plan pięcioletni, wzrasta rola kredytu bankowego. Jego celem jest

nie tylko zapewnienie proporcji częstkowych przez równoważenie zapotrzebowań i źródeł finansowych przedsiębiorstw, lecz również zapewnienie zasadniczych proporcji narodowego planu gospodarczego.

2. Wzrostu zainteresowania przedsiębiorstwa wynikami swej działalności, co rozszerza ekonomiczne oddziaływanie kredytu na produkcję i obrót towarowy oraz pobudza przedsiębiorstwo do wykorzystywania kredytu na wprowadzenie nowej techniki oraz polepszenie stylu gospodarowania.

3. Decentralizacji kompetencji przedsiębiorstw rozszerzającej funkcje Banku jako aparatu ewidencji oraz kontroli, jako przedstawiciela interesów ogólnopństwowych. Kredyt staje się narzędziem zapewniającym prawidłowe proporcje.

4. Rozszerzenia udziału pracujących w zarządzaniu gospodarką, co znajduje swój wyraz w szybkim rozwoju technicznym i wymaga tym samym lepszego wykorzystania środków finansowych.

Czynniki powyższe nie prowadzą automatycznie do powiększenia roli kredytu. Niezbędna jest świadoma działalność banku w tym kierunku oraz działający gospodarczy na wszystkich odcinkach.

Funkcje oraz sposób wykorzystania kredytu należy oceniać w powiązaniu z pozostałymi stosunkami finansowymi, z którymi kredyt tworzy jednolitą całość. Zadanie polega nie na wzroście kredytu, lecz przede wszystkim na bardziej intensywnym, ekonomicznym jego wykorzystaniu. Chodzi o to, aby przedsiębiorstwa czerpały kredyt na takie potrzeby, które w danych warunkach najbardziej sprzyjają rozwojowi przedsiębiorstwa zgodnie z zadaniami ogólnogospodarczymi.

Efektywność wykorzystania kredytu jest nierozłącznie związana z efektywnością wykorzystania środków własnych i funduszy ogólnospołecznych.

Dążenie do odpowiedniego wykorzystania kredytu bankowego pobudza przedsiębiorstwo do maksymalnego powiększenia funduszy własnych, a tym samym prowadzi do powiększenia funduszy ogólnogospodarczych i do bardziej efektywnego ich wykorzystania. Dzięki temu kredyt oddziałuje na wzrost gospodarności.

Rozszerzenie funkcji kontrolnych kredytu prowadzi do należytego wykorzystania wszystkich zasobów, zarówno materialnych, jak i pieniężnych. Wpływa stąd postulat, że pracownicy bankowi powinni zawsze mieć na uwadze całokształt działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Kredyt bankowy powinien być narzędziem realizacji interesów ogólnospołecznych w gospodarce narodowej. Dlatego też bank państwowy, jako część składowa aparatu państwa socjalistycznego i jego pracownicy powinni dobrze znać potrzeby całej gospodarki narodowej i dążyć do zapewnienia zgodności interesów świata pracy, przedsiębiorstw i całego społeczeństwa.

Dyskusja wykazała, że należy rozszerzyć współpracę między pracownikami instytutów naukowo-badawczych, pracownikami wyższych szkół i praktykami w celu lepszego przeanalizowania roli kredytu, kładąc główny nacisk na następujące momenty:

1) nie ograniczać obiektywnej konieczności kredytu wyłącznie do potrzeb pokrycia rozpiętości w czasie między momentem wyprodukowania produktu, a momentem jego sprzedaży, ponieważ zastosowanie

kredytu jest znacznie szersze i zależy od konkretnych warunków. Należy oprzeć badanie kredytu na szerszej podstawie niż to czyniono dotychczas w literaturze ekonomicznej. Trzeba jednocześnie lepiej przeanalizować w jaki sposób w warunkach gospodarki socjalistycznej przejawia się niezgodność między momentem produkcji i momentem sprzedaży.

2) należy zwłaszcza przeanalizować, jaką rolę spełnia kredyt przy podziale i wykorzystywaniu zasobów gospodarczych, jaką pomoc może okazać on w zapewnieniu proporcji planowych i w usuwaniu wąskich gardeł w gospodarce narodowej oraz innych dysproporcji częstkowych, a szczególnie w jaki sposób można dzięki kredytowi zapobiec powstawaniu dysproporcji,

3) w przypadku przekroczenia planów produkcyjnych należy rozstrzygnąć zagadnienie najbardziej celowego wykorzystania produkcji ponadplanowej dla reprodukcji rozszerzonej. Zagadnienie to powinno być rozstrzygnięte jeszcze przed momentem pojawienia się produkcji ponadplanowej. Należy rozważyć jaką rolę może odegrać w tym przypadku kredyt bankowy. Bank powinien zapobiegać kierowaniu wysiłków pracujących na produkcję wyrobów zbędnych dla gospodarki narodowej,

4) zagadnienie kształtowania i wykorzystania funduszy własnych powinno być badane zarówno z punktu widzenia ekonomicznego uzasadnienia poziomu tych funduszy, jak i stosunku ich do kredytu,

5) podstawowym postulatem powinna być efektywność udzielanego kredytu. Należy więc bardziej konkretnie ustalić kryteria tej efektywności, tak z punktu widzenia potrzeb całej gospodarki narodowej, jak i z punktu widzenia poszczególnych gałęzi, z uwzględnieniem specyficznych warunków,

6) nie został jeszcze teoretycznie przeanalizowany stosunek kredytu do obiegu pieniężnego. Zagadnienie to należy opracować z punktu widzenia bilansowania całokształtu potrzeb i źródeł finansowych oraz z punktu widzenia roli kredytu jako narzędzia zapewnienia równowagi w obiegu pieniężnym okręgów i powiatów. Postulat jednolitego i zharmonizowanego wykorzystania wszystkich instrumentów finansowych wymaga bardziej doskonałego planowania kredytowego i wykorzystania kredytu w powiązaniu z pozostałymi bilansami finansowymi, a zwłaszcza z budżetem państwowym i ogólnym planem finansowym,

7) zgodność między środkami rzeczowymi i środkami pieniężnymi należy rozpatrywać jako problem zgodności środków materialnych ze wszystkimi środkami finansowymi w gospodarce narodowej. Problem ten jest tym bardziej złożony, że należy zapewnić również odpowiednią strukturę środków finansowych i rzeczowych. Zadaniem finansów jest aktywne oddziaływanie na kształtowanie się i poprawianie tych zależności. Pod tym kątem widzenia należy rozpatrywać zarówno zadania kredytu obrotowego, jak i kredytu inwestycyjnego.

II. Uchwały sekcji kredytu obrotowego

1. Zasadniczym zadaniem ekonomicznym kredytu obrotowego jest oddziaływanie na osiągnięcie optymalnego poziomu gospodarności, zarówno w poszczególnych przedsiębiorstwach, jak i w całej gospodarce narodowej.

W celu powiększenia efektywności wykorzystywania funduszy własnych i kredytu, zarówno dla potrzeb przedsiębiorstwa, jak i dla potrzeb ogólnospołecznych należy:

a) rozwiązać zagadnienie jedności źródeł finansowych, zagadnienie związku między środkami obrotowymi i inwestycyjnymi oraz stosunku między kredytem obrotowym i inwestycyjnym (zagadnienie przenoszenia środków nie wykorzystanych w dziedzinie inwestycji do sfery obrotowej i odwrotnie),

b) opracować metody zestawienia planów kredytowych i ich powiązania z procesami produkcji i obrotu, zwłaszcza sposoby oddziaływania na stosunki międzygałęziowe. Kontynuować decentralizację planowania kredytowego oraz rozszerzyć planowanie perspektywiczne.

2. Kredyt jako narzędzie polepszenia struktury zapasów. Trzeba badać nie tylko zapasy kredytowane przez bank, lecz również całość zapasów. Chodzi nie tylko o prawidłowe ustalenie normatywu w powiązaniu ze źródłami pokrycia, lecz również i o poprawne normowanie poszczególnych asortymentów i grup materiałowych. Przez różnicowanie polityki kredytowej należy wpływać na likwidację zapasów zbędnych i niechodliwych.

Bank musi wpływać przy pomocy kredytu na polepszenie stosunków między nabywcą i dostawcą towarów. Działalność banku powinna być skierowana na usunięcie niedomagań w pracy przedsiębiorstwa (asortyment, rytmiczność itd.) oraz na usunięcie wąskich gardeł w produkcji i na okazanie pomocy w tworzeniu rezerw zaopatrzeniowych. Zagadnienie to należy rozstrzygać z punktu widzenia potrzeb ogólnogospodarczych, przy jednoczesnym przestrzeganiu zasad rozrachunku gospodarczego.

W związku z tym należy opracować spis wyrobów i półfabrykatów, które można gromadzić w formie rezerw zaopatrzeniowych dla poszczególnych gałęzi i przedsiębiorstw. Bliższego wyjaśnienia wymaga sposób oddziaływania przy pomocy kredytu na optymalne kształtowanie poziomu zapasów zaopatrzeniowych, na ich strukturę w zależności od profilu poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej.

3. Kredyt jako narzędzie kontroli. W związku z decentralizacją planowania i finansowania wzrasta znaczenie kredytu jako narzędzia kontroli ekonomicznej. Formy tej kontroli muszą być zgodne z nowymi wrunkami ekonomicznymi i aktywnie wpływać na ich kształtowanie. Realizacja tego zadania wymaga podniesienia ekonomicznego i politycznego poziomu pracowników banku i przedsiębiorstw. Należy szukać dróg prowadzących do rozszerzenia pomocy kredytowej dla przedsiębiorstw oraz przeanalizować skuteczność aktualnego systemu sankcji.

4. Metody kredytowania. Przy wyborze metod kredytowania należy uwzględniać ogólną sytuację gospodarczą na danym etapie, jak i warunki danego przedsiębiorstwa lub gałęzi produkcyjnej. Dominującą przy wyborze metod powinien być postulat najbardziej intensywnego oddziaływania na efektywne wykorzystanie środków obrotowych i funduszy własnych. Trzeba eksperymentalnie zweryfikować celowość zastosowania nowych metod kredytowania, jak na przykład połączenie kredytowania zapasów i należności, kredytowanie nie zakończonych etapów prac montażowych w budownictwie, kredytowanie przedsiębiorstw o dłuższym cy-

klu produkcyjnym. Ważnym problemem jest szukanie najbardziej uproszczonego systemu udzielania kredytów.

5. Wzrost znaczenia różnicowania stawek procentowych. Procent spełnia poważną rolę jako czynnik oddziałujący na gospodarkę przedsiębiorstw. Funkcję tę może procent spełnić jedynie wówczas, gdy pobudza przedsiębiorstwo do przyspieszenia rotacji środków obrotowych, zmniejszenia zapasów, wzmocnienia zasad rozrachunku gospodarczego i dyscypliny finansowej. Podstawowe znaczenie procentu polega na tym, że dzięki jego zastosowaniu można w znacznej mierze zastąpić oddziaływanie administracyjne bodźcami ekonomicznymi. Dotychczas stosowano wyższe stawki procentowe w przypadkach, gdy kredyt udzielany był w związku z niedociągnięciami gospodarczymi. Przy małym jednak rozmiarze kredytów wpływ powiększonych stawek procentowych był nieznaczny. Należy więc zmierzać do zwiększenia roli procentu dzięki różnicowaniu stawek.

Zaleca się stosowanie obniżonych stawek procentowych w przypadku poważnego zmniejszenia zapasów, wykonania planu według asortymentu, lepszego wykorzystania środków trwałych. Zaleca się również zbadać dalsze możliwości powiększania roli procentu, na przykład w powiązaniu z funduszem zakładowym, funduszem nagród itd.

III. Uchwały sekcji kredytu inwestycyjnego

1. Obiektywna niezbędność kredytu inwestycyjnego. Kredyt inwestycyjny jest jednym ze środków uzyskiwania zgodności między wielkością inwestycji a rozmiarem zasobów finansowych przeznaczonych na ich realizację. Konieczność udzielania kredytu inwestycyjnego wypływa również z nowych metod zarządzania, a zwłaszcza:

- a) z szerokiej decentralizacji planowania,
- b) z decentralizacji kształtowania funduszy finansowych oraz z kompetencji przedsiębiorstw do podejmowania decyzji w sprawie najbardziej efektywnego ich wykorzystywania,
- c) z ustalania potrzeb oraz źródeł pokrycia finansowego na dłuższe okresy i powstania w związku z tym możliwości przenoszenia środków finansowych z roku na rok.

2. Funkcje kredytu inwestycyjnego. Zasadniczym celem kredytu inwestycyjnego jest zapewnienie proporcjonalnego rozwoju gospodarki przez: redystrybucję środków na finansowanie inwestycji między poszczególnymi przedsiębiorstwami oraz przez podział rezerw materiałowych między poszczególne gałęzie gospodarcze w odpowiednim układzie terytorialnym.

Kredyt inwestycyjny jest jednocześnie narzędziem ułatwiającym:

- a) najbardziej efektywne wykorzystywanie wszystkich źródeł finansowych przedsiębiorstwa,
- b) osiągnięcie maksymalnej efektywności inwestycji zdecentralizowanych,
- c) przyspieszenie tempa rozwoju gospodarki narodowej.

W toku wykonania planu rocznego celowe jest udzielenie kredytu inwestycyjnego w przypadku:

- a) gdy możliwości zaopatrzenia materiałowego inwestycji zdecentralizowanych są większe niż możliwości założone w planie,
- b) jeśli przy całkowitej zgodności środków finansowych i materiałowych, przeznaczonych na inwesty-

cje zdecentralizowane, przedsiębiorstwa wykorzystują na te cele fundusze własne w rozmiarze mniejszym niż to przewidywał plan.

3. Związek między kredytem inwestycyjnym i kredytem obrotowym. Związek ten wynika z jedności całego procesu reprodukcji. Nowe metody finansowania wymagają oceny całokształtu działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, zarówno przy udzielaniu kredytów obrotowych, jak i kredytów inwestycyjnych, zwłaszcza pod kątem widzenia efektywności wykorzystania funduszy własnych.

W planowaniu wieloletnim celowe jest wykorzystywanie funduszy własnych dla potrzeb długookresowych, to jest na inwestycje zdecentralizowane, a przejściowe potrzeby obrotowe mogą być pokryte kredytem. W tym kierunku powinien też działać system stawek procentowych, który należy ustawić w ten sposób, aby przedsiębiorstwo preferowało wykorzystywanie funduszy własnych na inwestycje zdecentralizowane. Można też przesunąć środki ze sfery inwestycyjnej do sfery eksploatacyjnej:

a) w przypadku ekonomicznie uzasadnionym, na podstawie porozumienia między przedsiębiorstwem a bankiem,

b) gdy w grę wchodzi środki, które nie będą wykorzystywane przez czas dłuższy.

Podział w planie kredytowym źródeł pokrycia kredytów na cele eksploatacyjne i inwestycyjne jest ekonomicznie nieuzasadniony. Powinno jednak i w przyszłości pozostać planowanie pozostałości na inwestycyjnych rachunkach przedsiębiorstw, ponieważ pozwala ono wyciągnąć odpowiednie wnioski ekonomiczne.

4. Luzy finansowe. Przy ustalaniu planowej wysokości kredytów inwestycyjnych należy uwzględnić chwilowo wolne środki przeznaczone na cele inwestycyjne, wynikające z okresowej zwłoki w płatności za dostarczone towary, ze zgromadzenia środków na budownictwo w latach późniejszych, z nierównomierności procesu inwestycyjnego w ciągu roku. Odpowiednie zróżnicowanie stawek procentowych może powiększyć zainteresowanie przedsiębiorstw w zakresie długookresowego gromadzenia środków na większe inwestycje. Należy zastanowić się nad celowością wprowadzenia specjalnej ewidencji tych środków, co pozwoliłoby na ujęcie nie wykorzystanych zasobów w terminie i umożliwiło ich redystrybucję przy pomocy kredytu inwestycyjnego.

Przy ocenie efektywności kredytu inwestycyjnego należy brać pod uwagę nie tylko efektywność środków wytwórczych uruchomionych dzięki kredytowi, lecz również wpływ, jaki może wywrzeć spłata kredytu na położenie finansowe inwestora w latach najbliższych.

IV. Uchwały sekcji kredytowania handlu

Rozpatrywano następujące zagadnienia:

1) kredyt bankowy i efektywność działalności przedsiębiorstw handlowych,

2) cele kredytowania (kredyt obrotowy i inwestycyjny),

3) udział kredytu bankowego w pokryciu zapasów towarowych,

4) różnicowanie stawek procentowych i ich oddziaływanie na powiększenie efektywności kredytu.

5) wpływ metod kredytowania na efektywność kredytu bankowego (kredytowanie w ciężar specjal-

nego rachunku kredytowego i w ciężar rachunku zwykłego).

Sekcja wystąpiła z następującymi wnioskami: kredyt powinien stać się aktywnym narzędziem ułatwiającym wykonanie zasadniczej funkcji obrotu handlowego, jaką jest wytworzenie właściwych stosunków między sferą produkcyjną i sferą spożycia indywidualnego zarówno w ujęciu globalnym, jak i w przekroju asortymentowym.

Kredyt w obrocie towarowym musi bardziej niż w innych gałęziach gospodarki narodowej przeciwdziałać gromadzeniu zbędnych zapasów. Inicjatywa najbardziej uzasadnionego wykorzystania kredytu powinna wychodzić od przedsiębiorstw handlowych.

W związku z tym powstaje konieczność opracowania nowych metod działalności przedsiębiorstw handlowych, zwłaszcza w okręgach i powiatach, opierających się na bilansie dochodów i wydatków ludności oraz na planie kasowym.

1. Metody kredytowania. Obowiązujący obecnie system kredytowy nie stwarza odpowiednich warunków dla wykonania wspomnianych funkcji, ponieważ proces udzielania kredytu jest ściśle związany z bieżącym strumieniem kupna towarów. Spłata kredytu oraz sankcje uzależnione są od stopnia wykonania planu obrotu towarowego, co może pociągnąć za sobą niezawinione przez przedsiębiorstwo trudności finansowe. Zaleca się więc opracowanie innych wskaźników, na podstawie których kredyt będzie udzielany i spłacany, a które wyłącza jednocześnie oddziaływanie przyczyn obiektywnych na możliwości spłacenia kredytu zgodnie z planem. Część uczestników sekcji postulowała, aby zrezygnować ze wskaźnika wykonania planu obrotu towarowego, jako podstawy do ustalania terminów spłaty kredytu.

2. Udział kredytu bankowego w pokryciu normatywnych zapasów towarów. Różnicę zdań wywołało zagadnienie stosunku ilościowego między funduszami własnymi a kredytem finansującym środki obrotowe przedsiębiorstwa handlowego. W dyskusji wyłoniły się dwa poglądy:

a) kredyt bankowy powinien pokryć zapasy towarowe w kwocie nadwyżki nad najniższym kwartalnym stanem normatywnych zapasów towarowych,

b) kredyt bankowy powinien być źródłem pokrycia zasobów towarowych również w ramach najniższego stanu kwartalnego zapasów normatywnych.

3. Wpływ metody kredytowania na efektywność kredytu bankowego. Rozpatrywano dodatnie i ujemne strony poszczególnych form rachunku kredytowego. Sekcja doszła do wniosku, że pozytywną stroną metody kredytowania w ciężar specjalnego rachunku kredytowego jest to, że udzielając kredytu na nabycie towarów bank kontroluje wykonanie planu obrotu miesięcznego i jednocześnie narastając od początku roku. Stroną negatywną tej metody jest okoliczność, że niewykonanie planu obrotu towarowego, niezależnie od stopnia wykonania planu zaopatrzenia towarowego, pociąga za sobą trudności finansowe. Należy więc doskonalić tę formę kredytowania ustalając dodatkowe wskaźniki.

Kredytowanie w ciężar rachunku zwykłego pobudza przedsiębiorstwa handlowe do akumulacji środków własnych. Należy więc zastanowić się nad możliwością stosowania tego systemu oraz dalszego jego doskonalenia. Negatywną stroną w danym przypadku jest brak bezpośredniego powiązania między terminem spłaty kredytów a wykonaniem planu obrotu detalicznego.

Sekcja zaleciła zbadanie celowości kredytowania przedsiębiorstw handlowych w ciężar rachunku bieżącego. Przy użyciu tego rodzaju rachunku wolne środki znalazłyby wyraz w saldzie kredytowym, a zaangażowanie środków — w saldzie debetowym. Stan rachunku byłby więc ilustracją położenia finansowego przedsiębiorstw.

Konferencja podjęła też uchwałę o metodach kredytowania rolnictwa.

W uchwałach końcowych zwraca się uwagę na konieczność rozszerzenia współpracy między naukowcami i praktykami oraz na celowość podejmowania decyzji w sprawach kluczowych po przedyskutowaniu ich przez pracowników nauki i praktyków.

Postanowiono również opublikować wyniki konferencji.

Opracował A. Zwasz

Z DOŚWIADCZEŃ I PRAKTYKI BANKOWEJ

Nieprawidłowości w pracy oddziałów w zakresie oddziaływania na gospodarkę zasarami w przedsiębiorstwach przemysłowych

Uwagi zamieszczone poniżej mają na celu, w drodze pewnego uogólnienia i usystematyzowania obserwacji dokonanych w toku rewizji przeprowadzanych w oddziałach operacyjnych, wskazać lub przypomnieć te nieprawidłowości w pracy oddziałów, które zmniejszają w znacznym stopniu skuteczność oddziaływania Banku na gospodarkę przedsiębiorstw kontrolowanych, bądź też nawet — w niektórych przypadkach — całkowicie ją przekreślają. Ograniczenie się do omówienia pracy oddziałów od strony wyłącznie negatywnej jest wynikiem przekonania, że podstawowym warunkiem właściwego oddziaływania na życie gospodarcze jest umiejętność odpowiedniego ustosunkowania się do każdego z przejawów tego życia z osobna, umiejętność zerwania z szablonem a w konsekwencji umiejętność jak najdalej idącego zindywidualizowania podejmowanych środków oddziaływania.

Założenie tego rodzaju wyklucza jakąś generalną receptę na tak zwaną „dobrą robotę” w omawianym zakresie. Przytaczanie konkretnych przykładów właściwego oddziaływania na pracę przedsiębiorstw objętych kontrolą bankową — jak się wydaje — miałyby się z celem. Natomiast nieprawidłowości występujące w kredytowo-kontrolnej pracy oddziałów można w pewnej mierze uszeregować i pogrupować. Łączy je przy tym już choćby pewna powszechność występowania.

Warunkiem prawidłowego doboru środków oddziaływania jest właściwa znajomość gospodarki i sytuacji finansowej danego przedsiębiorstwa. Z kolei właściwość, pełnia a przede wszystkim samodzielność tej znajomości uzależniona jest w sposób jak najściślejszy od poziomu kameralnej analizy materiałów sprawozdawczych składanych przez przedsiębiorstwa oraz poziomu czynności inspekcyjnych. Dlatego też celowe wydaje się rozpatrzenie błędów popełnianych przez oddziały, zarówno w zakresie czynności podejmowanych dla uzyskania koniecznej orientacji w występujących problemach gospodarczo-finansowych w przedsiębiorstwach jak też w zakresie doboru stosowanych środków oddziaływania.

Do najpoważniejszych, a równocześnie stosunkowo najczęściej występujących niedociągnięć w pierwszej z powyższych grup zaliczyć należy¹⁾:

— schematyzm cechujący kameralną analizę sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw. W odniesieniu do zapasów zainteresowanie oddziałów zaczyna się z reguły dopiero z momentem wystąpienia stanów ponadnormatywnych. Ewentualne kształtowanie się zapasów poniżej normatywu przyjmowane jest na ogół jako zwolnienie z obo-

wiązku bliższego zajęcia się tym odcinkiem działalności przedsiębiorstwa. Zagadnienie stanów poniżej normatywu bywa wprawdzie uwzględniane przy okazji dokonywanej raz w roku analizy normatywów środków obrotowych, jednakże i w tym przypadku w sposób wysoce uproszczony. Za taki bowiem uznać należy porównanie wysokości przeciętnego, faktycznego zapasu miesięcznego z wysokością normatywu planowanego dla tej grupy środków i wyciąganie z tego porównania wniosków bez jakiegokolwiek samodzielnej analizy p r z y c z y n niskiego kształtowania się zapasów lub odnośnie ewentualnego zawyżenia normatywu.

Nie dziwnego, że w tej sytuacji, wobec silniejszego (w sensie orientacji w zagadnieniach produkcyjnych i finansowych) kontrpartniera oddziały najczęściej nie są w stanie w sposób dostatecznie przekonujący uzasadnić swego stanowiska, przyjmując z konieczności za wystarczające nie sprawdzone wyjaśnienia przedsiębiorstwa, zarówno odnośnie przyczyn takiego a nie innego kształtowania się stanu dysktuowanych zapasów jak i wysokości normatywnych potrzeb przedsiębiorstwa w tym zakresie.

Oddziały nie interesują się również w sposób należyty pozycjami obrazującymi ruch zapasów, jakkolwiek istnieje możliwość ustosunkowania się — w oparciu o sprawozdawczość finansową — do wielkości tak przychodu jak i rozchodu, zwłaszcza w grupie zapasów materiałowych (na przykład w powiązaniu z wielkością i strukturą asortymentową produkcji);

— brak powiązania tematyki inspekcji z wynikami analizy materiałów znajdujących się w posiadaniu oddziałów. Rzadko tylko spotyka się przypadki uprzedniego przygotowania inspekcji w drodze odpowiedniego zestawienia na przykład danych cyfrowych, obrazujących badane zagadnienie a wynikających ze złożonych już uprzednio w oddziale dokumentów.

Nie wykorzystuje się również na ogół w sposób należyty — przykładowo — informacji zawartych w okresowych analizach ekonomicznych, sporządzanych przez przedsiębiorstwa, informacji jakie uzyskać można w wyniku analizy częstotliwości i charakteru odmów akceptu składanych w oddziałach przez kontrahentów kontrolowanych przez nie przedsiębiorstw itp., jakkolwiek informacje te mogą być pomocne zarówno przy ustalaniu ogólnej tematyki inspekcji jak i przy ustalaniu ściślejszych kierunków a niejednokrotnie i metody badań;

— tradycyjność tematyki oraz metod inspekcji przeprowadzanych w przedsiębiorstwie. Zjawisko to ilustruje najlepiej ciągle jeszcze spotykany fakt ograniczenia zainteresowania gospodarką zasarami kontrolowanych jednostek wyłącznie do zapasów ponadnormatywnych. Daje to przedsiębiorstwu możliwość — w znacznej większości przypad-

¹⁾ przedstawiono je na tle oddziaływania Banku na gospodarkę zasarami w przedsiębiorstwach przemysłowych, pomijając problemy specyficzne dla bankowej kontroli pozostałych dziedzin gospodarki przedsiębiorstw przemysłowych oraz dla kredytowania i kontroli przedsiębiorstw handlowych i usługowych.

ków — zaprezentowania inspektorowi kredytowemu wyłącznie, lub w przeważającej większości zapasów nie należących — z kredytowego punktu widzenia — żadnych zastrzeżeń. W praktyce naszej spotykamy często przypadki przyjmowania normatywów za podstawowe kryterium oceny zapasów, o nierealności których oddział był głęboko przekonany i o korektę których zabiegał. Prowadziło to do nieporozumień za jakie uznać należy usiłowanie uzasadnienia ze strony pracownika przeprowadzającego inspekcję ponadnormatywnego charakteru zapasów, nie przekraczających minimalnych potrzeb przedsiębiorstwa, wynikających z rozmiarów i rodzaju jego działalności a występujących *f o r m a l n i e* jako zapasy ponadnormatywne, wyłączne na skutek znanego oddziałowi faktu zanizania normatywu ustalonego dla danej grupy środków normowanych.

Poza normatywem kryterium podstawowym oceny zapasów, stosowanym przez pracowników kredytowych w toku przeprowadzanych w przedsiębiorstwie inspekcji był okres ich zalegania. Stąd też spotykamy się z wyłączeniami z kredytowania „zapasów zalegających w magazynie ponad rok”, „zapasów zalegających w magazynie od czasu bilansu otwarcia” itp. Niewątpliwie, że dla oddziału pragnącego ustosunkować się do gospodarczej celowości utrzymywania w przedsiębiorstwie określonych zapasów okres ich zalegania jest informacją istotną i ważną. Niemniej jednak uznać ją należy za informację wstępną, która — dla prawidłowej oceny zapasów — powinna być powiązana z analizą i oceną przyczyn ich zalegania, perspektyw zagospodarowania, warunków przechowywania itp.

Ostatnim wreszcie, powszechniejszym niedociągnięciem w omawianym zakresie jest brak należytego zainteresowania w toku inspekcji gospodarką zaopatrzeniową przedsiębiorstw. Nieprawidłowość ta wystąpiła specjalnie ostro w ostatnim okresie czasu, przy czym w tymże właśnie okresie uznać ją można za pewnego rodzaju „produkt uboczny” (niezamierzony i jak się wydaje nieprzewidziany) uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów Nr 151/59. Jakkolwiek bowiem uchwała Nr 151 mówi nie tylko o upłynianiu lecz również o *z a p o b i e g a n i u* gromadzeniu nadmiernych zapasów oddziały w praktyce ograniczyły się do sprawdzenia czy wszystkie ze znanych im, a kwalifikujących się do objęcia akcją przewidzianą uchwałą Nr 151/59, zapasów rzeczywiście akcją tą zostały objęte, nie interesując się w przeważającej większości przypadków ani gospodarką zaopatrzeniową, ani nawet strukturą zapasów nagromadzonych przez przedsiębiorstwo po dniu 30 czerwca 1959 roku;

— brak należytej umiejętności spojrzenia na gospodarkę przedsiębiorstwa jako całość. Na odcinku prac inspekcyjnych przejawia się to głównie w traktowaniu każdego z występujących w przedsiębiorstwie problemów finansowo-gospodarczych z osobna, jakkolwiek w większości przypadków pozostają one we wzajemnej zależności i powiązaniu.

Najprostszym przykładem — w zakresie gospodarki zapasami — może być badanie odrębnie każdej z grup zapasów, niejednokrotnie ze znacznymi rozbieżnościami w czasie. Prowadzić to może do poważnej niekonsekwencji, za jaką w działalności kredytowej uznać należy na przykład skredytowanie — w wyniku braku odpowiedniej znajomości — pewnych wartości w grupie materiałów i produkcji w toku, związanych z produkcją asortymentów, które w grupie wyrobów gotowych wyłączono z kredytowania jako niechodliwe. Mowa tu oczywiście o przypadkach, w których z uwagi na charakter produkcji istnieje możliwość ustalenia tych rzeczy;

— niewłaściwość opracowywania materiałów poinspekcyj-

nych, polegająca bądź to na bardzo ogólnikowych sformułowaniach, nie precyzujących należycie ani zakresu, ani też wyników inspekcji, bądź też na rozwickim przedstawianiu stanów faktycznych, niepotrzebnym zestawianiu pełnych inwentur do badanych kont bilansowych, często z przysłowiową „buchalteryjną” dokładnością itp. W tym ostatnim przypadku nakład pracy związany ze sporządzaniem tego rodzaju sprawozdania z inspekcji (świadczącego najczęściej również o pracochłonności metod stosowanych w pracy inspekcyjnej) nie pozostaje niejednokrotnie w żadnej proporcji do osiągniętych wyników. Notatki poinspekcyjne powinny informować w sposób możliwie zwiezły, lecz zarazem ścisły, o zakresie kontroli oraz powinny być wyrazem krytycznego, samodzielnego ustosunkowania się inspektora kredytowego do badanych zagadnień.

Równocześnie — w przypadkach gdy wiadomo, iż dane zagadnienie będzie przedmiotem dalszych badań — powinny zawierać materiał mogący stanowić dla tych badań dogodny punkt wyjścia (na przykład wykazy zapasów niechodliwych). Ważne jest przy tym, aby oddziały zrozumiały, że właściwe opracowanie materiałów poinspekcyjnych ma istotne znaczenie dla prawidłowości kredytowania przedsiębiorstw kontrolowanych przez oddział, nie zaś tylko znaczenie tak zwanego „papierka” dla oceny pracy oddziału przez komisję rewizyjną. Ten ostatni bowiem aspekt, jakkolwiek również — jak się wydaje — nie pozbawiony całkowicie znaczenia, uznać należy za drugorzędny;

— obserwowane w niektórych oddziałach tendencje do częściowego zastąpienia inspekcji w przedsiębiorstwach konferencjami organizowanymi z nimi. Tendencje te były niewątpliwie następstwem szukania uproszczeń nie zawsze dla poziomu pracy kredytowej korzystnych i wiązały się z ogólnym zwiększeniem czynności, które zaistniały w wyniku nałożenia na komórki kredytowe nowych obowiązków (kontrola i finansowanie inwestycji zdecentralizowanych).

Zjawisko to uznać należy za zjawisko ujemne, jakkolwiek bowiem konferencje okresowe są bez wątpienia korzystną formą kontaktów z przedsiębiorstwem, to uzyskane tą drogą informacje nie mogą w żadnej mierze zastąpić informacji zebranych samodzielnie w drodze inspekcji w przedsiębiorstwie, przy czym wobec braku pełnej, własnej znajomości przez oddział danego zagadnienia nabierają one charakteru jednostronnych, nie sprawdzonych deklaracji przedsiębiorstwa.

Tyle spostrzeżeń odnośnie nieprawidłowości spotykanych na odcinku czynności analityczno-inspekcyjnych. W zakresie doboru środków oddziaływania do niedociągnięć ciągle jeszcze często spotykanych w oddziałach należą:

— duża kracńcowość i uleganie „modzie” aktualnej dla danego okresu. Stąd na przykład przerzucanie się z niedokredytowania pełnego stanu należności do prawie powszechnego (w skali oddziału) ich kredytowania lub odwrotnie, mechaniczne zaliczanie na pokrycie kredytowych potrzeb przedsiębiorstw wszystkich możliwych (a niejednokrotnie nawet pozornych) luzów finansowych po okresie znacznej tolerancji, jaka w tym zakresie początkowo panowała itp.;

— stosowanie sankcji dla sankcji i podejmowanie interwencji dla interwencji, bez krytycznej oceny czy i jakie konkretne rezultaty mogą one przynieść. W konsekwencji wynikiem wielu interwencji podejmowanych (zwłaszcza w jednostkach nadrzędnych) jest jedynie mniej lub więcej zdawkowa odpowiedź, zaś stosowane sankcje w wielu przypadkach pozostają bez efektu.

Marginesowo dodać warto, że zarzucanie jednemu z oddziałów faktu podwyższenia oprocentowania części kredytu ponadnormatywnego, powodującego powstanie różnicy w wysokości płaconych odsetek rzędu kilkudziesięciu zło-

tych, w odniesieniu do przedsiębiorstwa osiągniętego zyski ponadplanowe rzędu kilkuset tysięcy złotych, spotkało się z argumentacją, że możliwość wdrożenia tego rodzaju sankcji przewidziana została odpowiednimi przepisami służbowymi oraz, że sankcje kredytowe należy stopniować, poczynając od najłagodniejszych. Pierwszy z tych argumentów — jak się wydaje — nie zasługuje w ogóle na uwagę. Słuszność drugiego zależy od konkretnych warunków, z tym jednakże, że nawet najłagodniejsza sankcja — jeżeli ma mieć w ogóle charakter sankcji — musi być w jakimś stopniu odczuwalna;

— brak kompleksowości w stosowaniu sankcji, wyrażający się na przykład w ograniczaniu kredytowania przy równoczesnym pozostawieniu przedsiębiorstwu w obrocie luzów finansowych lub odwrotnie odcięcie przedsiębiorstwu wszelkich uchwytnych luzów finansowych przy równoczesnym udzielaniu mu pomocy finansowej w formie kredytu płatniczego²⁾, kredytowanie (o czym wspomniano wyżej) w grupie produkcji w toku nakładów związanych z produkcją asortymentów, które w grupie wyrobów gotowych wyłącza się z kredytowania jako niechodliwe itp.

Przypadki tego rodzaju osłabiają nie tylko skuteczność sankcji zastosowanej w konkretnym przypadku. Wpływają one niekorzystnie również na ogólny autorytet oddziału, jakim powinien się on cieszyć wśród kontrolowanych przedsiębiorstw;

— skłonność do przyjmowania wszelkich wytycznych, zarówno Centrali jak i oddziału wojewódzkiego, omawiających ogólne kierunki aktualnej w danej chwili polityki kredytowej Banku w sposób zbyt dosłowny i dyrektywny. Jest to ciągle jeszcze następstwem minionego okresu za-

2) Nie chodzi tu o przypadek świadomej polityki kredytowej, zmierzającej do stworzenia przedsiębiorstwu takiej sytuacji, w której byłoby ono zmuszone do ubiegania się o drogi, odpowiednio przez oddział uwarunkowany, kredyt płatniczy.

rzadzania centralnego, szczegółowego regulowania i kierowania pracą oddziałów. Dodać tu jednak należy, że na tym odcinku obserwuje się stałą poprawę;

— spłykanie i pewna naiwność w rozumieniu niektórych założeń polityki kredytowej. Przykładem może tu być przekonanie spotykane stosunkowo powszechnie wśród pracowników kredytowych, że sam fakt wskazania przedsiębiorstwu możliwości skredytowania jak najbardziej prawidłowego (według oceny oddziału) aktywów pozostaje w wyraźnej sprzeczności z polityką „trudnego pieniądza”;

— zbyt ściśle, w sensie kwotowym, wiązanie rozmiarów stosowanych sankcji z nieprawidłowościami występującymi w gospodarce przedsiębiorstwa. Ilustracją może tu być na przykład sankcyjne pomniejszenie limitu kredytu ponadnormatywnego, ustalonego na trzy miliony złotych o wartość unieruchomienia środków obrotowych w robotach kapitałnych, wyrażającego się kwotą 50 tysięcy złotych. Wydaje się, że w podobnym przypadku oddział powinien rozważyć czy stwierdzoną nieprawidłowość — z uwagi na jej rozmiar oraz ogólną sytuację finansową-gospodarczą przedsiębiorstwa — uważa za istotną i w zależności od tego bądź to nie stosować sankcji w ogóle, bądź też zastosować ją na przykład w formie ograniczenia przyznanego przedsiębiorstwu kredytu jak to miało miejsce w wyżej podanym przykładzie, jednakże w wysokości ustalonej pod kątem widzenia skuteczności sankcji, nie zaś jej arytmetycznej zgodności z wielkością nieprawidłowości, będącej przedmiotem oddziaływania Banku.

Spostrzeżenia powyższe w całości lub w znacznej swej części nie będą dla oddziałów niczym nowym. Niemniej jednak stwierdzony fakt zbyt jeszcze powszechnego występowania omówionych nieprawidłowości wydaje się przemawiać za celowością ich wskazania lub przypomnienia.

K. Kupiecka
Chorzów

Luzy finansowe

Zadania, jakie postawione zostały przed aparatem Narodowego Banku Polskiego wymagają dokonania rewizji dotychczasowych metod pracy, między innymi w kierunku uprzytomnienia sobie czy decyzje podejmowane przez komórki kredytowe oddziału są słuszne, czy nie są one niejednokrotnie oparte na niezupełnej, niezgłębionej dostatecznie analizie finansowego stanu przedsiębiorstwa, czy nie umożliwiają przedsiębiorstwom dofinansowywanie się środkami, które nie powinny znajdować się w ich dyspozycji.

Do tej kategorii rezerw płatniczych należą przede wszystkim, prócz rezerw związanych z materiałami, luzy z tytułu rozliczeń z pracownikami, nadwyżki środków obrotowych, z tytułu rozliczeń amortyzacji, rozliczeń z podatku obrotowego i funduszu zakładowego.

Brak dokładnej znajomości tego odcinka i niedokonywanie systematycznego uwzględniania luzów finansowych przy kredytowaniu przedsiębiorstwa zaciemnia rzeczywisty obraz jego sytuacji finansowej i powoduje, że przy wiadomym jego złym stanie gospodarczym nie występują równocześnie proporcjonalne trudności finansowe.

Sprawa ta ma doniosłe znaczenie przy rozpatrywaniu kredytowych potrzeb przedsiębiorstwa jako całości. Chodzi tu o szczególne uczulenie na tego rodzaju luzy finansowe, które w pewnym okresie, powiedzmy kwartalnym, ulegają poważniejszemu odchyleniu.

Zagadnienie luzów finansowych jest w wielu przypadkach niezrozumiałe dla przedsiębiorstw, dowodem tego są częste utyskiwania ze strony przedsiębiorstw pod adre-

sem Banku i przypisywanie trudności finansowych, występujących w przedsiębiorstwach, właśnie potrącaniu tych luzów. Stanowisko takie nie wymaga komentarzy.

Poniżej podajemy kilka uwag, jakie nasuwają się w bieżącej pracy oraz postaramy się przedstawić jak naszym zdaniem powinno wyglądać prawidłowe podejście do tego zagadnienia.

Chcąc doprowadzić finansowanie przedsiębiorstwa do poziomu prawidłowego nie możemy ograniczać się tylko do wyrzykowego ujawniania luzów finansowych w drodze inspekcji. Takie postawienie sprawy sprowadzałoby się do sporadycznego i przypadkowego wychwytywania luzów istniejących w jednostce kontrolowanej. Początkowe ustalenie luzów finansowych powinno opierać się o bilans przedsiębiorstwa a inspekcja powinna stanowić uzupełnienie wyliczeń na tych odcinkach, na których bilans nie ujawnia ich. Ograniczanie się tylko do sztywnego opierania się o bilans byłoby nieprawidłowe i prowadziłoby do spłykania zagadnienia. Analizując bowiem w danym przedsiębiorstwie luzy finansowe musimy mieć na uwadze mechanizm ich tworzenia się oraz mechanizm rozliczania ich przez przedsiębiorstwo.

Luzami możliwymi do wyliczenia w oparciu o bilans przedsiębiorstwa (oraz o dane bankowe) są:

- 1) nadwyżka faktycznego funduszu własnego nad funduszem planowanym,
- 2) amortyzacja nie odprowadzona,
- 3) nadwyżka faktycznych pasywów stałych nad pasywami planowanymi.

- 4) zaangażowanie w obrocie środków inwestycyjnych,
- 5) stany środków normowanych niższe od normatywu,
- 6) średnie stany zobowiązań nieprzeterminowanych i dostaw niefakturowanych.

Jak już wyżej powiedzieliśmy, ważnym zagadnieniem jest mechanizm tworzenia się luzów i tryb ich rozliczania. Najwyraźniej uwidacznia się to w przypadku występowania nadwyżki funduszu własnego w obrocie. Wiemy, że luz ten powstaje z wypracowania przez przedsiębiorstwo zysku i nierozliczenia zysku, zarówno planowanego jak i ponadplanowego, w oznaczonym terminie. Musimy jednak pamiętać, że tego luzu finansowego może nie być w tych przypadkach, gdy przedsiębiorstwo w planie techniczno-przemysłowo-finansowym przewidywało częściowe pokrycie swych środków obrotowych a oddział przy udzielaniu kredytu normatywnego zastosował ściśle przepis Instrukcji Służbowej A-8, dotyczący przyjmowania, jako pokrycia, przewidywanego funduszu własnego w obrocie i planowanych pasywów stałych. W takim przypadku luz ten może powstać ale powstać nie musi, co uzależnione jest od stopnia dokładności przewidywań oddziały.

Na luzy finansowe z tytułu nadwyżki funduszy własnych w obrocie wpływają następujące środki:

- a) zysk ponadplanowy, przeznaczony na fundusz rozwoju,
- b) należne a nie dokonane wpłaty do budżetu,
- c) należne a nie dokonane odpisy na fundusz zakładowy.

Twierdzenie jakoby zysk ponadplanowy był luzem finansowym w pełnym tego słowa znaczeniu jest niesłuszne, jednak kwota ta, jako uzupełnienie funduszy własnych w obrocie jest w danym momencie niepotrzebna, gdyż przedsiębiorstwo posiada normatywy pokryty w stu procentach, lub posiada niedobór sfinansowany w pełni kredytem normatywnym. Finansowanie ewentualnych stanów ponadnormatywnych powinno następować przez właściwy kredyt. Jeśli kwota ta nie jest przez przedsiębiorstwo odprowadzona na rachunek funduszu rozwoju, to przy udzielaniu kredytu ponadnormatywnego czy też na należności fakturowe musi być wyeliminowana przez zmniejszenie któregoś z tych kredytów.

Należne a nie dokonane wpłaty do budżetu i nie dokonane odpisy na fundusz zakładowy są środkami obcymi i z tego tytułu wyeliminowanie ich z obrotu nie podlega, naszym zdaniem dyskusji. Pamiętać jednak należy, że część zobowiązań z tytułu wpłat do budżetu zaliczona została do pasywów stałych i z tego względu tylko różnica między ogólną sumą tych zobowiązań i kwotą zaliczoną do pasywów stałych może być traktowana jako luz finansowy.

Zysk wypracowany przez przedsiębiorstwo zostaje rozliczony po sporządzeniu bilansu, czyli w drugiej połowie miesiąca po miesiącu sprawozdawczym. Można więc założyć, że w momencie analizowania bilansu przez oddział, przy prawidłowej działalności przedsiębiorstwa luz ten na ultimo miesiąca sprawozdawczego powinien być rozliczony, a więc potrącanie go może spowodować skutki odwrotne do tych, do których dążymy. W takim przypadku moglibyśmy spowodować trudności finansowe, które mogłyby być przyczyną nierozliczenia właśnie tych luzów. Jednocześnie zaś w przedsiębiorstwie powstają luzy finansowe w związku z działalnością w bezpośrednim okresie po miesiącu sprawozdawczym.

Następnym luzem finansowym, możliwym do uchwycenia na podstawie bilansu przedsiębiorstwa jest nie odprowadzona do budżetu amortyzacja. Ustalenie tego luzu jest bardzo proste i wynika z pozycji bilansu „rozliczenie amortyzacji”, wykazanej w pasywach. Oczywiście należy pamiętać o tym, że w przypadku, gdy bilans przedsiębiorstwa wykazuje w analogicznej pozycji po stronie aktywów

kwoty na początek okresu, to amortyzację nie rozliczoną na ultimo okresu sprawozdawczego należy pomniejszyć o kwotę aktywów (stan na początek okresu).

Fakt stałego pojawiania się w bilansie amortyzacji nierozliczonej jako zobowiązania, świadczyć może — naszym zdaniem — albo o niewłaściwym ustaleniu planowanej amortyzacji, lub o niespełnieniu wymogu odprowadzania w obowiązującym terminie amortyzacji planowanej.

Dlatego w przypadku występowania tego luzu należy ustalić, która z tych dwóch przyczyn ma miejsce i zależnie od ustaleń należy wypracować odpowiednią metodę potrącania tego luzu. Należy bowiem mieć na uwadze, podobnie jak przy nadwyżce funduszy własnych w obrocie, narastanie nowego zobowiązania z tego tytułu.

Trzecim luzem finansowym, który może być ustalony na podstawie bilansu, będzie nadwyżka pasywów stałych nad pasywami planowanymi. Musimy jednocześnie pamiętać, że z uwagi na obowiązujący system finansowy, ustalający że do planowanego pokrycia przyjmuje się pasywa stałe, planowane na najniższym poziomie w roku, do wyliczenia tego luzu należy również przyjmować planowane pasywa na najniższym poziomie.

Pamiętamy, że na planowane pasywa stałe składają się następujące zobowiązania:

- 1) pracownicy za płace,
- 2) rozliczenie ubezpieczalni społecznej,
- 3) rozliczenia międzyokresowe,
- 4) dostawy niefakturowane,
- 5) zobowiązania nieprzeterminowane,
- 6) część zysku należnego budżetowi.

Przy wyliczaniu luzów z tytułu nadwyżki faktycznych pasywów stałych nad pasywami planowanymi bierzemy pod uwagę tylko trzy pierwsze pozycje zarówno wykonania jak i planu. Uzyskamy więc luz przez odjęcie od kwot faktycznych kwot planowanych.

Ograniczenie się tylko do trzech pierwszych pozycji wynika z faktu, że pozycje 4 i 5 uwzględniane są przy wyliczaniu luzów finansowych z tytułu zobowiązań nieprzeterminowanych i dostaw niefakturowanych. Natomiast pozycja 6 uwzględniona jest przy wyliczaniu luzów z tytułu nadwyżki funduszy własnych w obrocie.

Ustalając luzy z tytułu nadwyżki pasywów należy mieć na uwadze dzień miesiąca, w którym następuje rozliczenie przedsiębiorstwa z pracownikami, gdyż od tego zależy narastanie lub zmniejszanie się tych luzów.

Nadwyżka faktycznych pasywów stałych nad pasywami planowanymi stanowi luzy tego rodzaju, że potrącanie ich powinno następować wówczas, gdy działalność przedsiębiorstwa wykazuje duże nieprawidłowości, a oddziaływanie Banku musi być bardzo rygorystyczne.

Zaangażowanie środków inwestycyjnych w obrocie, kolejne źródło luzów finansowych, wystąpi wówczas, gdy suma rozdziału IV i grupy D pasywów bilansu będzie wyższa od analogicznych pozycji pasywów. Wyprowadzona różnica będzie określała luzy finansowe, wynikające z zamrożenia w obrocie środków remontowo-inwestycyjnych.

Potrącanie tych luzów, poza doprowadzeniem do prawidłowego finansowania środków obrotowych, ma również znaczenie dla oddziaływania na prawidłowe finansowanie inwestycji i kapitałnych remontów. Na ogół bowiem środki te mają swoje przeznaczenie i zamrażanie ich w obrocie powoduje trudności finansowe na odcinku inwestycji i kapitałnych remontów.

Przy ustalaniu luzów z tytułu kształtowania się środków normowanych poniżej normatywu musimy brać pod uwagę fakt czy przedsiębiorstwo korzysta z kredytu normatywnego, czy też nie. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo jest wyposażone w środki własne i zrównane z wła-

snymi w stu procentach, to kształtowanie się stanów normowanych ogółem poniżej normatywu powoduje, że w przedsiębiorstwie powstały luzy finansowe w wysokości stanu poniżej normatywu i w tym przypadku należy potrącić je z kredytu na należności fakturowe od odbiorców.

Inaczej sprawa będzie się przedstawiała, gdy przedsiębiorstwo korzysta z kredytu normatywnego. W tym przypadku potrącanie luzów nie ma racji bytu, gdyż kredyt normatywny przyznajemy do wysokości przewidywanego stanu środków normowanych.

Pozostają do omówienia luzy z tytułu średniego stanu zobowiązań nieprzeterminowanych i dostaw nefakturowanych. Wyliczając średni stan zobowiązań nieprzeterminowanych możemy zastosować dwie metody. Metoda pierwsza będzie opierała się o dane faktyczne, posiadane przez oddział, druga natomiast będzie polegała na wyliczeniu, w oparciu o planowany przychód materiałów, pięciodniowego stanu zobowiązań (można się tu oprzeć na przychodzie przewidywanym we wniosku kwartalnym). O wyborze takiej czy innej metody musi, naszym zdaniem, zdecydować inspektor kredytowy, uwzględniając specyficzny charakter danego przedsiębiorstwa. Przy wyliczaniu średniego stanu dostaw nefakturowanych można się oprzeć jedynie o stany bilansowe i to najlepiej o trzy ostatnie bilanse.

Od wyliczonych średnich stanów zobowiązań nieprzeterminowanych i dostaw nefakturowanych należy odjąć od-

powiednie wielkości przyjęte do planowanych pasywów stałych w celu uniknięcia podwójnego potrącania pasywów stałych przy wyliczaniu luzów finansowych.

Dla zobrazowania tego co powiedzieliśmy wyżej, a szczególnie w celu zwrócenia uwagi na skutki, jakie wywołać może zbyt jednostronne podejście do zagadnienia luzów finansowych, przedstawiamy poniżej charakterystyczny przykład.

Na podstawie bilansu za sierpień zostały ustalone następujące luzy finansowe:

1. Nadwyżka funduszków własnych w obrocie	3.774
2. Nadwyżka faktycznych pasywów stałych nad pasywami planowanymi	1.230
3. Amortyzacja nierozliczona	2.340
4. Średni stan zobowiązań nieprzeterminowanych	399
5. Średni stan dostaw nefakturowanych	—
Razem	7.743

Przedsiębiorstwo po otrzymaniu zawiadomienia z oddziału o wyliczonych luzach finansowych dokonało rozliczenia całej nadwyżki funduszków własnych w obrocie oraz amortyzacji w wysokości 2.209, przedstawiając odpowiednie dokumenty rozliczeniowe. Na tej podstawie oddział zmniejszył luzy do wysokości 1.760, eliminując je z kredytu na okres do otrzymania bilansu za wrzesień, nie uwzględniając luzów, które narosły w okresie bieżącym. Skutki jakie to wywołało przedstawia następujące zestawienie:

Środki obrotowe, podlegające kredytowaniu i ich pokrycie

Aktywa			Pasywa		
	Według wniosku	Faktyczne		Według wniosku	Faktyczne
Materiały	30.876	32.128	Fundusze własne planowane i pasywa stałe	48.180	48.180*)
Wyrchy gotowe	6.934	7.553	Kredyty na środki normowane	7.980	7.980
Produkcja w toku i półfabrykaty	11.732	11.708	Razem	56.160	56.160
Nakłady przyszłych okresów	6.618	5.822	Kredyt na należności	—	2.434
Razem	55.160	57.211	Luzy finansowe	1.760	7.362*)
Należności kredytowane	—	4.162	Ogółem	57.920	65.956
Ogółem	56.160	61.373			

*) Zestawienie opracowano w oparciu o „Arkusze analityczne” wprowadzając zmiany w celu uwypuklenia interesujących nas zagadnień:

— w pozycji fundusze własne, rubryka stan faktyczny, wykazano pokrycie planowane, jak we wniosku,
— przeliczając różnicę między stanem faktycznym a stanem planowanym do pozycji „luz finansowy”.
Jednocześnie wyjaśnia się, że rubryki „według wniosku” nie bilansują się, ponieważ luzy finansowe są uwzględniane przy udzielaniu kredytu na należności, który nie jest planowany we wniosku kredytowym.

Zestawienie powyższe wykazuje, że przy uwzględnieniu przez oddział rozliczenia części luzów, a nie uwzględnienia luzów nowo powstałych przedsiębiorstwo sfinansowało środkami nieprawidłowymi nie przewidziany we wniosku wzrost zapasów oraz posiadało rezerwę finansową, która pozwoliła na utrzymywanie się nieprawidłowości przedstawionych w poniższym zestawieniu:

Bilans nieprawidłowości

Aktywa		Pasywa	
	Stan		Stan
1. Niedobór pokrycia środków obrotowych podlegających kredytowaniu	—	1. Nadwyżka pokrycia środków obrotowych podlegających kredytowaniu	4.586
2. Niedobór funduszków własnych w obrocie w części nie podlegającej kredytowaniu	—	2. Zadłużenie przeterminowane	—
3. Wyłączenia z kredytowania	—	3. Przeterminowane zobowiązania fakturowe	6.157
4. Nieprawidłowe należności od odbiorców	6.066		
5. Inne należności nieprawidłowe	643		
6. Zaangażowanie funduszków obrotowych w inwestycjach i kapitałnych remontach	1.662		
7. Pozycja wyrównawcza	2.372		
Razem	10 743	Razem	10.743

Z zestawienia tego wynika, że nieprawidłowe należności fakturowe, wynikające z trudności płatniczych odbiorców sfinansowane zostały przeterminowanymi zobowiązaniami fakturowymi (rozbieżność pomiędzy tymi pozycjami jest stosunkowo nieduża). Natomiast nadwyżka pokrycia środków obrotowych, podlegających kredytowaniu, a wynikająca z luzów finansowych zużyta została na pokrycie należności pozostałych, powodując w ten sposób osłabienie działalności przedsiębiorstw w zakresie ich windykacji. O szkodliwości takiego stanu świadczy wysoka pozycja 6 zestawienia, nie mówiąc już o tym, że zostały tu sfinansowane takie należności, jak roszczenia z tytułu mank, ubytków itp.

Wyżej wspomnieliśmy, że wysokie luzy, poza omówionymi nieprawidłowościami, spowodowały wyłączenie się spod kontroli kredytem wzrostu środków normowanych, nie przewidzianych we wniosku. Wprawdzie cały wzrost zapasów ujęliśmy jako zapas kredytowany, ale to tylko dla uproszczenia przedstawionego zagadnienia. Można więc stwierdzić, że nieprawidłowości, przejawiające się właśnie w tym wzroście, nie spowodowały jednocześnie proporcjonalnych trudności finansowych.

W celu ustalenia przyczyn zaistnienia takiego stanu rzeczy dokonajmy porównania luzów eliminowanych z kredytu na ultimo września i porównania ich stanu faktycznego:

	Luzy potrącone	Luzy faktyczne
1. Nadwyżka funduszy własnych w obrocie	—	2.612
2. Nadwyżka faktycznych pasywów stałych nad pasywami planowanymi	1.230	1.883
3. Amortyzacja nierozliczona	131	2.587
4. Zobowiązania nieprzeterminowane	3 ⁹	280
Razem	1.760	7.362

Najpoważniejsza rozbieżność występuje w pozycji dotyczącej nadwyżki funduszy własnych w obrocie i amortyzacji nierozliczonej. Powstały one na skutek rozliczenia luzów wykazanych przez bilans na ultimo sierpnia i nieuwzględnienia narastania nowych luzów w ciągu września. Oddział bowiem ustalił luzy na początku drugiej połowy września na podstawie bilansu sierpniowego (bilans złożony w dniu 15 września) a przedsiębiorstwo dokonało jednocześnie ich rozliczenia.

Z przytoczonego przykładu widzimy, że potrącone zostały zbyt małe luzy i mógłby ktoś twierdzić, że przy potrącaniu ich nie należałoby uwzględniać rozliczeń, jakie przedsiębiorstwo przeprowadziło po sporządzeniu bilansu. Stanowisko takie byłoby niewłaściwe, gdyż w momencie rozliczenia luzów powstawałyby nieproporcjonalnie duże trudności finansowe, co spowodowałoby pojawienie się zadłużenia przeterminowanego lub zobowiązań przeterminowanych w wysokości, która nie byłaby odzwierciedleniem ewentualnych trudności gospodarczych.

Powstałe pytanie jak rozwiązać to zagadnienie nie mając odpowiednich danych we właściwym czasie. Oczywiście, że nie będziemy dążyli do ustalenia jakiejś metody, która opierałaby się na ustalaniu luzów faktycznych w poszczególnych dniach miesiąca, gdyż prowadziłoby to do absurdu. Nie chcemy również twierdzić, że metoda rozwiązania

tego zagadnienia, którą tu przedstawiamy, jest najlepsza. Przy obliczaniu luzów finansowych pewne niedokładności będą istniały zawsze, chodzi tylko o to, aby je zmniejszyć do minimum.

Luzy finansowe, przejawiające się w nadwyżce funduszy własnych w obrocie i w nierozliczonej amortyzacji, powinny być — naszym zdaniem — podobnie jak zobowiązania nieprzeterminowane i dostawy niefakturowane, ustalone w wielkościach średnich, w oparciu o kilka poprzednich bilansów miesięcznych. Mając ustalone te wielkości w wysokości średniej możemy w sposób prosty ustalić orientacyjny przyrost luzów z danego tytułu w poszczególnych dniach miesiąca.

Należy jednak mieć na uwadze prawidłowy przebieg wykonania miesięcznego planu produkcji i realizacji. Przy założeniu, że przedsiębiorstwo wykonuje produkcję równomiernie w poszczególnych dekadach możemy powiedzieć, że luzy finansowe w poszczególnych dniach miesiąca są następujące:

$$\text{Luzy} = (x + y \cdot d) - z$$

gdzie: x to średni stan danych luzów według bilansów miesięcznych

y — kwota luzów, wypracowana w jednym dniu

d — ilość dni, która minęła w bieżącym miesiącu od terminu na dzień ostatniego posiadanego bilansu

z — rozliczona kwota luzów za okres ubiegły

Podstawmy teraz pod ten wzór dane z naszego przykładu, zakładając, że luzy z tytułu nadwyżki funduszy własnych w obrocie i amortyzacji nierozliczonej, wyliczone według bilansu na ultimo sierpnia są przeciętne jak również, że przedsiębiorstwo powinno pracować równomiernie w ciągu całego miesiąca, natomiast rozliczenie luzów sierpniowych zostało dokonane w dniu 20 września. Wobec tego:

x wynosi 6.084

y wynosi 203 (6.084 : 30 = 202,8)

z wynosi 5.953 rozliczenie zostało dokonane

20.IX. Mając te dane ustalamy luzy na poszczególne dekady września i października, aż do otrzymania bilansu za wrzesień:

Pierwsza dekada — 10.IX 6.084 + 203 x 10 = 8.114

Druga dekada — 20.IX (6.084 + 203 x 20) — 5.953 = 4.191

Trzecia dekada — 30.IX (6.084 + 203 x 30) — 5.953 = 6.221

Pierwsza dekada — 10.X (6.084 + 203 x 40) — 5.953 = 8.351*)

Przy tak obliczonych luzach na ultimo września orientacyjne wysokości wynosiłyby:

1. Z tytułu nadwyżki funduszy własnych w obrocie i amortyzacji nierozliczonej 6.221

2. Z tytułu nadwyżki faktycznych pasywów stałych nad pasywami planowanymi 1.230

3. Z tytułu zobowiązań nieprzeterminowanych 399

Razem 7.850

W porównaniu z kwotą luzów faktycznych, jakie ukształtowały się na ultimo września (7.362), odchylenie stanowi 488 a nie 6.090 w stosunku do kwoty, która rzeczywiście była eliminowana z kredytów. Należy wyraźnie zaznaczyć, że w przypadku wyliczenia luzów z kilku miesięcy nastąpiłoby znaczne zmniejszenie kwoty różnicy.

Wyżej wspomnieliśmy już, że przy ustalaniu luzów finansowych taką metodą należy mieć na uwadze planowe rozłożenie wykonania produkcji i realizacji w okresie miesiąca. Nie zawsze będzie ono równomierne w takich czy innych okresach miesiąca i odpowiednie uwzględnianie tego stworzy z zagadnienia luzów dodatkowe narzędzie walki o rytmiczność produkcji.

*) W dniu 20.X. powinniśmy mieć bilans za wrzesień oraz odpowiednio skorygowane luzy na podstawie tego bilansu.

O ile zagadnienie potrącania luzów finansowych ma stanowić narzędzie oddziaływania na przedsiębiorstwo w kierunku uporządkowania odcinka finansowego, to jednostka, której to dotyczy musi być poinformowana o mechanizmie ustalania luzów. Mamy na myśli samą metodę wyliczania luzów, powiadamiania o ich wysokości i wskazania rodzajów kredytów, z których luzy będą potrącane. Wszystko to jest naszym zdaniem konieczne z dwóch powodów. Przede wszystkim poinformowanie przedsiębiorstwa wpływa dodatnio na likwidację luzów a następnie przedsiębiorstwo, jako dysponent swoich środków, musi wiedzieć o tym, w jakim kierunku będzie szło nasze oddziaływanie.

Powstaje jednak pytanie, który z kredytów finansujących środki obrotowe najlepiej nadaje się do potrącania z niego luzów finansowych. Kredytem, z którego będziemy luzy potrącać powinien być kredyt umożliwiający stworzenie z tego zagadnienia elastycznego narzędzia oddziaływania w kierunku prawidłowego finansowania jednostek gospodarczych. Naszym zdaniem zasada ustalona dla kredytowania przemysłu ciężkiego a określająca kredyt na należności fakturowe od odbiorców jako ten, z którego w pierwszej kolejności potrącać należy luzy finansowe, spełnia te warunki i jest najwygodniejsza. Dlaczego właśnie tę zasadę — potrącania w pierwszej kolejności luzów finansowych z kredytu na należności — uważamy za najbardziej korzystną:

1) z kredytu tego korzysta prawie każde przedsiębiorstwo o typowej działalności przemysłowej,

2) dekadowe przeprowadzanie regulacji kredytu umożliwia stosunkowo szybkie wprowadzanie luzów do potrącania, bez konieczności spełniania formalnych czynności, które są konieczne przy potrącaniu z kredytu na środki normowane,

3) w przypadku rozliczenia luzów przedsiębiorstwo po udokumentowaniu może łatwo wykorzystać kredyt do właściwej wysokości przez zwrócenie się do oddziału z prośbą o przeprowadzenie dodatkowej regulacji.

Przy zastosowaniu powyższej zasady istnieje konieczność ustalenia średniego stanu przedmiotu kredytu na należności fakturowe oraz maksymalnej wysokości luzów, jaka wystąpi w okresie między analizami dwóch bilansów miesięcznych. Wielkości te pozwolą ustalić czy całość luzów może być potrącana z kredytu na należności fakturowe od odbiorców, czy też ewentualną nadwyżkę należy potrącić z kredytów na środki normowane. Najwyższy stan luzów ma miejsce w momencie rozliczania ich przez przedsiębiorstwo, co następuje najczęściej około 20 dnia miesiąca po miesiącu sprawozdawczym. Dla wyliczenia tego maksymalnego stanu możemy się posłużyć podanym wzorem, eliminując z niego czynnik „z”. W naszym przykładzie wyliczenie to przedstawiałoby się następująco:

luzы maksymalne = $x + y \cdot 20$, a więc $6.084 + 203 \times 20 = 10.144$, czyli wszystkie luzы wynosiłyby:

1) nadwyżka funduszu własnego w obrocie i nierozliczona amortyzacja	10.144
2) nadwyżka faktycznych pasywów stałych nad pasywami planowanymi	1.230
3) zobowiązania nieprzeterminowane	399

Razem 11.773

Jeśli średni stan przedmiotu kredytu kształtuje się co najmniej w tej wysokości, to całość luzów finansowych możemy przeznaczyć do potrącenia z kredytu na należności fakturowe.

W przypadku odwrotnym ewentualną nadwyżkę potrącimy z kredytu normatywnego lub ponadnormatywnego i wówczas, gdy następuje rozliczenie luzów przez przedsiębiorstwo dokonujemy zmniejszenia przede wszystkim z tej części luzów, która została potrącona z kredytu na należności fakturowe od odbiorców. Będzie to najprostsze ze względu na rozliczenie oraz uwzględnianie narastania luzów przy najbliższej regulacji kredytów.

Reasumując nasze wywody dochodzimy do wniosku, że luzы finansowe, aby były prawidłowym narzędziem oddziaływania w kierunku doprowadzenia do prawidłowego finansowania przedsiębiorstwa powinny:

1) być wyliczane w wysokościach średnich, kontrolowanych przy pomocy bilansów miesięcznych,

2) uwzględniać narastanie i rozliczanie w okresach pomiędzy analizami dwóch po sobie następujących bilansów,

3) być potrącane w pierwszej kolejności z kredytu na należności fakturowe od odbiorców, w celu uelastycznienia manipulacji.

Z. Radajewski
Z. Siewierski

Kilka uwag na temat kontroli funduszu płac

Nadmierna dynamika wzrostu wypłat z funduszu płac w okresie pierwszych trzech kwartałów roku ubiegłego spowodowała konieczność podjęcia przez partię i rząd licznych środków mających na celu zahamowanie tempa wzrostu funduszu płac.

Wzrost funduszu płac w 1959 roku jednostek na rozrachunku gospodarczym okręgu lubelskiego w porównaniu do roku 1958 ilustrują poniższe wskaźniki (według danych planu kasowego):

I kwartał	— 12%
II kwartał	— 15,7%
III kwartał	— 12%
IV kwartał	— 1,4%
ogółem rok 1959	— 9,9%

W porównaniu do analogicznego okresu roku 1958 w ciągu trzech kwartałów 1959 roku wykonanie zadań gospodarczych przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych wzrosło o około 15% i według przewidywań wskaźnik ten powinien utrzymać się również na tym samym poziomie w czwartym kwartale 1959 roku.

Obok pozytywnych momentów na odcinku proporcji pomiędzy wzrostem płac a wzrostem produkcji obserwujemy również w tej grupie przedsiębiorstw dalszą poprawę w zakresie dyscypliny płac. O ile bowiem na koniec 1958 roku suma przekroczeń funduszu płac ogółem wynosiła 23.562 tysiące złotych (w tym podlegające wygosparowaniu 14.902 tysiące złotych), to w roku 1959 wynosiła ona już tylko 10.000 tysięcy złotych (w tym podlegające wygosparowaniu 7.474 tysiące złotych).

Szukając jednak przyczyn wzrostu funduszu płac — przy założeniu, że fundusz płac powinien kształtować się mniej niż proporcjonalnie w stosunku do wykonanych zadań — należy stwierdzić, że znaczna część wzrostu funduszu płac jest wynikiem stale rosnących zadań gospodarczych zawartych w planach bądź też stanowiących przekroczenia planów oraz jest wynikiem regulacji płac przeprowadzonych pod koniec roku 1958 i w okresie roku 1959.

Obok tych uzasadnionych przyczyn występują jednak w naszej gospodarce inne nie uzasadnione przyczyny wzrostu funduszu płac, polegające na łamaniu dyscypliny płacy i pracy. Tym właśnie gospodarczo nie uzasadnionym wypłat

chciałbym poświęcić nieco więcej uwagi i podkreślić niektóre typowe i występujące nagminnie nieprawidłowości.

Z przeprowadzonej przez nas analizy kształtowania się funduszu płac wynika, że wzrost funduszu płac, nie znajdujący odpowiedniego uzasadnienia we wzroście wydajności pracy wystąpił szczególnie jaskrawo w naszym okręgu w pionie Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy i Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”. Ilustrują to — w porównaniu do analogicznego okresu roku 1958 — poniższe wskaźniki wzrostu:

	Okres	Procent wzrostu zadań gospodarczych	Procent wzrostu funduszu płac	Procent wzrostu zatrudnienia
Centralny Związek Spółdzielczości Pracy	I kwartał	4,0	6,0	—
	II kwartał	6,3	9,7	—
	III kwartał	4,7	8,6	—
	Razem za trzy kwartały	5,1	8,1	4,6
Centrala Rolnicza Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”	I kwartał	17,0	17,0	—
	II kwartał	9,0	16,9	—
	III kwartał	3,0	10,0	—
	Razem za trzy kwartały	9,1	14,3	16,2

To niekorzystne kształtowanie się proporcji pomiędzy funduszem płac a zadaniami gospodarczymi w obydwu przedstawionych pionach, w których dynamika wzrostu funduszu płac wyraźnie wyprzedza wzrost zadań gospodarczych, spowodowało w konsekwencji przekroczenie funduszu płac na koniec roku w pionie Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy o 1.820 tysięcy złotych, w pionie Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” natomiast o 1.667 tysięcy złotych, co z kolei zmusiło w pewnym sensie zainteresowane oddziały do przeprowadzenia w tych jednostkach szczegółowych badań gospodarki płacami oraz zatrudnienia.

Wyniki z przeprowadzonych inspekcji w roku 1959 można by w skrócie sprowadzić do następujących zagadnień:

W Centralnym Związku Spółdzielczości Pracy:

— spółdzielnie z reguły nie przestrzegają zasad ustalonych odpowiednimi uchwałami Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy i dokonują wypłat premii mimo niespełnienia wymaganych warunków do wypłaty. Na przykład na piętnaście jednostek badanych przez I Oddział Miejski w Lublinie w październiku ubiegłego roku stwierdzono 28 przypadków niesłusznie wypłaconych miesięcznych premii na łączną sumę 96 tysięcy złotych,

— dokonywane są wypłaty z bezosobowego funduszu płac, które kwalifikują się do wypłat z osobowego funduszu płac lub odwrotnie oraz zleca się do wykonania pewne czynności, które należą do normalnych obowiązków pracownika,

— należności za prace płatne z bezosobowego funduszu płac są ustalane na podstawie umów, które w większości przypadków nie posiadają właściwej kalkulacji, stawek płac itp.,

— na skutek dowolnego przyjmowania podstawy płac (stawek godzinowych), braku dozoru nad rzeczywistym wykonaniem czynności ewidencjonowanych w kartach pracy, zbyt wysokich (procentowych) odpłatności za wykonywane usługi itp., występują dość często rażąco wysokie wynagrodzenia, tak zwane „kominy płac”. Na przykład:

a) pracownik działu damskiego spółdzielni fryzjerów w ciągu normalnych godzin pracy zarabia od sześciu do ośmiu tysięcy złotych,

b) w spółdzielni miejskiej wielobranżowej tego rodzaju przerosty występują w punktach usług ogrodniczych i dotyczą wynagrodzenia ogrodnika, który pobiera uposażenie według stawek godzinowych (nie mających podstawy prawnej) w wysokości 21 złotych za godzinę oraz dodatek za dozór nad grupą pracowników zatrudnionych w tym punkcie. W sumie więc pobory wymienionego ogrodnika stanowią od pięciu do dziewięciu tysięcy złotych miesięcznie,

c) w Spółdzielni „Rzemieślnik” kominy płac występują w punktach kaligraficznych, w których wynagrodzenia wahają się w granicach do dziesięciu tysięcy złotych miesięcznie, najczęściej jednak ponad osiem tysięcy złotych dla poszczególnych pracowników,

d) w Spółdzielni „Zorza” wygórowane płace występują w punkcie portretowym. Zarobki kierownika tego punktu kształtują się w wysokości od trzech do czternastu tysięcy złotych.

Natomiast w jednostkach Centrali Rolniczej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” do najczęściej stwierdzanych nieprawidłowości zaliczyć należy:

— zaliczanie spółdzielni do wyższych kategorii wbrew obowiązującym w tym względzie przepisom uchwały CRS Nr 174/57, a co za tym idzie przyznawanie pracownikom wyższych wynagrodzeń,

— nieprzestrzeganie ustalonych zasad i terminów awansowania pracowników. Podwyższanie wynagrodzeń odbywa się w miarę posiadania wolnego limitu funduszu płac w dowolnych terminach i rozmiarze,

— wiele jednostek w sprawozdaniach przedkładanych Bankowi przy realizacji wypłat wykazuje wyższy wskaźnik wykonania zadań niż faktycznie wykonany — dopuszczając do pobrania i wypłaty nie uzasadnionej części wynagrodzenia,

— świadome dokonywanie różnego rodzaju wypłat o charakterze wynagrodzeń kwalifikujących się bądź to do osobowego funduszu płac bądź bezosobowego poza bankową kontrolą — niejednokrotnie mimo nieposiadania na ten cel limitów.

Są przypadki, że niektóre spółdzielnie, na skutek istniejącego przekroczenia funduszu płac i niemożności zrealizowania premii, udają się bezpośrednio do kas spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych i tam realizują premie dla zarządu i głównego księgowego. Stwierdzono również, że w ten sposób spółdzielnie na przestrzeni roku 1959 wypłacały wynagrodzenia pracownikom umysłowym z tytułu nie wykorzystanych urlopów wypoczynkowych za lata ubiegłe, wbrew powszechnie obowiązującym przepisom w tym względzie,

— oświadczenia składane przez jednostki o nieprzekraczaniu limitu godzin nadliczbowych z reguły, jak wykazują wyniki inspekcji, nie odpowiadają prawdzie. Jednostki bądź to znacznie przekraczają ustalone im przez właściwe organa limity godzin nadliczbowych, bądź też w niektórych przypadkach takich zezwoleń w ogóle nie posiadają.

Poza wymienionymi wyżej momentami, mającymi istotny wpływ na wykazane dysproporcje w kształtowaniu się funduszu płac, które z kolei bezpośrednio wiążą się z przekroczeniami funduszu płac, występują w omawianym pionie dość rażąco dysproporcje w planach operatywnych między zadaniami gospodarczymi a funduszem płac. Rzecz polega na tym, że w stosunku do planów rocznych — plany operatywne w zakresie zadań gospodarczych są znacznie zaniżane, fundusz płac natomiast ustalany jest na poziomie planu rocznego. Łamanie założonych proporcji w planie

rocznym ze zrozumiałych względów odbić się musi ujemnie na wykonaniu narodowego planu gospodarczego.

Ponadto brak głębszej analizy potrzeb terenu w trakcie rejonizacji limitów na poszczególne spółdzielnie powoduje, że w ciągu roku, a szczególnie w czwartym kwartale, dokonywane są ciągłe zmiany planów rocznych i operatywnych, polegające głównie na przerzutach limitów z jednej jednostki do drugiej, bez bliższego rozeznania potrzeb bądź przyczyn.

Wymienione tu niektóre przykłady niegospodarności i nieporządku na wielu odcinkach gospodarki funduszem plac stanowią tylko część nieprawidłowości stwierdzonych przez oddziały w czasie inspekcji.

W pionie aparatu księgowego oraz zatrudnienia i plac poszczególnych organizacji spółdzielczych (i nie tylko spółdzielczych) obserwowano brak zainteresowania racjonalną i oszczędną gospodarką placami, brak było również kontroli, a co gorsze istniał tolerancyjny stosunek do stwierdzonych przekroczeń. Nie wyciągano prawie żadnych konsekwencji w stosunku do winnych, co na odcinku gospodarki funduszem plac powodowało często atmosferę bez troski i braku odpowiedzialności.

Przekroczenia funduszu plac nie powodowały do okresu trzeciego kwartału włącznie większego zainteresowania się daną jednostką ze strony czynników nadrzędnych.

Należy jednak obiektywnie stwierdzić, że ostatnie wytyczne partii i rządu, idące w kierunku — ogólnie mówiąc — zdecydowanego wzmocnienia walki o porządkowanie gospodarki zakładów pracy, w kierunku usprawnienia organizacji pracy, organizowania wydajności pracy itp. stwarzają w tej dziedzinie lepszą atmosferę i czynią bankową kontrolę funduszu plac bardziej skuteczną.

Te sprzyjające warunki i klimat dla pracy banków, jako jednostek kontrolujących przedsiębiorstwa w zakresie gospodarki funduszem plac należy — zdaniem moim — wykorzystać nie tylko w codziennej bieżącej pracy, ale również do wyposażenia banku w odpowiednie dodatkowe środki i uprawnienia, pozwalające w sposób bardziej skuteczny wpływać na podniesienie dyscypliny pracy kontrolowanych jednostek.

Na tle dotychczasowej praktyki stosowania niektórych przepisów Instrukcji Służbowej A-9 nasuwają się nam następujące uwagi, omówienie których przynajmniej w skrócie pozwoli zainteresowanym oddziałom na bieżące śledzenie i zapobieganie tego rodzaju faktom:

a) zgodnie z punktem 47d Instrukcji Służbowej A-9 obowiązkowi zlikwidowania nie podlegają przekroczenia funduszu plac spowodowane nie przewidzianymi w planie osobowego funduszu plac wypłatami wynagrodzeń z tytułu inwestycji i kapitalnych remontów, wykonywanych systemem gospodarczym zamiast — jak to pierwotnie zakładano — systemem zleconym. Zwolnienie przedsiębiorstwa od obowiązku zlikwidowania tego przekroczenia następuje na podstawie pisemnego, odpowiednio uzasadnionego oświadczenia przedsiębiorstwa.

Praktyka wykazuje, że oświadczenia składane przez zainteresowane jednostki z reguły nie odpowiadają prawdzie. Na przykład Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej w Świdniku złożyło w oddziale oświadczenie, z którego wynika, że całość przekroczenia w wysokości 257 tysięcy złotych spowodowana została wypłatami wynagrodzeń z tytułu kapitalnych remontów. Przeprowadzona inspekcja wykazała, że wypłaty z tego tytułu wynoszą tylko 180 tysięcy złotych.

Podobnie kwestia przedstawia się w pionie jednostek spółdzielczych. Mianowicie spółdzielnie, korzystając z przepisów rozdziału IX Instrukcji Służbowej A-9, które zwalniają od kontroli bankowej wynagrodzenia wypłacane przez

spółdzielnie z tytułu wykonywanych inwestycji i kapitalnych remontów, pod pozorem tych właśnie wypłat, realizują poza kontrolą inne wynagrodzenia, często z tytułu remontów bieżących.

W tych warunkach nasuwa się jeden zasadniczy wniosek, aby w spółdzielczości, w stosunku do wypłat z tytułu kapitalnych remontów, które nawiasem mówiąc realizowane są ze środków obrotowych (w ciężar kosztów), zastosować analogiczny tryb kontroli jak w pozostałych przedsiębiorstwach, to znaczy wypłatami tego rodzaju obciążać na ogólnych zasadach fundusz plac, a w przypadku przekroczenia uzależnić zwolnienie spółdzielni od obowiązku zlikwidowania tego przekroczenia od decyzji oddziału, z tym że podjęcie przez dyrektora takiej decyzji powinno być obligatoryjnie poprzedzone zbadaniem na miejscu w przedsiębiorstwie prawdziwości złożonego oświadczenia;

b) Instrukcja Służbowa A-9 w części dotyczącej uznawania przekroczeń funduszu plac za ekonomicznie celowe podkreśla wyraźnie, że uznanie przekroczenia korygowanego funduszu plac za ekonomicznie celowe może mieć miejsce wówczas, gdy wiąże się ono bezpośrednio z osiągnięciem oszczędności w innych pozycjach kosztów lub z powiększeniem zysku.

Jak wiemy z praktyki, wiele jednostek, a szczególnie spółdzielni bez żadnego uzasadnienia składa wnioski, które z reguły są pozytywnie opiniowane przez ich związki. Oczywiście, że takie pozbawione podstaw wnioski są przez nas załatwiane odmownie.

Tego rodzaju rozbieżności między poszczególnymi związkami a oddziałami NBP w kwestii uznawania przekroczeń za ekonomicznie celowe mają swe źródło, między innymi w różnicach między przepisami spółdzielczości i przepisami Instrukcji Służbowej A-9.

Na przykład według przepisów branżowych w spółdzielczości pracy przekroczenie funduszu plac może być uznane za ekonomicznie celowe jeżeli jednostka udowodni wobec związku, że w okresie którego przekroczenie dotyczy nastąpiło zmniejszenie innych kosztów albo zwiększenie zysków.

W tych warunkach obowiązujące przepisy są przez związki dowolnie interpretowane i w każdym przypadku wystąpienia oszczędności w innych pozycjach czy też wzrostu rentowności wojewódzki związek spółdzielczości pracy uznaje takie przekroczenia jako uzasadnione, mimo że nie znajduje to żadnego bezpośredniego związku z przekroczeniem funduszu plac. Zdarzają się nawet przypadki, że przekroczenia spowodowane wyłącznie bądź to na skutek przekroczenia limitu zasiłków chorobowych, bądź też niewykonania planu produkcji były przez Wojewódzki Związek Spółdzielczości Pracy w Lublinie również sankcjonowane.

W związku z tym dobrze się stało, że w pewnym sensie cały ciężar odpowiedzialności związanej z omawianą sprawą łącznie z ostateczną decyzją co do zwolnienia przedsiębiorstw w obowiązku zlikwidowania przekroczenia nałożony został na oddziały Banku,

c) należałoby się również — moim zdaniem — zastanowić i uregulować kwestię nie wygospodarowanych na ultimo roku przekroczeń funduszu plac. Bowiem dotychczasowa praktyka niewyciągania wobec przedsiębiorstw posiadających nie wygospodarowane przekroczenia funduszu plac żadnych wniosków i nieponoszenia z tego tytułu żadnych dodatkowych konsekwencji ekonomicznych nie obliuguje — jeśli można się tak wyrazić — zainteresowanych czynników do bieżącego i systematycznego śledzenia kształtowania się funduszu plac i większego zainteresowania się gospodarką placami w ogóle, a przyczynami przekroczeń w szczególności.

J. Kastelik
Lublin

Analiza kosztów w przedsiębiorstwie przemysłowym

Jednym z podstawowych zadań konfekcyjnego przemysłu terenowego jest, zgodnie z zapotrzebowaniem masowego odbiorcy, wykonywanie taniej odzieży.

Podstawowym czynnikiem określającym wysokość ceny jest kształtowanie się kosztów i ich struktura, która jako jeden z najważniejszych wskaźników pracy przedsiębiorstwa ma bezpośredni wpływ na osiągnięte wyniki w zakresie akumulacji.

Wprowadzenie nowego cennika konfekcjonowania, ustalającego sztywne koszty wytworzenia dla odzieży produkowanej przez przemysł terenowy, stworzyło sytuację, w której w przedsiębiorstwach o kosztach kształtujących się wyżej od kosztów przewidzianych cennikiem wystąpiła groźba niewygoszparowania planowanego zysku.

W tym stanie rzeczy poważnym problemem, wymagającym znacznego zainteresowania oddziału, stała się analiza kosztów. Przedstawione niżej wyniki przeprowadzonych badań dotyczą jednego z przedsiębiorstw konfekcyjnych przemysłu terenowego finansowanego przez IX Oddział Miejski w Warszawie.

Jako punkt wyjściowy do niniejszych badań przyjęto kalkulację jednostkową wyrobu (tabela Nr 1). Tabela Nr 1 obejmuje piętnaście kalkulacji wstępnych i wynikowych wyrobów wybranych metodą reprezentacyjną. Wskazuje ona na występowanie straty w dziesięciu przypadkach, natomiast w pozostałych pięciu — wyroby są rentowne.

Badania kalkulacji nie ograniczono wyłącznie do piętnastu kalkulacji, lecz zbadano szczegółowo około pięćset pozostałych kalkulacji, które wykazały, że koszty wszystkich produkowanych wyrobów przekraczają cenę konfekcjonowania, ustaloną cennikiem i w zasadzie żadna nie zabezpiecza planowanego zysku, a większość przewiduje stratę. Tak na przykład na trzydzieści pięć kalkulacji jednostkowych zysk łącznie wynosi 439,66 złote, natomiast strata wynosi 476,35 złote, czyli strata netto na badanych jednostkach wyniesie 36,69 złote.

Badane kalkulacje zakładu Nr 1 w ilości 175 wykazały, że 61 wyrobów daje zysk, natomiast 70 przynosi stratę, a pozostałe są bezwynikowe.

Z uwagi na zbyt pracochłonne badanie, jako przykład zostanie użyta kalkulacja Nr 1.

Szczegółowa analiza kalkulacji Nr 1 — płaszcz męski dyplomata — wykazuje co następuje: według kalkulacji przedsiębiorstwa konfekcjonowanie łącznie (robocizna + narzut kosztów pośrednich) wynosi 270,75 złote według cennika konfekcjonowania 139 złotych, natomiast w kalkulacji wynikowej 277,18 złote. Cyfry te wskazują:

1) na przekroczenie planowanego przez przedsiębiorstwo kosztu wytworzenia o 6,43 złote, które nastąpiło wyłącznie na skutek zwiększenia narzutu kosztów ogólnych, ponieważ koszt robocizny zarówno w kalkulacji wstępnej jak i wynikowej jest jednakowy,

2) poważne przekroczenie kosztu wytworzenia ustalonego w cenniku.

Przekroczenie to wynosi (przyjmując robociznę planowaną w wysokości 95,91 złote) w kalkulacji wstępnej:	
planowane koszty ogólne	174,84 złote
koszty ogólne według cennika	— 43,09 złote
w kalkulacji wynikowej:	131,75 złote
koszty ogólne wykonane	181,27 złote
	— 43,09 złote
przekroczenie	138,18 złote

W celu ustalenia przyczyn wystąpienia tak poważnych różnic zbadano prawidłowość stosowania stawek robocizny i w zasadzie nie stwierdzono odchyłań od pracochłonności ustalonej w normie. Może wystąpić natomiast przypadek zaniżenia norm zakładowych, jednakże na podstawie wykonania norm przyjętego w kartach pracy oraz badania średniego zarobku robotników nie stwierdzono zbyt wysokiego przekroczenia norm pracy oraz występowania tak zwanych kominów płacowych wśród pracowników bezpośrednio produkcyjnych. W związku z tym przedmiotem analizy powinny być — przede wszystkim — koszty wydzielowe i ogólnofabryczne, ponieważ w nich tkwi źródło przekraczania kosztu wytworzenia, oraz zbyt wysokich różnic między kosztem faktycznym a cennikowym, które jest przyczyną poniesienia straty.

Kształtowanie się kosztów ogólnych ilustruje tabela Nr 2.

Jak wskazuje powyższe zestawienie procent narzutów kosztów ogólnych jest bardzo wysoki i przeciętnie za trzy kwartały w wykonaniu kształtuje się w wysokości 226,69% przy planowanym średnim rocznym procencie narzutu kosztów w wysokości 198%.

W celu ustalenia przyczyn przekroczenia planowanych kosztów ogólnych zbadano wpływ nieprawidłowych kosztów na wzrost kosztów wydzielowych i ogólnofabrycznych.

Przedmiotem analizy była wartość robocizny wypłaconej za godziny nadliczbowe, przestoje, ponadplanowe nakłady finansowe, kary za zwłokę oraz manka spisane w kosztach.

Godziny nadliczbowe obciążające koszty wydzielowe dotyczą w większości pracowników pośrednio produkcyjnych. Z uwagi na znikomy efekt, nie dokonano szczegółowego podziału wypłaconej robocizny na bezpośrednio i pośrednio produkcyjną i zakwalifikowano w całości jako pośrednio produkcyjną.

Godziny nadliczbowe obciążające koszty ogólnofabryczne dotyczą

— w większości przypadków — kierowców samochodowych za przewozy — przede wszystkim — surowców.

Ma tu wpływ duża nierytmiczność w zaopatrzeniu i w celu ograniczenia przestojów do minimum, przewozów surowców dokonywano często bezpośrednio od wytwórców.

Jak wskazuje podane wyżej zestawienie, wartość godzin nadliczbowych posiada wyraźną tendencję spadkową w okresie trzeciego kwartału.

Po wyeliminowaniu nieprawidłowych nakładów koszty pośrednie ulegną znacznemu obniżeniu, co ilustruje poniższe wyliczenie.

Pierwszy kwartał — koszty wydzielowe

Wartość robocizny z tytułu przestojów	123.579
ZUS 15,5% od wartości robocizny	+ 19.155
	124.734
wartość robocizny za godziny nadliczbowe	+ 33.366
	176.100

Koszty wydzielowe po zmniejszeniu będą wynosiły:

1.215.331
176.100
1.039.231

Wartość robocizny bezpośrednio w pierwszym kwartale wynosi 917.764 złotych. Stosunek kosztów wydzielowych skorygowanych do wartości robocizny bezpośrednio stanowią 114,5%, podczas gdy wynikowy narzut zgodnie z tabelą Nr 2 kształtuje się w wysokości 132,4%.

Lp.	Nazwa wyrobu	Wstępne					Wynikowe											
		Jednostkowy koszt planowany					Koszt według cennika konfekcjonowania			Rzeczywisty koszt wytworzenia					Wynik		Cena zbytu	Cena detaliczna
		Materiały	Robocizna	Koszty wydziałowe	Koszty ogólne	Razem	Materiały	Konfekcjonowanie	Razem	Materiały	Robocizna	Koszty wydziałowe	Koszty ogólne	Razem	Zysk	Strata		
1	Płaszcz męski, dyplomata	610,28	95,91	118,45	56,39	881,03	610,28	139	749,28	587,14*)	91,50	136,87	44,40	864,32	—	74,72	789,60	940
2	Jesionka męska sportowa	737,68	91,22	112,65	53,64	995,19	737,68	139	876,68	702,80	91,22	130,18	42,23	966,43	—	42,43	924	1.100
3	Płaszcz damski z rypsu	261,03	32,28	39,86	18,98	352,15	261,03	71,50	332,53	238,09	32,28	46,07	14,94	331,38	17,22	—	343,60	415
4	Jesionka męska	1777,13	91,22	112,65	53,64	2035,24	1177,73	139	1916,73	1864,37	87,93	128,98	43,04	2124,32	—	108,32	20,16	2.400
5	Płaszcz męski	278,12	54,00	66,69	31,75	430,56	298,12	143	421,12	364,92	54	108,90	46,13	573,01	—	131,27	442,68	521
6	Płaszcz damski	336,47	49,20	60,76	28,93	475,36	336,44	71,50	479,47	332,55	49,20	99,20	42,04	523,01	—	19,01	504	600
7	Płaszcz męski z BH	200,63	20,73	25,60	12,18	259,14	200,63	143	272,13	184,68	20,73	20,73	16,04	242,18	43,42	—	285,60	340
8	Płaszcz męski	449,77	46,72	57,69	27,47	581,65	449,77	3	592,77	426,46	46,72	53,86	36,92	563,96	51,40	—	621,60	740
9	Wsypy	236,01	1,98	2,44	1,16	241,59	236,01	1,50	239,08	234,57	1,98	1,97	1,53	240,05	11,95	—	252	300
10	Wsypki	53,56	0,89	1,09	0,52	56,06	53,56	1	55,06	54,51	0,89	0,89	0,69	56,98	0,98	—	57,96	69
11	Wsypki	14,20	0,77	0,95	0,45	16,27	14,10	21	15,10	16,55	0,77	0,78	0,60	18,70	—	2,74	15,96	19
12	Spodnie męskie	90,17	17,58	25,65	10,34	143,74	90,17	6,50	111,17	91,80	14,77	16,53	11,42	134,52	—	17,22	117,60	140
13	Wsypy inletowe	355,75	1,98	2,89	1,16	361,78	355,75	16	361,25	356,73	1,98	2,76	1,64	363,11	—	14,89	378	450
14	Ogrodniczki dziecięce na 12 lat	55,89	6,90	10,07	4,06	76,92	55,89	16	71,89	58,80	6,90	10,72	5,52	81,94	—	6,34	75,60	90
15	Ogrodniczki dziecięce na 8 lat	52,50	6,90	10,07	4,06	72,53	52,50	16	68,50	56,85	6,90	10,72	5,52	80,09	—	7,85	72,74	86

*) Różnice w wartości materiałów w stosunku do planu, powstałe na skutek występowania tak zwanych różnic wewnętrznej wyceny.

Tabela 2

Rodzaj kosztów	1958 rok	Styczeń	Luty	Marzec	Ogółem I kwartał	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Ogółem pierwsze półrocze	Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Ogółem trzy kwartały	Październik	Łącznie za dziesięć miesięcy
Koszty wydziałowe	4.559.334 107,3%	416.690 127,1%	416.690 127,1%	426.183 153,1%	1.215.331 132,4%	435.240 147,5%	367.074 161,3%	357.877 204,7%	2.375.523 147,06%	358.617 193,57%	298.609 189,21%	276.216 107,23%	3.308.997 149,32%	299.024 100,86%	3.608.021 143,60%
Koszty ogólnofabryczne	2.913.193 68,6%	151.772 46,3%	151.778 46,3%	237.874 85,4%	630.474 68,7%	236.002 80%	156.156 68,8%	430.79 —24%	979.574 60,64%	151.723 81,89%	337.855 214,10%	245.304 95,23%	1.714.459 77,37%	147.231 49,66%	1.861.690 74,0%
Łącznie procent	175,9%	173,4%	173,4%	238,5%	201,1%	227,5%	230,1%	180,3%	207,7%	275,46%	403,31%	202,46%	226,69%	150,52%	217,7%
Robocizna bezpośrednia	4.248.836 100%	327.835 100%	278.422 100%	311.505 100%	917.764 100%	295.583 100%	227.618 100%	174.836 100%	1.615.342 100%	185.267 100%	157.593 100%	257.593 100%	2.216.020 100%	296.474 100%	2.512.494 100%
Stosunek robocizny do materiału	11%	9,0%	7,8%	13,0%	9,7%	11,2%	14,5%	15,73%	10,8%	13,42%	11,0%	7,62%	10,3%	8%	12,1%

Tabela 3

Kształtowanie się nieprawidłowych nakładów w okresie od początku roku ilustrują tabele Nr 3, 4 i 5.

Przestoje

Styczeń	Luty	Marzec	Pierwszy kwartał	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Pierwsze półrocze
60.260,99	41.223,0	22.095	123.579,79	33.452,66	41.903,40	57.942,87	256.878,12
18,4%*)	14,8	7,1%	13,5%	11,3%	18,4%	33,14%	15,90%
Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Trzy kwartały	Październik	Ogółem za dziesięć miesięcy		
65.923	44.977	4.583	372.362,72	944.—	373.306,72		
33,58%	28,50%	1,78%	16,80%	0,32%	14,890%		

*) Procentowy fundusz płac z tytułu przestojów w wartości robocizny bezpośredniej.

Tabela 4

Kształtowanie się nakładów finansowych

	Styczeń	Luty	Marzec	Pierwszy kwartał	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Pierwsze półrocze
kary za zwłokę	1.108,50	150	1.801,20	3.059,70	7.801,06	108,85	3.029,54	13.999,15
odsetki bankowe	—	—	75.562,92	75.562,72	—	—	65.660,52	141.226,49
manka	—	—	—	—	—	—	—	—
Lipiec	Sierpień	Wrzesień	Trzy kwartały	Październik	Łącznie			
687,30	19,50	58.301,30	73.007,28	11.862,88	84.870,16			
—	—	52.807,84	194.032,18	—	194.032,18			
14.709	—	—	—	—	14.709			
—	—	—	—	—	293.611,34			

Tabela 5

Wartość robocizny wypłaconej za godziny nadliczbowe z podziałem na poszczególne kwartały obciążająca koszty wydziałowe

Styczeń	Luty	Marzec	Pierwszy kwartał	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Pierwsze półrocze	Lipiec
11.331	10.279	11.756	33.366	11.842	8.821	4.693	58.724	6.148
Sierpień	Wrzesień	Trzy kwartały		Październik				
3.964	2.981	71.817		3.822				

Obciążająca koszty ogólnofabryczne

Styczeń	Luty	Marzec	Pierwszy kwartał	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Pierwsze półrocze	Lipiec
7.354	6.722	6.993	21.073	6.121	7.686	8.163	43.044	7.013
Sierpień	Wrzesień	Trzy kwartały		Październik				
1.929	2.741	54.728		4.006				

Koszty ogólnofabryczne za pierwszy kwartał

nakłady finansowe	75.761
nakłady planowane	— 18.000
przekroczenie planowanych nakładów	57.761
kary za zwłokę	+ 3.059
wartość godzin nadliczbowych	+ 21.073
łącznie nieprawidłowe koszty ogólnofabryczne	81.893

Poniesione koszty ogólnofabryczne

w pierwszym kwartale	630.475
koszty nieprawidłowe	— 81.893
koszty skorygowane	548.582

Stosunek procentowy kosztów ogólnofabrycznych skorygowanych do robocizny bezpośredniej stanowi 59,7%, a faktycznie w wykonaniu 68,7%.

Ogółem narzut kosztów pośrednich w pierwszym kwartale wynosi:

narzut wynikowy	201,1%
narzut skorygowany	— 174,2%
różnica	26,9%

Planowany w planie techniczno-przemysłowo-finansowym narzut kosztów wynosił 198,1%, a wykonany średni roczny narzut w roku 1958 wynosił 175,9%, co wskazuje, że w przypadku zlikwidowania kosztów nieprawidłowych przedsiębiorstwo obniżyłoby wskaźnik narzutu kosztów planowany w planie techniczno-przemysłowo-finansowym oraz uzyskany średni za rok 1958.

Drugi kwartał

Wartość robocizny bezpośredniej za drugi kwartał bieżącego roku wynosi 697.578 złotych.

Koszty wydziałowe

wartość robocizny wypłacanej za przestoje	123.299
ZUS za przestoje	+ 19.111
	142.410
godziny nadliczbowe	+ 24.882
łącznie	167.292
koszty wydziałowe wykonane	1.160.191
zmniejszenie	— 167.292
	992.899

Narzut kosztów wydziałowych na drugi kwartał po korekcie wynosi 142,3% przy faktycznym narzucie 166,3%.

Koszty ogólnofabryczne

Nakłady finansowe na drugi kwartał bieżącego roku	65.660
planowane nakłady finansowe	— 18.000
nieprawidłowe nakłady	47.660
	+
godziny nadliczbowe	21.971
	69.631
	+
kary za zwłokę	10.939
łącznie nakłady nieprawidłowe	80.570
wykonane koszty ogólnofabryczne	348.099
korekta	— 80.750
nakłady finansowe po korekcie	267.529

Udział kosztów ogólnofabrycznych w robociźnie bezpośredniej po wyeliminowaniu nakładów nieprawidłowych wynosi 38,3%, natomiast faktyczny udział kosztów wynosi 49,9%.

Ogółem narzut pośredni za drugi kwartał bieżącego roku wynosi:

narzut wynikowy	216,2%
narzut skorygowany	— 180,6
różnica	35,6%

Trzeci kwartał

Wartość robocizny bezpośredniej za trzeci kwartał wynosi 600.678 złotych.

Koszty wydziałowe

Przestoje	115.483
ZUS z tytułu przestojów	+ 17.899
	133.382
godziny nadliczbowe	+ 13.093
łącznie	146.475

koszty wydziałowe	933.452
zmniejszenie	— 146.475
koszty po korekcie	786.977

Narzut kosztów wydziałowych po korekcie za trzeci kwartał wynosi 131,0% przy koszcie faktycznym 155,3%.

Koszty ogólnofabryczne

Nakłady finansowe faktyczne	52.807
	—
planowane	18.000
	34.807
	+
kary za zwłokę	59.008
	+
manka	14.709
	+
godziny nadliczbowe	11.684
zmniejszenie łącznie	120.308
Koszty ogólnofabryczne wykonane	734.912
zmniejszenie	— 120.308
koszty skorygowane	614.604

Procent kosztów ogólnofabrycznych za trzeci kwartał po korekcie kształtuje się w wysokości 102,3%, zaś wynikowy w wysokości 122,3%.

Ogółem narzut kosztów ogólnych za trzeci kwartał wynosi:

narzut wynikowy	277,6%
narzut skorygowany	— 233,3%
różnica	44,3%

Łącznie średni narzut kosztów pośrednich za trzeci kwartał kształtuje się:

narzut wynikowy	226,7%
narzut skorygowany	192,1%
różnica	34,6%

Październik

Wartość robocizny bezpośredniej wynosi 296.474.

Koszty wydziałowe wynikowe wynoszą 299.024, co stanowi 100,9% wartości robocizny bezpośredniej.

Potrącenia kosztów nieprawidłowych

przestoje	944.—	299.024
godziny nadliczbowe	3.822.—	— 4.766
ogółem korekta	4.766 —	294.258

Skorygowany procent narzutu kosztów wydziałowych wynosi 99,2%.

Koszty ogólnofabryczne

Wartość kosztów ogólnofabrycznych wynosi 147.231, procent narzutu 49,7:

nakłady finansowe — kary za zwłokę	11.863	147.231
godziny nadliczbowe	4.006	15.869
Procent narzutu skorygowany	15.869	131.361

wynosi 44,3%

Łącznie wynikowy narzut kosztów ogólnych wynosi 150,5%, po korekcie 143,5%.

Wyliczenia powyższe wskazują na fakt, że wysokie koszty ogólne w dużej mierze są wynikiem nieprawidłowości gospodarczych jak również trudności finansowych.

Wysoka wartość funduszu płać z tytułu przestojów jest wynikiem przede wszystkim trudności w zaopatrzeniu, ponieważ przeprowadzone badania wykazały, że przestoje wystąpiły prawie wyłącznie na skutek braku surowca.

Poważne kwoty nakładów finansowych przekraczające znacznie koszty planowane są wynikiem utrzymywania się przez trzy kwartały wysokiego zadłużenia przeterminowanego. Wysokie kary za zwłokę spowodowane są brakiem środków na rachunku.

Przyczyny powstania nieprawidłowości, które w tak poważnym stopniu rzutują na podwyższenie narzutów kosztów ogólnych były przedmiotem badań poprzednich inspekcji. Należy jednakże stwierdzić, że w dużej mierze wypływa-

ły one z ogólnych nieprawidłowości finansowo-gospodarczych, które częściowo zostały zlikwidowane dopiero pod koniec trzeciego kwartału po dokonaniu zmian organizacyjnych i poprawie wskaźników na odcinku produkcji i zbytu. Świadczą o tym narzuty kosztów w październiku, które przed dokonaną korektą kształtują się poniżej wszystkich przeciętnych w okresie całego roku jak i średniego narzutu za rok 1958. Założenia przedsiębiorstwa idą w kierunku maksymalnego obniżenia narzutów kosztów ogólnych do 120% na ultimo roku, przez likwidację nakładów nieprawidłowych jak również pełną realizację planów produkcji.

Jako uzupełnienie wszystkich dokonanych wyżej badań dodatkowo podaję kształtowanie się kosztów wytworzenia produkcji w poszczególnych miesiącach oraz jego stosunek do ceny zbytu wytworzonej produkcji (nie sprzedaży), w związku z czym wykazana strata nie jest zgodna z pozycją wykazaną w bilansie.

Koszt wytworzenia w okresach miesięcznych

Pierwszy kwartał	Drugi kwartał
styczeń — 3.502.557	kwiecień — 2.873.389
luty — 3.811.559	maj — 2.650.148
marzec — 3.873.951	czerwiec — 1.400.104
11.188.668	6.923.641
cena zbytu 11.313.100	cena zbytu za drugi kwartał 6.672.200
zysk 125.031	strata 251.441

Łącznie za pierwsze półrocze koszt wytworzenia

wynosił	18.111.710
produkcja w cenach zbytu	— 17.980.300
strata	131.410

Stosunek kosztu wytworzenia do ceny zbytu w poszczególnych wartościach kształtuje się następująco:

pierwszy kwartał	101,1%
drugi kwartał	96,3%
łącznie za pierwsze półrocze	100,7%
trzeci kwartał	110,0%
łącznie	103,3%

Wskazuje to na wykonanie gros produkcji ze stratą, której nie równoważy zysk osiągnięty na niektórych asortymentach.

Po opracowaniu planu uzdrowienia, który jako jeden z punktów uwzględnia uzyskanie maksymalnie możliwej akumulacji — sytuacja w październiku uległa minimalnej poprawie.

Koszty wytworzenia produkcji za październik wynoszą:

	4.158.943
cena zbytu —	4.137.700
strata	21.243

Poniesiona strata jest wynikiem wykonywania produkcji zgodnie z cennikiem konfekcjonowania. Ilość wykonanych wyrobów ze stratą wydatnie zmalała, mimo to przewyższyła ilość wyrobów wykonanych z zyskiem. Znacznie natomiast obniżono w tym miesiącu narzut kosztów ogólnych oraz poważnie zmniejszono nieprawidłowe nakłady, co wykazano w poszczególnych tabelach i wyliczeniach.

Trudno jest przewidzieć czy przedsiębiorstwo osiągnie zysk na koniec roku, ponieważ aktualna strata jest bardzo wysoka mimo że przedsiębiorstwo zleca do produkcji wyłącznie wyroby rentowne. W każdym bądź razie narzut kosztów ogólnych zostanie znacznie obniżony w stosunku do października, ponieważ wprowadzenie racjonalnej gospodarki oraz rachunku ekonomicznego pozwala przypuszczać, że dadzą one pożądane efekty.

Reasumując wyniki przedstawionych badań stwierdzić należy, że przyczyną niewykonania rentowności jest niewątpliwie zaniżony koszt wytworzenia ustalony w cenniku i w warunkach omawianego przedsiębiorstwa przy wykonywaniu produkcji, która musi być skalkulowana zgodnie z cennikiem — nie może być osiągnięta przewidziana przez zapisami rentowność. Mimo to wysoka strata mogłaby ulec zmniejszeniu w przypadku likwidacji nieprawidłowych nakładów, co znacznie obniżyłoby narzut kosztów ogólnych, a tym samym ceny konfekcjonowania. Jednakże badania te wykazały, że nawet po wyeliminowaniu nieprzewidywanych nakładów przedsiębiorstwo nie uzyskałoby produkcji opłacalnej. Ponadto zaznaczyć należy, że analiza powyższa była przeprowadzona w okresie, kiedy przedsiębiorstwo nie rozpoczęło prac wynikających z zarządzenia Nr 202 Prezesa Rady Ministrów w sprawie wzmocnienia dyscypliny plac. Po przeprowadzeniu ewentualnej korekty norm zakładowych zmianie uległaby wartość nieprawidłowych nakładów osobowych.

Sprawa ta będzie w przyszłości przedmiotem odrębnych badań naszego oddziału.

W. Korsak

Kwartalny plan działania wobec przedsiębiorstwa kontrolowanego

W artykule niniejszym pragnę podzielić się z kolegami z oddziałów operacyjnych zastosowanym przez nasz oddział nowym instrumentem pracy inspektora kredytowego, jakim jest kwartalny plan działania wobec kontrolowanego przedsiębiorstwa. Przypuszczam, że plany takie opracowują inspektorzy i w innych oddziałach, jednak dotychczas nikt nie podzielił się uwagami na ten temat, co mogłoby przyczynić się do usprawnienia tego instrumentu.

Mając na uwadze ogólną dążność do usprawnienia pracy NBP oraz skoordynowanie pracy inspektora kredytowego oddział nasz wprowadził zasadę i obowiązek pisemnego opracowywania przez inspektora kredytowego kwartalnego planu działania w stosunku do przedsiębiorstw kontrolowanych — oddzielnie dla każdego przedsiębiorstwa, zarówno kredytowanego jak i nie korzystającego z kredytów bankowych.

Poniżej postaram się przedstawić w dużym skrócie jak taki plan działania jest opracowywany i co zawiera:

1. Plan działania opracowywany jest po sporządzeniu kwartalnej analizy bilansu, przeanalizowaniu planu operatywnego na kwartał bieżący, przeanalizowaniu wyników gospodarczych i finansowych przedsiębiorstwa w skali branży (porównaniu osiągniętych wyników i założeń planowych w stosunku do innych przedsiębiorstw tej samej branży), przeanalizowaniu kwartalnego wniosku kredytowego (jednak przed ostatecznym rozpatrzeniem), uwzględnieniu wytycznych Centrali i oddziału wojewódzkiego odnośnie zadań i polityki kredytowej w przedsiębiorstwach danej branży. Na bazie powyższego wyciągnięte zostają odpowiednie wnioski co do dalszej polityki kredytowej i poczyną oddziału w stosunku do przedsiębiorstwa.

2. Po dokonaniu prac analitycznych, wymienionych w punkcie 1, prace oddziału i przedsiębiorstwa oraz polityka kredytowa oddziału zostają zaplanowane w czasie, to jest w okresie kwartału, jednak nie pokrywającego się z kwartałem kalendarzowym a z okresem od załatwienia jedne-

go wniosku kredytowego do załatwienia następnego wniosku. Prace i zamierzenia poważniejsze (wymagające dłuższego okresu czasu) mogą wykroczyć poza okres kwartału i z tego tytułu przejść do planów działania w okresach następnych.

3. Przed ostatecznym opracowaniem kwartalnego planu działania konfrontuje się dotychczasowe postulaty oddziału w stosunku do przedsiębiorstw z ich faktycznym wykonaniem. Z porównania takiego wynika co zostało przez przedsiębiorstwa wykonane i czego nie wykonano, a zatem powinno to być postawione ponownie do wykonania z uwagi na niedostateczne wywiązanie się przedsiębiorstw z zadań nałożonych na nie w okresie poprzednim.

4. Podsumowany zostaje stopień skuteczności dotychczasowej polityki kredytowej, ustala się co w tej polityce musi być zmienione na najbliższy kwartał i jaka polityka zostanie konkretnie zastosowana w kwartale bieżącym.

5. Skonkretyzowane zostają plany inspekcji, następuje ramowe opracowanie tematyki inspekcji w dostosowaniu jej do kwartalnego planu inspekcji, na przykład inspekcja dotycząca funduszu płac, badanie wydajności pracy, struktury zatrudnienia itp.

6. W planie działania pracownik (inspektor kredytowy) składa wniosek komisji kredytowej i dyrektorowi oddziału o konieczności przeprowadzenia ewentualnych konferencji z przedsiębiorstwem (dyrekcją) z przedsiębiorstwem i jego jednostką nadrzędną czy tylko z jednostką nadrzędną — określa cel konferencji, przewiduje konieczność opracowania planu uzdrowienia finansowo-gospodarczej działalności przedsiębiorstwa (sporządzanego oczywiście przez przedsiębiorstwo). O ile sytuacja gospodarcza lub inne względy wymagają tego przewiduje również ewentualne szersze zainteresowanie się pracą przedsiębiorstwa ze strony czynników partyjno-społecznych, jak komitety partyjne, rady robotnicze itp.

7. Prace zalecone do wykonania (tak ze strony oddziału jak i przedsiębiorstw) oraz polityka kredytowa założona w kwartalnym planie działania przed ich ostatecznym skonkretyzowaniem powinny być uzgodnione i przedyskutowane z komórkami planowania kasowego i kontroli (bieżącej) funduszu płac oraz z komórką kredytową, kontrolującą branżę podobną lub omawianą, na przykład przemysł terenowy i handel miejscowy, po to, ażeby uwzględnić również zagadnienie do wykonania i na tym odcinku.

8. Plan działania musi objąć wszystkie prace związane z kontrolą i kredytowaniem inwestycji zdecentralizowanych i kapitałnych remontów (zagadnienia zbliżone), jakie wynikają na tle konkretnej sytuacji na tym odcinku.

9. Inspektor kredytowy, opracowujący plan działania może we wniosku postawić również i inne zagadnienia nie ujęte wyżej, które uzna za celowe i słuszne do wykonania ze strony oddziału czy przedsiębiorstwa.

10. Plan działania opracowany w powyższy sposób (będący zarazem planem pracy inspektora) przedkładany jest komisji kredytowej wraz z kwartalnym wnioskiem o przyznanie kredytów, która ten plan działania aprobuje, zaleca zmiany co do niektórych prac lub poleca ponowne opracowanie planu z tym, że ostateczna aprobata i zatwierdzenie planu należy do dyrektora oddziału po wysłuchaniu opinii komisji kredytowej — wszystko to odbywa się jednocześnie z rozpatrywaniem wniosku przedsiębiorstwa o przyznanie kredytów. Graficzny plan (wzór druku) działania wygląda jak niżej.

Plan działania

Oddział Narodowego Banku Polskiego w
na kwartał 19. roku w stosunku
do: w

nazwa przedsiębiorstwa

Przyjęto do wykonania i zastosowania następujące prace i następującą politykę kredytową: (następuje omówienie)
podpis inspektora

Dodatkowe zalecenia komisji kredytowej i ewentualne uwagi do założeń opracowanych przez inspektora: (następuje omówienie)

podpisy komisji

Aprobata dyrektora oddziału i ewentualne zalecenia: (ewentualne zalecenia dyrektora).

podpis dyrektora

Obecnie należy zastanowić się, co daje opracowany w powyższy sposób plan działania w stosunku do każdego z kontrolowanych przedsiębiorstw, a więc przede wszystkim:

— zmusza inspektora kredytowego do wyciągnięcia wniosków z przeprowadzonej analizy planu i sprawozdawczości oraz ujęcia tych wniosków w formie pisemnej i zastosowania na ich bazie odpowiedniej na najbliższy okres polityki kredytowej,

— powoduje konieczność przedyskutowania sprawy pracy przedsiębiorstw (ich wyników finansowo-gospodarczych) oraz stosowanej polityki kredytowej oddziału w szerszym gronie pracowników i porównanie swojego punktu widzenia ze zdaniem innych pracowników,

— zmusza pracownika do kompleksowego rozwiązywania spraw dotyczących zagadnień eksploatacyjnych, inwestycyjnych oraz zagadnień związanych z całą branżą,

— zmusza do ustalenia harmonogramu prac, daje inspektorowi pogląd na sprawę rozłożenia pracy w czasie, a w przypadku braku czasu (co powinno wynikać przy skumulowaniu planów działania wszystkich przedsiębiorstw kontrolowanych przez inspektora), pozwala skupić się na pracach najbardziej niezbędnych,

— kierownictwo oddziału ma w ten sposób szerszy pogląd na sprawę rozwiązywania polityki kredytowej przez inspektora i może w odpowiednim czasie skorygować jego zamierzenia.

Podobnych zalet można by wyliczyć więcej. Natomiast ujemną stroną opracowywanego planu działania jest dodatkowa praca związana z jego konkretyzacją, co przy obecnym przeciążeniu pracą pracowników kredytowych nie jest bynajmniej sprawą obojętną, jednak uważam, że pomoc w prowadzeniu szczególnie systematycznej polityki kredytowej w zupełności rekompensuje ten czas.

Na zakończenie pragnę podkreślić, że wywodów swoich nie starałem się rozbudowywać szerzej i bardziej teoretycznie, ujmując je w skrócie, gdyż uważam, że w gronie czytelników Wiadomości NBP jest to zbędne. Muszę również podkreślić, że zasada opracowywania planu działania w naszym oddziale wprowadzona jest dopiero od niedawna, a więc niewątpliwie posiada wiele braków, co na pewno spowoduje, że inne oddziały zabiorą głos w tej sprawie.

F. Siembida
Draśko

Analiza planów funduszu płac

Zadania oddziału NBP w zakresie przeprowadzania analizy kształtowania się osobowego funduszu płac w stosunku do zadań gospodarczych określają przepisy punktów od 25 do 30 Instrukcji Służbowej A-9 z roku 1959.

W rozwiązywaniu tych zagadnień w praktyce stosowane są różne metody przeprowadzania badań przy sporządzaniu wielu bardzo pracochłonnych tabel oraz wyliczeń organicznie nie zawsze powiązanych ze sobą, aby mogły dać wystarczające dane dla osiągnięcia celu, w jakim je podejmowano. Ułożenie zaś kilku tabel odrębnie dla każdego zagadnienia punktu 26 Instrukcji Służbowej A-9 powoduje nadmierną stratę czasu przy ich sporządzaniu i nie daje wszystkich niezbędnych wyliczeń, które powinny stanowić organiczną całość dla ujawnienia dysproporcji zachodzących w planach.

Po próbnym stosowaniu różnych metod przeprowadzania analizy planów w artykule niniejszym przedstawiam stosowany obecnie sposób wykonania tych zadań na podstawie arkusza „analizy planów produkcji — usług i funduszu płac”.

Przed wszystkim dla uniknięcia pracochłonnego rysowania różnych tabel analizę tę przeprowadzałem przez sporządzenie tylko jednej tabeli możliwej, dla usprawnienia pracy, do sporządzenia drukiem formularza zawierającego wszystkie dane niezbędne dla wyrażenia odpowiedzi na poszczególne zagadnienia w układzie dostosowanym do tematyki punktu 26 Instrukcji Służbowej A-9 pod literami a, b, c, d, e, f. Ponadto w tabelce tej wprowadzono jeszcze zagadnienia ujęte pod literą g, h, zgodnie z myślą przewodnią przepisu punktu 26 Instrukcji Służbowej A-9 ... „w szczególności” oddział powinien badać zagadnienia, litera a, b, ..., f, a w ogólności powinien więc również zwrócić uwagę i na pozostałe zagadnienia, które w pewnych okresach lub w niektórych przedsiębiorstwach nabierają znaczenia, jak kształtowanie się bezosobowego funduszu płac czy zatrudnienia dla ujawnienia niezgodności planów ze wskaźnikami dyrektywnymi oraz ujemnego kształtowania się wydajności pracy.

W tabeli tej zestawiono celowo wszystkie dane tak, że całość umożliwia odczytanie (znalezienie) wzajemnych stosunków (proporcji) oraz umożliwia analizę kształtowania się odchyleń nie tylko w skali rocznej lecz i dynamiki w skali kwartalnej, z uzasadnieniem poglądu na prawidłowość tych odchyleń w powiązaniu danych planowych z danymi wykonania w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Na podstawie tej tabeli można analizować zagadnienia w powiązaniu z innymi zagadnieniami, na przykład pod literą d i b z pozycji b — 11 arkusza, dotyczącą uzasadnienia podziału planów rocznych na kwartały i wykazaniu, które dysproporcje są merytorycznie słuszne, a które rażące, wymagające korekty w planach lub wymagające wyjaśnienia przedsiębiorstwa z podaniem uzasadnienia cyfrowego. Zreasumowaniem, jakby kluczem szyfrowym danych cyfrowych całości arkusza jest pozycja 13 i 12 litery b — kształtowania się wskaźnika udziału funduszu płac do wartości produkcji — usług.

Dla zobrazowania praktycznie sposobu przeprowadzania tej analizy przedstawiam poniższą tabelę „analizy planów funduszu płac w Jarosławskich Zakładach Terenowego Przemysłu Materiałów Budowlanych”.

Dla wyjaśnienia podaję, że analizę tę przeprowadziłem następującymi etapami:

A. Przygotowanie i wpisanie prawidłowych danych z wykonania za rok poprzedni (1959):

1 produkcji w wartości przyjętej do korygowania funduszu płac do pozycji b — 6, e — 24, w danym przykładzie „globalnej” w cenach porównywalnych a produkcji towarowej w cenach zbytu do pozycji e — 23,

2) osobowego funduszu płac do pozycji b — 9, zaś funduszu płac korygowanego do pozycji c — 14 a niekorygowanego funduszu płac do pozycji c — 15 arkusza,

3) zatrudnienia w roku 1959 do pozycji h — 35, 37, 39 arkusza analitycznego ze sprawozdań GUS, wzór P — 3.

B. Z chwilą otrzymania (wycinka) roczno-kwartalnych planów techniczno-ekonomicznych na rok 1960 oraz planu zadań gospodarczych i funduszu płac, wzoru Nr 1 Instrukcji Służbowej A-9 wypełniłem następujące pozycje arkusza, wpisując z tych planów:

1) wartość planu produkcji przyjętej do korygowania funduszu płac z planów techniczno-ekonomicznych do pozycji a — 1, b — 7, e — 24 (produkcji globalnej w cenach porównywalnych) a do pozycji a — 2 z planu wzoru Nr 1 Instrukcji Służbowej A-9,

2) plan osobowego funduszu płac z planu techniczno-ekonomicznego do pozycji a — 3 arkusza, planu bezosobowego funduszu płac do pozycji g — 33 arkusza, zaś do pozycji a — 4, c — 18 i 17 z planu wzoru Nr 1 Instrukcji Służbowej A-9,

3) plan zatrudnienia z planów techniczno-ekonomicznych do pozycji h — 36, 38, 40. Pozostałe pozycje arkusza analitycznego 5, 8, 11, 13—12, 16, 20—22, 26, 28, 31—32 wypełniłem przez wykonanie działania arytmetycznego, to jest dzielenia odpowiednich liczb z określonych w nawiasie (iloraz $\times 100$) dla ustalenia proporcji.

C. Sprawdzanie zgodności danych cyfrowych planów techniczno-ekonomicznych ze wskaźnikami dyrektywnymi uzyskanymi w przedsiębiorstwie w piśmie otrzymanym przez nie od jednostki nadrzędnej, które w konkretnym przykładzie przedstawiały się następująco:

Wskaźnik dyrektywny	Plan techniczno-ekonomiczny	
1. Produkcja towarowa w cenach zbytu	— 25.000	25.000
2. Fundusz płac ogółem	9.800	9.800
3. Zatrudnienie ogółem	596 osób	576 osób
Różnica		20 osób

W planie techniczno-ekonomicznym przedsiębiorstwo zmniejszyło o 20 osób planowaną ilość zatrudnionych, przeciwnie zaś się przyjęciu wskaźnika dyrektywnego, powodującego nadmierny wzrost (i przerost) stanu zatrudnienia i ujemnie zniekształcającego plan wydajności pracy, poniżej wykonania w roku 1959.

D. Wyliczanie, wykazywanie i ujawnianie dysproporcji zachodzących w planach i analizę ich znaczenia, przyczyn oraz skutków przeprowadzano w kolejności zagadnień wymienionych pod literami a, b, c, d, f. W konkretnym przypadku, analizując dane powyższej tabeli Jarosławskich Zakładów Terenowego Przemysłu Materiałów Budowlanych stwierdzono:

1) niezgodność o 200.000 złotych między wielkością osobowego funduszu płac na czwarty kwartał 1960 roku w planie wzoru Nr 1 w porównaniu z planem techniczno-ekonomicznym.

2) proporcjonalny wzrost produkcji na rok 1960, wynoszący 107,6% w stosunku do wykonania roku 1959, lecz tyl-

ANALIZA PLANÓW FUNDUSZU PŁAC

punkt 26 Instrukcji Służbowej A-9,
wprowadzonej Zarządzeniem Prezesa
Nr A-24/59

Przedsiębiorstwo: Jarosławskie Zakłady Terenowe Przemysłu Materiałów Budowlanych

L. p.	Wyszczególnienie	Rocznie	kwartał I	kwartał II	kwartał III	kwartał IV
a.						
1.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych=plan techniczno-przemysłowo-finansowy na rok 1960	18 090,4	2.309,3	5.399,6	6.114,9	4.266,6
2.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych wzór Nr 1 IS A-9	18.090,4	2.309,3	5.399,6	6.114,9	4.266,6
3.	Osobowy fundusz płac, plan techniczno-przemysłowo-finansowy na rok 1960	9 600,0	1.426,5	2.811,9	3.118,8	2.242,8
4.	Osobowy fundusz płac według wzoru Nr 1 IS A-9	9.600,0	1.426,5	2.811,9	3.118,8	2.442,8
5.	Różnice - zwiększenia + zmniejszenia produkcji lub funduszu płac	—	—	—	—	+200,0 f.p.
b.						
6.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych wykonana w roku 1959	16.811,4	2.415,4	4.430,1	5.550,8	4.415,1
7.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych plan techniczno-przemysłowo-finansowy na rok 1960	18.090,4	2.309,3	5.399,6	6.114,9	4.266,6
8.	Stosunek procentowy pozycji 7:6	107,6	95,6	121,8	110,1	96,6
9.	Osobowy fundusz płac wykonany w roku 1959	9.091,7	1.607,4	2.742,5	2.677,9	2.063,9
10.	Osobowy fundusz płac plan techniczno-przemysłowo-finansowy na rok 1960	9.600,0	1.426,5	2.811,9	3.118,8	2.242,8
11.	Stosunek procentowy poz. 10:9	105,5	88,7	102,5	116,4	104
12.	Wskaźnik proporcji funduszu płac do produkcji (poz. 9:6)	54,1	66,5	61,9	48,2	46,7
13.	Wskaźnik proporcji planu roku 1960 funduszu płac do produkcji (poz. 10:7)	53	61,7	52	51	57,2
c.						
14.	Korygowany fundusz płac wykonany w roku 1959	7.693,9	1.296,2	2.396,4	2.333,8	1.665,6
15.	Niekorygowany fundusz płac wykonany w roku 1959	1.399,7	311,2	346,1	344,1	398,3
16.	Stosunek procentowy niekorygowanego do korygowanego funduszu płac (poz. 15:14)	18,1	24	14,4	14,7	24
17.	Korygowany fundusz płac planowany wzór Nr 1 na rok 1960	8 066,8	1.056,9	2.422,3	2.729,2	1.858,4
18.	Niekorygowany fundusz płac planowany wzór Nr 1 na rok 1960	1.533,2	369,6	389,6	389,6	384,4
19.	Stosunek procentowy niekorygowanego funduszu płac do korygowanego funduszu płac (poz. 18:17)	19	35	16	14,3	20
d.						
20.	Procentowy podział na kwartały rocznego planu produkcji na rok 1960	18.090=100%	12,8	29,8	33,8	23,6
21.	Procentowy podział na kwartały rocznego planu osobowego funduszu płac na rok 1960	9.600=100%	14,8	29,3	32,4	25,4
22.	Procentowy podział na kwartały rocznego planu korygowanego funduszu płac na rok 1960	8 066,8=100%	13,1	30	33,8	23,1
e.						
23.	Produkcja towarowa wg cen zbytu wykonana w roku 1959	23 280,4	1.565	5.348	8.335	8.947,9
24.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych wykonana w roku 1959	16.811,4	2.415,4	4.430,1	5.550,8	4.415
25.	Stosunek procentowy poz. 24:23 produkcji wykonanej za rok 1959	72,2	154,3	82,8	66,5	49,3
26.	Produkcja towarowa w cenach zbytu planowana na rok 1960	25.000,0	1.335,0	6.541,8	9.210,2	7.930,0
27.	Produkcja globalna w cenach porównywalnych plan na rok 1960	18.090,4	2.309,3	5.399,3	6.114,9	4 266,6
28.	Stosunek procentowy poz. 27:26 produkcji planowanej na rok 1960	72,3	177	84	66	54
f.						
29.	Wydajność jednego robotnika grupy przemysłowej wykonana w roku 1959	37.441	7.742	8.069	11.861	11.350
30.	Wydajność jednego robotnika grupy przemysłowej planowana na rok 1960	37.299	14.803	9.245	9.336	9.609
31.	Zwiększenie + zmniejszenie - wydajności (poz. 30 - 29)	99,6	191	114,5	78,7	84,7
g.						
32.	Bezosobowy fundusz płac wykonany za rok 1959	247,1	43,9	100,4	124,5	22,2
33.	Bezosobowy fundusz płac planowany na rok 1960	200,0	16,5	76,5	77,0	30,0
34.	Zwiększenie + zmniejszenie - (poz. 33 - 32)	81	x	x	x	x
h.						
35.	Zatrudnienie ogółem wykonanie 1959 r.	543	403	661	635	474
36.	Zatrudnienie ogółem plan 1960 r.	576	340	679	750	538
37.	Zatrudnienie robotników grupy przemysłowej wykonanie 1959 r.	449	312	549	468	389
38.	Zatrudnienie robotników grupy przemysłowej plan 1960 r.	485	256	584	655	444
39.	Zatrudnienie pracowników umysłowych wykonanie 1959 r.	56	55	56	56	55
40.	Zatrudnienie pracowników umysłowych plan 1960 r.	58	56	59	59	59

ko minimalnie wyprzedzający wzrost planowanego osobowego funduszu płać na rok 1960, który w stosunku do wykonania funduszu płać za rok 1959 wzrasta (rok 1959 — 105,5%) a więc produkcja wyprzedza wzrost osobowego funduszu płać tylko o 2,1%.

Planowana produkcja na pierwszy kwartał 1960 roku wykazuje dysproporcję — 95,6% w stosunku do produkcji wykonanej w roku 1959 (przy proporcjonalnym zmniejszeniu również o 88,7% planu osobowego funduszu płać) uwzględniając niemożność tak wczesnego rozpalenia pieców cegielnianych jak w roku poprzednim, z powodu łagodnej wówczas zimy, a wykonanie zamierzonej produkcji przewiduje się w sezonie letnim.

3) dysproporcję wzrostu planowanego, niekorygowanego funduszu płać pracowników umysłowych na rok 1960, wynoszącego 1.491,6 tysięcy złotych plus 41,6 tysięcy złotych pracowników fizycznych grupy nieprzemysłowej (zgodnie z „Przepisami szczegółowymi” do Instrukcji Służbowej A-9) w stosunku do planowanego korygowanego funduszu płać, wynoszącego 8.066,8 tysięcy złotych, to jest 19,0%, gdy proporcja ta wykonanego funduszu płać za rok 1959 wynosiła 18,1%.

4) nierównomierny podział produkcji rocznej na poszczególne kwartały 1960 roku jak i nierównomierny podział funduszu płać jest wynikiem sezonowości produkcji w cegielniach w porze letniej, uzasadniony podobnie kształtującą się proporcją produkcji wykonanej w roku 1959 (pozycja b — 8 załączonej tabeli na poszczególne kwartały, przy uwzględnianiu wzrostu produkcji rocznej do 107,6%).

Dysproporcję wyższego funduszu płać, planowanego na pierwszy kwartał 1960 roku — osobowego w wysokości 14,8%, a korygowanego, wynoszącego 13,1%, w stosunku do produkcji wynoszącej 12,8% planu rocznego przedsiębiorstwo uzasadnia wypłatami robocizny za wykonane w styczniu bieżącego roku usługi w wypalaniu 1.350 tysięcy sztuk cegły obcej (chłopskiej) po 62 złote od tysiąca sztuk wypalanej cegły, która nie jest zaliczana do wykonania planu produkcji przedsiębiorstwa.

5) planowana wartość produkcji globalnej w cenach porównywalnych nie wykazuje dysproporcji w kształtowaniu się w stosunku do ustalonych przez jednostkę nadrzędną — wskaźnikami dyrektywnymi — zadań planu produkcji towarowej w cenach zbytu, w porównaniu z wykonaniem w analogicznym okresie poprzedniego roku.

6) wydajność pracy założona w planie na rok 1960 na jednego robotnika grupy przemysłowej kształtuje się poniżej wydajności w roku 1959, mimo (minimalnego) wzrostu planu produkcji na rok 1960 (pozycja b—8 tabeli) a to na skutek niekorzystnego kształtowania się (zwiększenia) planu zatrudnienia na rok 1960 (pozycja h — 35 do 40).

W związku z powyższymi nieprawidłowościami w planach i nie uzasadnionymi przez przedsiębiorstwo cyfrowo dysproporcjami Oddział NBP w Jarosławiu wysłał do przedsiębiorstwa pismo interwencyjne o poniższej treści:

„Zgodnie z postanowieniami punktu 26 Instrukcji Służbowej A-9 z roku 1959 o kontroli funduszu płać, na podstawie złożonych przez przedsiębiorstwo rocznych planów zadań gospodarczych (produkcji) i funduszu płać na rok 1960 przeprowadziliśmy ich analizę z następującym wynikiem:

a) plan funduszu płać i zadań gospodarczych na rok 1960, sporządzony według wzoru Nr 1 Instrukcji Służbowej A-9 w pozycji „Razem osobowy fundusz płać na czwarty kwartał 1960 roku w kwocie 2.442.800 nie jest zgodny z planem techniczno-ekonomicznym na rok 1960 osobowego funduszu

płać na czwarty kwartał 1960 roku, który przewiduje kwotę 2.242.800 tysięcy złotych, różnica zatem wynosi 200 tysięcy złotych,

b) plan osobowego niekorygowanego funduszu płać na rok 1960 w wysokości 1.533,2 tysiące złotych w stosunku do korygowanego funduszu płać w kwocie 8.066,8 tysięcy złotych, wynoszący 19% wykazuje nieproporcjonalny wzrost (0,9%) w porównaniu z proporcją wynoszącą 18,1% wykonanego za rok 1959 niekorygowanego funduszu płać w wysokości 1.399,7 tysięcy złotych w stosunku do korygowanego funduszu płać, wynoszącego 7.693,9 tysięcy złotych,

c) planowana wydajność pracy na jednego robotnika grupy przemysłowej na 1960 rok w wartości 37.299 złotych produkcji globalnej w cenach porównywalnych kształtuje się w wysokości 99,6% niżej w stosunku do produkcji wykonanej w roku 1959 o wartości 37.441 złotych, w związku ze zbyt wysokim zwiększeniem planowanego zatrudnienia robotników grupy przemysłowej na rok 1960 w ilości 485 robotników w stosunku do 449 robotników zatrudnionych przeciętnie w roku 1959. Ponadto nierównomiernie zaplanowano (zawyżenie) wydajności pracy w pierwszym kwartale 1960 roku w wysokości 191% w stosunku do wydajności w roku 1959, gdy w innych kwartałach 1960 roku kształtuje się ona zbyt nisko, to jest w drugim kwartale 1960 roku wynosi 114% a w trzecim kwartale — 79% i w czwartym kwartale — 85%.

W związku z powyższym prosimy o przeanalizowanie naszych uwag i przeprowadzenie odpowiedniej korekty w planach roczno-kwartalnych na rok 1960, to jest o zmniejszenie planowanego funduszu płać pracowników umysłowych i stanu zatrudnienia, lub prosimy o wyjaśnienie tych dysproporcji z podaniem cyfrowego uzasadnienia w terminie do dni dziesięciu od daty otrzymania niniejszego pisma”.

Kopię powyższego pisma oddział tutejszy przesłał równocześnie do oddziału wojewódzkiego NBP oraz do jednostki nadrzędnej przedsiębiorstwa w celu zorientowania jej w kształtowaniu się zadań gospodarczych i funduszu płać w planach przedsiębiorstwa, w związku z obecnym uzgadnianiem wskaźników przedsiębiorstwa z jednostką nadrzędną, przed ostatecznym zatwierdzeniem techniczno-ekonomicznych planów rocznych.

Wymieniony arkusz analizy planów funduszu płać i zadań gospodarczych przedkładam do ewentualnego wykorzystania i dyskusji czy może on stanowić usprawnienie pracy, i czy celowe jest ewentualne wydanie go drukiem centralnie, w celu zmniejszenia pracochłonności w rysowaniu takich tabel przez pracowników kredytowych, przeciążonych pracami analitycznymi, aby więcej czasu mogli poświęcić na badanie dokumentów i prawidłowości rozliczeń przedsiębiorstw jak i wykonawstwu inwestycji. Wykonanie takich tabel drukiem jest konieczne również dla umożliwienia oddziałom podawania nieraz wyników analizy do wiadomości jednostkom kontrolowanym.

Tabela ta oczywiście nie może być jedynym środkiem dla prawidłowego przeprowadzenia analizy planów, ale może być drogowskazem do ujawniania dysproporcji i wykazania, które z nich są rażące i nieuzasadnione w stosunku do wykonania w roku poprzednim, a w związku z tym, które wymagają wyjaśnienia ze strony przedsiębiorstwa i zbadania ich przyczyn oraz znaczenia ich dla działalności gospodarczej na podstawie dokumentów w przedsiębiorstwie.

K. Wilczyński
Jarosław

LISTY DO REDAKCJI

Kolega Kazimierz Reiss z Oddziału Wojewódzkiego w Bydgoszczy przypomina o ważnej sprawie przestrzegania higieny w kasach, sortowniach i skarbcach. Przypomina on o badaniach mających na celu ustalenie ilości pyłu i mikroorganizmów chorobotwórczych w jednym metrze sześciennym powietrza, przeprowadzonych przez Instytut Medycyny Pracy w Łodzi w sortowniach IV Oddziału Miejskiego i w skarbu I Oddziału Miejskiego w Łodzi. Badania te nie wykazały obecności mikroorganizmów chorobotwórczych i nadmiernej ilości pyłu w jednym metrze sześciennym powietrza. Tym niemniej Instytut Ochrony Pracy zalecił:

- zastosowanie stołów siatkowych z umieszczonymi pod nimi wentylatorami — wyciągami,
- umieszczenie w ścianach pomieszczeń sortowni wentylatorów nawiewnych,
- stosowanie odpowiednich środków dla stałego utrzymywania pomieszczeń w należytej czystości,
- zainstalowanie promienników ultrafioletu, których promienie mają właściwości bakteriobójcze.

Kolega Reiss w dalszym ciągu pisze: Wydaje się, że sprawa higieny pracy pracowników zatrudnionych przy liczeniu pieniędzy jest sprawą nadal aktualną i należałoby do niej powrócić.

Przypuszczać należy, że z utworzonego obecnie funduszu socjalnego będzie można wydzielić pewną sumę, która pozwoli na zaprowadzenie próbnych instalacji i ustalenie właściwych prototypów. Po zakończeniu prób będzie można przystąpić do wykonania instalacji trwałych.

W związku z poruszonym zagadnieniem nasuwają się następujące uwagi odnośnie kierunków prac, a mianowicie:

1. Nie ograniczać badań nad obecnością mikroorganizmów chorobotwórczych i pyłów do jednej sortowni i jednego skarbcza w Łodzi, ale przeprowadzić badania również w innych oddziałach.

2. Badaniami objąć również i monety.

3. Niezależnie od zainstalowania próbnego urządzenia proponowanego przez Centralny Instytut Higieny Pracy wskazane jest zastanowienie się nad wprowadzeniem ewentualnych zmian. Na przykład proponowany stół siatkowy może okazać się niepraktyczny z uwagi na przyciąganie banknotów przez ssanie powietrza. Utrudniałoby to w dużym stopniu liczenie. Można by zastanowić się nad skonstruowaniem stołów z ochroną szklaną i bocznymi pochłaniaczami pyłu itp.

4. Rozpatrzyć możliwość budowy w nowych obiektach skarbców umożliwiających dostęp światła i powietrza oraz ewentualnie poczynienie pewnych zmian w istniejących już pomieszczeniach skarbcowych.

5. Przestrzegać dodawania w sortowniach i kasach do wody w maczałkach środków dezynfekcyjnych oraz umieścić napisy o konieczności przestrzegania higieny pracy w kasach i sortowniach.

6. W porozumieniu z Centralnym Instytutem Higieny Pracy przeprowadzić szeroką akcję uświadamiającą wśród ludności, wskazującą na możliwość przenoszenia zarazków za pośrednictwem banknotów i monet. Analogicznie do propagowanych hasel „myj owoce”, „pij przegotowaną wodę” można by na przykład podać ostrzeżenie: „pieniądz przenosi choroby”.

Wspomniana akcja połączona z pouczeniem o konieczności noszenia pieniędzy w portfelach, portmonetkach itp. mogłaby przyczynić się do mniejszego niszczenia banknotów, a tym samym przedłużenia ich czasu obiegu.

Zwrócenie uwagi na omówione wyżej zagadnienie tak zwanej w skrócie „higieny pieniądza” jest sprawą interesującą nie tylko Bank, ale i szerszy krąg instytucji dbających o zdrowie obywateli. Dlatego uważam, że należy doprowadzić do poczynienia dalszych realnych kroków na tym odcinku.